

CORRECCIÓN MODELO EXAMEN PCE 2025

PRIMER BLOQUE

Elija SOLO UNA de las siguientes opciones. Indique qué opción ha elegido.

OPCIÓN A

Cierta Sociedad Anónima desea llevar a cabo un proyecto de inversión con las siguientes características:

- Desembolso inicial: 200.000€.
- Duración: 4 años.
- Flujos de caja: 50.000€ en el primer año, 12.000€ en el segundo, 60.000€ en el tercero y 80.000€ en el cuarto.
- Tipo de descuento: 5% anual.

Se pide:

- a) Calcular el valor actual neto del proyecto. Justifique su respuesta (Puntuación máxima 1,5 puntos).

RESOLUCIÓN

Para calcular el valor actual neto (en adelante VAN) se aplicará el siguiente cálculo:

$$VAN = -C_0 + \frac{FC_1}{1+k} + \frac{FC_2}{(1+k)^2} + \frac{FC_3}{(1+k)^3} + \frac{FC_4}{(1+k)^4} \rightarrow$$
$$\rightarrow VAN = -200.000 + \frac{50.000}{1,05} + \frac{12.000}{1,05^2} + \frac{60.000}{1,05^3} + \frac{80.000}{1,05^4} = -23.850,15€$$

CONCLUSIÓN

La inversión no es realizable porque el VAN es negativo. Esto quiere decir que la inversión no se recupera, por lo que no tiene sentido realizar la inversión.

- b) Razonar la conveniencia o no de su aceptación (Puntuación máxima 1 punto).

RESOLUCIÓN

La inversión no es realizable porque el VAN es negativo. Esto quiere decir que la inversión no se recupera, por lo que no tiene sentido realizar la inversión.

OPCIÓN B

Una empresa presenta el siguiente balance:

ACTIVO		PASIVO	
Inmovilizado	40.000	Capital y Reservas	X
Existencias	10.000	Deudas a largo plazo	25.000
Deudores	15.000	Deudas a corto plazo	25.000
Tesorería	4.000		

Se pide:

- a) Determinar la cuantía de capital y reservas del balance. Justifique su respuesta (Puntuación máxima 1 punto).

RESOLUCIÓN

Para calcular el capital y reservas se debe aplicar la ecuación del patrimonio. Para ello, es necesario determinar los valores del Activo, el Patrimonio Neto, y el Pasivo.

- Activo: $A = 40.000 + 10.000 + 15.000 + 4.000 = 69.000\text{€}$
- Pasivo: $PN + P = X + 25.000 + 25.000 = X + 50.000\text{€}$

$$A = PN + P \rightarrow 69.000 = X + 50.000 \rightarrow X = 19.000\text{€}$$

CONCLUSIÓN

El valor de Capital y Reservas es de 19.000€.

- b) **Ponga ejemplos de elementos de la estructura económica y estructura financiera del balance. Justifique su respuesta (Puntuación máxima 0,5 puntos).**

RESOLUCIÓN Los elementos de la estructura financiera están los Pasivos no corrientes (Deudas a largo plazo), Pasivos corrientes (Deudas a corto plazo y el Patrimonio Neto (Reservas, Capital social y resultado del ejercicio)

Los elementos de la estructura económica están los Activos No Corrientes. Se trata de los recursos que están en la empresa a largo plazo con los cuales desarrollar su actividad. Se trata de los inmovilizados materiales, los inmovilizados inmateriales, etc.

Los elementos de la estructura económica se encuentran en los Activos Corrientes. Son los recursos que tiene a corto plazo con los que desarrolla su actividad en el día. Lo conformarían los inventarios (existencias destinadas para la venta) y el realizable (derechos de cobro de clientes y deudores).

- c) **Explicar si esta empresa tendrá problemas de liquidez (Puntuación máxima 1 punto).**

RESOLUCIÓN

La empresa presenta no problemas de liquidez a corto plazo. Esto se debe a que el Activo Corriente de la empresa asciende a 29.000€; mientras que, el Pasivo Corriente, 25.000€. Si se calcula el Fondo de Maniobra (diferencia entre Activo Corriente y Pasivo Corriente), se observa que son 4.000€. Al ser positivo, indica que la empresa tendría un remanente de 4.000€ en caso de que usara todos sus Activos Corrientes para saldar todos sus Pasivos Corrientes.

SEGUNDO BLOQUE

Elija SOLO **UNA** de las siguientes opciones. Indique qué opción ha elegido.

OPCIÓN A

Una empresa decide aumentar el precio de su producto de 10 a 20 €. Como consecuencia de tal medida la cantidad demandada de producto disminuye de 5.000 a 2.500 unidades. ¿Cómo afectará la decisión de esta empresa a sus ingresos? Justifique detalladamente su respuesta (Puntuación máxima 2,5 puntos).

RESOLUCIÓN

Este ejercicio puede enfocarse de varias maneras:

Por una parte, puede plantearse desde el punto de vista de una comparación de ingresos; y, sobre eso, determinar la elasticidad-precio de los ingresos (cómo varían los ingresos ante cambios en los precios). Si se adopta este punto de vista, es necesario determinar, primeramente, los ingresos iniciales y finales:

- Ingresos iniciales (I_0): $I_0 = 10 \cdot 5.000 = 50.000\text{€}$
- Ingresos finales (I_1): $I_1 = 20 \cdot 2.500 = 50.000\text{€}$



Una vez obtenidos, puede determinarse la elasticidad-precio de los ingresos como el cociente de la tasa de variación de los ingresos, con respecto a la tasa de variación de los precios:

$$E_{PI} = \frac{TV_I}{TV_P} = \frac{\frac{50.000 - 50.000}{50.000} \cdot 100}{\frac{20 - 10}{10} \cdot 100} = \frac{0\%}{100\%} = 0$$

Se puede observar que los precios se incrementaron en un 100% (se duplicaron); pero, sin embargo, los ingresos no se vieron afectados (variaron en un 0%). Puede afirmarse que los ingresos son inelásticos (independientes) con respecto del precio.

Por otra parte, puede enfocarse el análisis desde el punto de vista de la elasticidad-precio de la demanda (cómo varía la cantidad demandada ante cambios en los precios); es decir, la tasa de variación de la cantidad demandada, con respecto de la tasa de variación de los precios:

$$E_{PD} = \frac{TV_D}{TV_P} = \frac{\frac{2.500 - 5.000}{5.000} \cdot 100}{\frac{20 - 10}{10} \cdot 100} = \frac{-50\%}{100\%} = -0,5$$

Bajo este punto de vista, puede observarse que la elasticidad-precio es de -0,5 (la demanda se ha reducido en un 50% ante un incremento en los precios de un 100%).

Esto supone, que, por una parte, se constata que el bien es normal con respecto de los precios (los incrementos en los precios se traducen en reducciones de la cantidad demandada); y, por otra, dado que la cifra es inferior a 0 pero superior a -1, que la demanda es inelástica con respecto de los precios (debido a que la reducción porcentual de la cantidad demandada es menor que el incremento porcentual de los precios).

Así las cosas, la conclusión a la que puede llegarse depende de cuál es la finalidad de este incremento:

Si el objetivo fuera incrementar los ingresos, alterar el precio no tendría ningún efecto, por lo que no sería una medida recomendable ya que no repercute de forma positiva en la empresa. En ese sentido, para lograr tal meta, pudiera ser más recomendable cambiar la política de marketing del producto.

Por otra parte, si el objetivo fuera incrementar las unidades vendidas, la medida sería inadecuada debido a la reducción de la cantidad demandada. Para lograr este objetivo, y considerando que la demanda es inelástica con respecto de los precios, y que se comporta como un bien normal con respecto del precio, la medida más recomendable sería una reducción de precios.

Finalmente, si se quisiera diferenciar al producto mediante un incremento de precios (para que se perciba como un producto Premium), la medida es efectiva; con la ventaja añadida de que los ingresos al menos se mantuvieron.

OPCIÓN B

Defina los siguientes conceptos (Puntuación máxima 2,5 puntos; 0,5 puntos cada apartado):

- Segmentación de mercados.
- Modelo Canvas.
- Cuota de mercado.
- Brainstorming.
- Elevator pitch.

RESOLUCIÓN

- Segmentación de mercados:

La segmentación de mercados consiste en dividir al mercado en conjuntos de personas que tengan características que los hagan similares (cohortes) con la finalidad de facilitar el diseño de



las campañas de marketing que realice la empresa. Cada segmento puede establecerse por varios criterios que pueden aplicarse simultáneamente, como pudieran ser la demografía (edad, sexo...), la geografía (entorno urbano, entorno rural...), nivel socioeconómico (clase media, clase alta...), etc.

b) Modelo Canvas:

El Modelo Canvas, también llamado Business Model Canvas (traducido del inglés como Lienzo del Modelo de Negocio) hace referencia a la herramienta usada en las empresas para poder ordenar las ideas que definen el modelo de negocio de dicha empresa, con el fin último de que el modelo de negocio pueda visualizarse y entenderse de una forma sencilla e intuitiva.

A la hora de realizar este Lienzo, es necesario plantearse cuatro cuestiones, como son:

- **Quién:** se refiere a que, desde la empresa, tienen que tener claro cuál es su público objetivo (conocer cuál es el segmento de mercado objetivo, la forma en la que comunicarse con el cliente, cómo relacionarse con él, etc.).
- **Qué:** se trata del tipo de producto que ofrezca la empresa, ya sea un bien o un servicio (definir cuál es la propuesta de valor que realice la empresa, la cual se buscará que sea, en la medida de lo posible, diferenciada con respecto de la competencia).
- **Cómo:** se centra en la manera en la que el producto se sacará al mercado (qué tareas deben realizarse, qué recursos se tienen disponibles, qué relaciones pueden establecerse con terceros, etc.).
- **Cuánto:** se refiere a todo lo relacionado con las posibles fuentes de ingresos de la empresa (política de precios, fuentes de financiación internas o externas, etc.) y los costes que tenga que asumir (pagos a proveedores y suministradores, coste de las deudas bancarias, etc.).

c) Cuota de mercado:

La cuota de mercado hace referencia a cuál es el peso (porcentaje) relativo que tiene una empresa concreta con respecto al resto de empresas de su sector. Esto puede enfocarse desde varios puntos de vista, como pueden ser el de los ingresos generados, el de las unidades vendidas, etc.

d) Brainstorming:

Traducido del inglés como Lluvia o Tormenta de Ideas, se refiere a una forma de abordar la resolución de un problema que pueda aparecer en la empresa. Esto consiste en que una o varias personas hagan una serie de propuestas a fin de dar solución al problema.

e) Elevator pitch:

Traducido del inglés como Discurso del Ascensor, se trata de una técnica de comunicación que se centra en transmitir un mensaje de forma concisa y breve (máximo, un minuto) a fin de que pueda darse a conocer qué ofrece la empresa. La finalidad última es lograr captar el interés y la intriga del cliente potencial de la empresa.

TERCER BLOQUE

Responda **SOLO SEIS** de las siguientes ocho preguntas. (Puntuación máxima 3 puntos)
Correcta = 0,5 puntos; Incorrecta = -0,15 puntos; En blanco = no puntúa

1. ¿Cuál de las afirmaciones es correcta?

- a) El ciclo corto o ciclo de dinero-mercancías-dinero comienza con la adquisición de las materias primas y otros aprovisionamientos y termina con la venta y cobro a los clientes.
- b) El ciclo corto o ciclo de dinero-mercancías-dinero comienza con la adquisición de las materias primas y otros aprovisionamientos y termina con la producción de productos terminados.



- c) El ciclo corto o ciclo de dinero-mercancías-dinero comienza con la adquisición de las materias primas y otros aprovisionamientos y termina con la fabricación de productos semiterminados, lo que implica la recuperación de la inversión inicial.
2. Cómo puede calcularse el valor teórico de una acción:
- Dividiendo el capital social entre el número de acciones emitidas.
 - Dividiendo el patrimonio neto entre el número de acciones emitidas.**
 - Dividiendo el pasivo a largo plazo entre el número de acciones emitidas.
3. Las ratios de tesorería y de disponibilidad son:
- Ratios que miden el endeudamiento.
 - Ratios de plazo.
 - Ratios que miden la liquidez.**
4. Los costes totales de un periodo se definen:
- Por la suma de los costes fijos más los costes variables.**
 - Por la suma de los costes fijos más los costes directos.
 - Por la suma de los costes fijos más los costes directos menos los variables más los costes indirectos.
5. Los tributos que se exigen por la prestación de un servicio que afecta de modo particular a un ciudadano se denominan:
- Impuestos directos.**
 - Impuestos indirectos.
 - Tasas.
6. El IVA supone para la empresa:
- Un gasto.
 - Un ingreso.
 - Nada, ya que no afecta al resultado de la empresa.**
7. Una empresa compra una mercadería para comercializarla, a un precio de 1.750 €. Estima que la necesidad anual es de 20.000 unidades. El coste de realizar un pedido es de 750 € y el coste de mantener una unidad en el almacén es de 262,5 €. Utilizando el modelo de Wilson, el número de pedidos es de:
- 338 pedidos.
 - 59 pedidos.**
 - 6 pedidos.
8. El análisis PESTEL:
- Herramienta que se utiliza para examinar el entorno macroeconómico de un nuevo proyecto de negocio.**
 - Metodología para poner en marcha ideas innovadoras.
 - Metodología centrada en crear valor para el cliente eliminando todo lo que es innecesario.

CUARTO BLOQUE

Responda a la siguiente pregunta

Tres amigos quieren abrir un restaurante temático con diferentes tipos de cocinas internacionales. Cada uno aportará 15.000 € de capital. No quieren poner en riesgo su patrimonio personal. Y no desean que entren otros socios en la empresa. Aconseje qué tipo de empresa sería la más apropiada justificando su respuesta e indique que ventajas e inconvenientes tendría (Puntuación máxima 2 puntos).

RESOLUCIÓN

Se podrían plantear cuatro opciones, aunque para dos de ellas deberían cumplir unos requisitos adicionales.

La primera posibilidad sería la constitución de una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). Esto sería atractivo desde el punto de vista de la limitación de la responsabilidad, y sería viable desde el punto de vista del capital mínimo exigido por ley (aportarían en conjunto 45.000€, siendo el mínimo legal de 1€). No obstante, requeriría de trámites más extensos en el tiempo para su constitución.

La siguiente posibilidad sería constituir una Sociedad Cooperativa. En este tipo de sociedad también se cumpliría el requisito de la limitación de la responsabilidad, y cumplirían además el requisito mínimo de socios para constituirse como una Sociedad Cooperativa de Primer Grado (se exige al menos tres socios). Adicionalmente, no tendrían ningún tipo de restricción en la constitución del capital social ya que depende de lo que acuerden en los estatutos de constitución; aunque, al igual que en el caso anterior, requiere también de bastantes trámites hasta poder oficializar la sociedad.

La tercera posibilidad sería la constitución de una Sociedad Laboral y Participada, bajo la forma de una Sociedad de Responsabilidad Limitada Laboral. Esta sociedad cumpliría nuevamente el requisito de la limitación del capital; pero, en cuanto a los requisitos, exigiría que hubiera una plantilla contratada al margen de los socios; y que, de los socios constituyentes, dos de ellos deben ser empleados indefinidos de la sociedad, sin que superasen un 25% del total de la plantilla (es decir, que deberían tener al menos ocho empleados contratados, siendo dos los socios; y el resto externos a los socios). Adicionalmente, deberían cumplir los requisitos de constitución establecidos para la SRL.

La última posibilidad sería constituir una Sociedad Comanditaria Simple. Este tipo de sociedad sería la opción menos recomendable ya que se hace una distinción entre los socios, entre el Socio Colectivo (quien sería gestor de la sociedad y asumiría una responsabilidad ilimitada), y los Socios Comanditarios (no tienen una función dentro de la sociedad ya que únicamente aportan capital; y, por ello, su responsabilidad sería limitada). El hecho de que haya que hacer esa diferenciación, supone un socio tendrá que asumir todas las responsabilidades frente a terceros, por lo que sería la opción menos interesante; si bien es cierto que tendría la ventaja de que no hay una exigencia mínima de capital.