

INSTRUCCIONES GENERALES Y CALIFICACIÓN

Después de leer atentamente el examen, responda de la siguiente forma:

- Responda dos preguntas de 1 punto a elegir indistintamente entre las preguntas: A.1, B.1, A.2, B.2.
- Responda cuatro preguntas de 2 puntos a elegir indistintamente entre las preguntas: A.3, B.3, A.4, B.4, A.5, B.5, A.6, B.6.

TIEMPO Y CALIFICACIÓN: 90 minutos. Las preguntas 1ª y 2ª se calificarán con un máximo de 1 punto. Las preguntas 3ª, 4ª, 5ª y 6ª se calificarán con un máximo de 2 puntos.

A.1. Indique cuáles de las siguientes características no se corresponden con la forma jurídica del empresario individual (0,5 puntos): personalidad jurídica, responsabilidad ilimitada, capital mínimo de 1.000 euros, tributación a través del impuesto sobre la renta de las personas físicas. Justifique brevemente su respuesta (0,5 puntos).

A.2. Defina el concepto de Fondo de Rotación o de Maniobra (0,5 puntos). Explique qué supone que una empresa tenga un Fondo de Rotación o de Maniobra con valor negativo (0,5 puntos).

A.3. Indique y explique detalladamente las cuatro funciones básicas de la dirección de la empresa (2 puntos).

A.4. Cada vez es más habitual en nuestro país adelantar las compras navideñas al conocido como Black Friday. ¿Qué dos instrumentos de marketing mix utilizan las empresas ese día? Justifique y explique su respuesta (0,5 puntos). ¿Cuáles son las otras dos variables del marketing mix? (0,5 puntos). Desarrolle el marketing mix de una empresa de perfumes de cara al Black Friday, señalando acciones concretas para cada una de las cuatro variables del marketing mix (1 punto).

A.5. La empresa "NEPTUNO" posee una sala de conciertos de 50 localidades cuyos costes fijos mensuales ascienden a 1.800 euros y los costes variables por cada entrada vendida ascienden a 2 euros. Vende cada entrada a 8 euros. La empresa solo realiza un pase por día. Según su experiencia, la empresa vende 20 entradas diarias. En función de la información anterior, calcule:

- a) El número de entradas que debe vender al mes para no tener pérdidas (punto muerto o umbral de rentabilidad) (1 punto).
- b) El beneficio mensual de la empresa, suponiendo que el mes es de 30 días (0,5 puntos).
- c) Si vende 20 entradas diarias, determine el precio mínimo al que debe vender las entradas para no tener pérdidas mensuales (0,5 puntos).

A.6. Una empresa del sector de la automoción está evaluando dos proyectos de inversión (A y B). El proyecto A requiere un desembolso inicial de 12 millones de euros y se estima que generará unos flujos netos de caja de 7 millones de euros el primer año y de 10 millones de euros el segundo año. El proyecto B supone un desembolso inicial de 15 millones de euros y se espera que genere unos flujos netos de caja de 8 millones de euros en el primer año y de 14 millones de euros en el segundo. La tasa anual de descuento es del 12%. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de ambos proyectos de inversión (0,75 puntos) y justifique cuál es la mejor inversión según este criterio (0,25 puntos).
- b) Calcule el plazo de recuperación o "payback" de ambos proyectos (0,75 puntos) y justifique cuál es la mejor inversión de acuerdo con este criterio (0,25 puntos). Para el cálculo puede emplear el año natural o el año comercial.

B.1. ¿Qué entendemos por segmentación de mercados? (0,5 puntos). Cite dos de los criterios que suelen usar las empresa para segmentar (0,5 puntos).

B.2. Defina qué es la financiación interna o autofinanciación (0,5 puntos). Justifique si una ampliación de capital por parte de los accionistas de la empresa puede ser considerada como financiación interna o autofinanciación (0,5 puntos).

B.3. Explique el concepto de entorno genérico de la empresa y describa dos de sus factores (0,75 puntos). Explique el concepto de entorno específico de la empresa y describa dos de sus factores (0,75 puntos). Para el caso de una compañía aérea o aerolínea, clasifique los siguientes ejemplos en base al tipo de entorno al que pertenecen (0,5 puntos): (a) una subida de los tipos de interés, (b) una huelga de controladores aéreos, (c) la obligatoriedad de llevar mascarillas en los transportes públicos, (d) un incremento en el precio del petróleo.

B.4. Explique el concepto de crecimiento externo (0,5 puntos). Argumente qué diferencia existe entre una fusión y una absorción (0,5 puntos). ¿Qué diferencia existe entre una fusión y un acuerdo de cooperación? (0,5 puntos). Defina qué es una franquicia, e identifique a cuál de las anteriores formas de crecimiento externo hace referencia (0,5 puntos).

B.5. La empresa “2-WHEELS” se dedica a la comercialización de patinetes eléctricos. El 1 de enero de 2022 contaba en su almacén con 500 unidades de existencias iniciales adquiridas a un precio de 200 €/unidad. Durante el año 2022 la empresa adquiere 200 unidades en marzo a 220 €/unidad y 300 unidades en mayo a 215 €/unidad. Con la llegada del Black Friday y la Navidad, la empresa vende 800 unidades a 500 €/unidad. Teniendo en cuenta la información anterior, sin ser necesario que elabore la ficha de control de existencias, se pide:

- a) Calcule el número de patinetes eléctricos que mantiene la empresa en sus almacenes el 31 de diciembre de 2022 (0,25 puntos).
- b) Calcule el valor de las existencias finales según el método FIFO (0,75 puntos).
- c) Calcule el Precio Medio Ponderado (PMP) por unidad de las existencias a 31 de diciembre de 2022 (0,75 puntos). Conforme a este método, ¿cuál será el valor de las existencias finales a 31 de diciembre de 2022? (0,25 puntos).

B.6. La empresa “SOLARIS, S.A.”, dedicada a la venta e instalación de paneles solares, presenta la siguiente situación patrimonial al cierre del año 2022: existencias: 33.000 €; clientes: 7.000 €; proveedores: 85.000 €; maquinaria y mobiliario: 95.000 €; equipamiento informático: 65.000 €; edificios y terrenos: 480.000 €; capital desembolsado por los accionistas: 360.000 €; reservas: 117.000 €; préstamo a devolver en 3 años: 35.000 €; dinero en cuentas corrientes bancarias: 11.000 €; amortización acumulada del inmovilizado material: 55.000 €. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el resultado del ejercicio 2022 de esta empresa (0,25 puntos).
- b) Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2022 (1 punto).
- c) Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa e interprete su resultado (0,75 puntos):
Ratio de liquidez: activo corriente / pasivo corriente. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2.
Ratio de garantía: activo total / pasivo total. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2,5.
Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo). Valor recomendado de referencia: entre 0,4 y 0,6.

ECONOMÍA DE LA EMPRESA

CRITERIOS ESPECÍFICOS DE CORRECCIÓN Y CALIFICACIÓN

A.1. Conocer las diferencias existentes entre las principales formas jurídicas y saber identificar los rasgos distintivos del empresario individual.

A.2. Conocer e interpretar el concepto de Fondo de Rotación o de Maniobra.

A.3. Conocer y saber expresar en qué consisten las cuatro funciones directivas clásicas: planificar, organizar, gestionar recursos humanos, controlar.

A.4. Conocer las variables del marketing mix y ser capaz de aplicarlas en un ejemplo concreto.

A.5. Conocer y saber calcular el punto muerto o umbral de rentabilidad, así como calcular los beneficios de la empresa y analizar las posibles variaciones de este relacionadas con cambios en la estructura de coste o ingresos de la empresa.

A.6. Saber calcular y aplicar el Valor Actual Neto (VAN) y el plazo de recuperación o “payback” para la valoración y selección de proyectos de inversión.

B.1. Conocer en qué consiste la segmentación de mercados y los criterios utilizados.

B.2. Conocer el concepto de financiación interna o autofinanciación.

B.3. Conocer los conceptos de entorno genérico y entorno específico, así como sus factores, y saber clasificar diversos ejemplos en base al tipo de entorno.

B.4. Definir el crecimiento externo y conocer sus distintas modalidades.

B.5. Calcular el número de existencias finales en el almacén de una empresa, así como valorarlas correctamente, de acuerdo con los métodos FIFO y Precio Medio Ponderado.

B.6. Saber distinguir las distintas masas patrimoniales que componen un Balance de Situación, así como aplicar dicho conocimiento al cálculo e interpretación de indicadores financieros.

ECONOMÍA DE LA EMPRESA

SOLUCIONES

(Documento de trabajo orientativo)

El contenido siguiente tiene carácter indicativo que requiere construcción por parte del alumno

A.1. Indique cuáles de las siguientes características no se corresponden con la forma jurídica del empresario individual (0,5 puntos): personalidad jurídica, responsabilidad ilimitada, capital mínimo de 1.000 euros, tributación a través del impuesto sobre la renta de las personas físicas. Justifique brevemente su respuesta (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

Características	Empresario individual	Justificación
Personalidad jurídica	No	El empresario individual es una persona física
Capital mínimo 1.000 €	No	El empresario individual no requiere capital mínimo

A.2. Defina el concepto de Fondo de Rotación o de Maniobra (0,5 puntos). Explique qué supone que una empresa tenga un Fondo de Rotación o de Maniobra con valor negativo (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

El Fondo de Rotación o de Maniobra es la parte del activo corriente que se financia con capital permanente. Se puede obtener como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente o como la diferencia entre los recursos permanentes y el activo no corriente.

Un Fondo de Rotación o de Maniobra negativo indica que la empresa tiene problemas de liquidez a corto plazo, ya que no puede hacer frente a sus obligaciones a corto plazo con sus activos corrientes, por lo que tiene dificultades para afrontar sus deudas a corto plazo.

A.3. Indique y explique detalladamente las cuatro funciones básicas de la dirección de la empresa (2 puntos).

SOLUCIÓN:

Las funciones básicas de la dirección de la empresa son las siguientes:

- **Planificación:** a partir del análisis de la situación inicial, fijación de los objetivos de la empresa y de la estrategia para conseguir dichos objetivos.
- **Función de organización:** diseño de una estructura formal que distribuya la responsabilidad, autoridad y las tareas entre las diferentes unidades y personas de la empresa, así como mecanismos de coordinación entre ellas.
- **Dirección y gestión de los recursos humanos:** selección, formación, coordinación y asignación de personas a los puestos de trabajo, así como el diseño de incentivos para motivar a las personas.
- **La función de control** consiste en comparar los resultados previstos con los resultados reales, identificando las desviaciones y corrigiéndolas. Está muy relacionada con la planificación.

A.4. Cada vez es más habitual en nuestro país adelantar las compras navideñas al conocido como Black Friday. ¿Qué dos instrumentos de marketing mix utilizan las empresas ese día? Justifique y explique su respuesta (0,5 puntos). ¿Cuáles son las otras dos variables del marketing mix? (0,5 puntos). Desarrolle el marketing mix de una empresa de perfumes de cara al Black Friday, señalando acciones concretas para cada una de las cuatro variables del marketing mix (1 punto).

SOLUCIÓN:

En el Black Friday se utiliza tanto el precio como la promoción, generalmente asociados a las rebajas o descuentos en el precio que aplican las empresas, así como las campañas y promociones específicas que se realizan para tal evento. Pueden admitirse otras respuestas, relacionadas con el uso del comercio electrónico o el uso de los envases y embalajes aplicados a los productos. Las otras dos variables son el producto y la distribución. Independientemente de la respuesta, el alumno debe justificar la respuesta y citar las cuatro variables del marketing mix.

La acción de marketing mix podría ser, entre otras:

- Producto: estuche con motivos navideños con el perfume, crema de manos y un formato de viaje de 10 ml de regalo.
- Precio: se mantiene el precio de referencia del perfume (aunque es menos al venir con regalos).
- Promoción: stands con relaciones públicas vestidos a juego con la tonalidad del estuche regalo navideño, dando a probar el producto en los principales centros comerciales, exposición del estuche-regalo y facilitar la devolución hasta después del día de Reyes (ampliación del plazo de devolución de los 30 días estándar a 50).
- Distribución: zonas de perfumería de los grandes centros comerciales y perfumerías online.

A.5. La empresa "NEPTUNO" posee una sala de conciertos de 50 localidades cuyos costes fijos mensuales ascienden a 1.800 euros y los costes variables por cada entrada vendida ascienden a 2 euros. Vende cada entrada a 8 euros. La empresa solo realiza un pase por día. Según su experiencia, la empresa vende 20 entradas diarias. En función de la información anterior, calcule:

- a) El número de entradas que debe vender al mes para no tener pérdidas (punto muerto o umbral de rentabilidad) (1 punto).
- b) El beneficio mensual de la empresa, suponiendo que el mes es de 30 días (0,5 puntos).
- c) Si vende 20 entradas diarias, determine el precio mínimo al que debe vender las entradas para no tener pérdidas mensuales (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

- a) Punto muerto o umbral de rentabilidad es:

Ventas = Costes Fijos / (precio unitario – coste variable unitario)

Aplicada a este caso, siendo X el número de entradas que constituye el punto muerto, la fórmula sería:
 $8X = 2X + 1800 \rightarrow X = 1.800 / (8 - 2) = 300$ entradas mensuales.

- b) Beneficio mensual:

La fórmula sería: Beneficio = Ventas – Costes totales. Los cálculos a realizar serían los siguientes:

Entradas vendidas al mes: 20 entradas x 30 días = 600 entradas

Ingresos = 600 entradas x 8 €/entrada = 4.800 €

Costes totales = variables + fijos = (600 entradas x 2 €) + 1800 € = 3000 €

Beneficio: 4.800 € – 3.000 € = 1.800 €

- c) Precio mínimo por entrada:

Ventas = Costes totales \rightarrow 600 entradas x pm = 3.000 € \rightarrow 3.000 € / 600 entradas = 5 €/entrada

A.6. Una empresa del sector de la automoción está evaluando dos proyectos de inversión (A y B). El proyecto A requiere un desembolso inicial de 12 millones de euros y se estima que generará unos flujos netos de caja de 7 millones de euros el primer año y de 10 millones de euros el segundo año. El proyecto B supone un desembolso inicial de 15 millones de euros y se espera que genere unos flujos netos de caja de 8 millones de euros en el primer año y de 14 millones de euros en el segundo. La tasa anual de descuento es del 12%. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- a) Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de ambos proyectos de inversión (0,75 puntos) y justifique cuál es la mejor inversión según este criterio (0,25 puntos).
- b) Calcule el plazo de recuperación o "payback" de ambos proyectos (0,75 puntos) y justifique cuál es la mejor inversión de acuerdo con este criterio (0,25 puntos). Para el cálculo puede emplear el año natural o el año comercial.

SOLUCIÓN:

- a) Valor Actual Neto (VAN) de ambas inversiones:

- Proyecto A: $VAN = -12 + 7/(1,12) + 10/(1,12^2) = -12 + 6,25 + 7,97 = 2,22$ millones de euros.

- Proyecto B: $VAN = -15 + 8/(1,12) + 14/(1,12^2) = -15 + 7,14 + 11,16 = 3,30$ millones de euros.

Siendo interesantes ambas inversiones, por tener las dos un VAN > 0, la empresa debería seleccionar el proyecto B, ya que su VAN es mayor que el del proyecto A, lo que significa que el proyecto genera mayores flujos de caja.

b) Plazo de recuperación o payback.

- Payback del Proyecto A:

En el primer año se recuperan 7 de los 12 millones de euros invertidos. En el segundo año queda por recuperar un total de 5 millones, siendo el flujo neto de 10 millones.

En meses:

10 millones 12 meses

5 millones X meses

$$X = (5 \times 12) / 10 = 6 \text{ meses}$$

En días usando el año natural (365 días):

10 millones 365 días

5 millones X días

$$X = (5 \times 365) / 10 = 182,5 \text{ días}$$

En días usando el año comercial (360 días):

10 millones 360 días

5 millones X días

$$X = (5 \times 360) / 10 = 180 \text{ días}$$

En total tarda un año entero y 182,5 días (ó 180 días) del segundo año.

- Payback del Proyecto B:

En el primer año se recuperan 8 de los 15 millones de euros invertidos. En el segundo año queda por recuperar un total de 7 millones, siendo el flujo neto de 14 millones. Así, los números son exactamente iguales que en el caso del Proyecto A:

En meses: 6 meses

En días usando el año natural (365 días): 182,5 días

En días usando el año comercial (360 días): 180 días

En total tarda un año entero y 182,5 días (ó 180 días) del segundo año.

En ambos proyectos el plazo de recuperación de la inversión es el mismo, por lo que el desembolso inicial se recuperaría en el mismo plazo de tiempo. De este modo, ninguno de los dos proyectos es mejor inversión que el otro en base a este criterio. Ambos se realizan porque se recupera el desembolso inicial.

B.1. ¿Qué entendemos por segmentación de mercados? (0,5 puntos). Cite dos de los criterios que suelen usar las empresa para segmentar (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

La segmentación del mercado es la división en grupos diferenciados de los potenciales compradores, que presentan determinadas características comunes, para adecuar la estrategia comercial a cada uno de estos grupos. Se puede segmentar el mercado según criterios demográficos, geográficos, psicográficos, socioeconómicos...

B.2. Defina qué es la financiación interna o autofinanciación (0,5 puntos). Justifique si una ampliación de capital por parte de los accionistas de la empresa puede ser considerada como financiación interna o autofinanciación (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

La financiación interna o autofinanciación de una empresa está formada por todos los fondos que ha generado por sí misma, a través de la retención de los beneficios que periódicamente genera (enriquecimiento), o bien la que consigue a través de la dotación de las amortizaciones y de las provisiones (mantenimiento).

Los fondos procedentes de una ampliación de capital no son financiación interna o autofinanciación ya que, aunque son recursos propios, los accionistas son un origen de fondos externo a la empresa.

B.3. Explique el concepto de entorno genérico de la empresa y describa dos de sus factores (0,75 puntos). Explique el concepto de entorno específico de la empresa y describa dos de sus factores (0,75 puntos). Para el caso de una compañía aérea o aerolínea, clasifique los siguientes ejemplos en base al tipo de entorno al que pertenecen (0,5 puntos): (a) una subida de los tipos de interés, (b) una huelga de controladores aéreos, (c) la obligatoriedad de llevar mascarillas en los transportes públicos, (d) un incremento en el precio del petróleo.

SOLUCIÓN:

El entorno genérico es el conjunto de factores que afectan a todas las empresas de una economía. Sus principales factores son:

- Factores político-legales: son aquellos referidos al marco legal y la situación política del país. Se incluyen aspectos como la estabilidad política, el sistema legal, los derechos de los trabajadores y los consumidores, el régimen tributario, los niveles de corrupción, etc.
- Factores económicos: son aquellos referidos a la situación económica del país. Se incluyen aspectos como el PIB, las tasas de desempleo, el grado de libertad económica, etc.
- Factores socioculturales: son los relativos a la demografía y los aspectos culturales de la sociedad. Incluyen aspectos como las costumbres, los valores, las tradiciones, el estilo de vida, el grado de igualdad de género, la diversidad de razas, etc.
- Factores tecnológicos: referidos a las innovaciones tecnológicas que puedan influir en el desarrollo de la empresa. Se incluyen aspectos como las infraestructuras disponibles en el país, el desarrollo de las telecomunicaciones, etc.

El entorno específico es el conjunto de factores que afectan solo a las empresas de un determinado sector. Sus principales factores son:

- Los competidores: son las empresas rivales, tanto actuales como potenciales, que compiten por satisfacer las mismas necesidades del mercado.
- Los clientes: son los individuos u organizaciones que demandan el producto o servicio ofrecido por la empresa y, por tanto, conforman el mercado o público objetivo. Pueden ser consumidores finales o distribuidores (intermediarios).
- Los proveedores: son las entidades que suministran los materiales o productos que la empresa necesita para desarrollar su actividad.
- Productos sustitutivos.

Aplicación:

Entorno genérico: a) una subida de los tipos de interés y d) un incremento en el precio del petróleo.

Entorno específico: b) una huelga de controladores aéreos y c) obligatoriedad de llevar mascarillas.

B.4. Explique el concepto de crecimiento externo (0,5 puntos). Argumente qué diferencia existe entre una fusión y una absorción (0,5 puntos). ¿Qué diferencia existe entre una fusión y un acuerdo de cooperación? (0,5 puntos). Defina qué es una franquicia, e identifique a cuál de las anteriores formas de crecimiento externo hace referencia (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

El crecimiento externo es una modalidad de crecimiento empresarial que se produce a través de la adquisición, fusión o cooperación con otras empresas.

En una fusión dos o más empresas se unen y desaparecen constituyéndose una nueva empresa donde se incorporan sus respectivos patrimonios. En una absorción no desaparecen todas las empresas, desaparece la empresa que es absorbida. En un acuerdo de cooperación no hay unión de empresas ni desaparición de ninguna. Las empresas siguen siendo jurídicamente independientes, pero aúnan esfuerzos, capacidades y recursos para obtener ventajas de actuar de forma conjunta.

Una franquicia es un acuerdo de cooperación donde cooperan una empresa franquiciadora que cede derechos de comercialización o de uso de una marca de reconocido prestigio, con exclusividad territorial, a cambio de un canon inicial y unos pagos periódicos, a una empresa franquiciada. Ambas se benefician, la empresa franquiciadora crece sin inversión y con poco riesgo, y la empresa franquiciada obtiene ventajas al acceder a recursos y capacidades del franquiciador.

B.5. La empresa “2-WHEELS” se dedica a la comercialización de patinetes eléctricos. El 1 de enero de 2022 contaba en su almacén con 500 unidades de existencias iniciales adquiridas a un precio de 200 €/unidad. Durante el año 2022 la empresa adquiere 200 unidades en marzo a 220 €/unidad y 300 unidades en mayo a 215 €/unidad. Con la llegada del Black Friday y la Navidad, la empresa vende 800 unidades a 500 €/unidad. Teniendo en cuenta la información anterior, sin ser necesario que elabore la ficha de control de existencias, se pide:

- Calcule el número de patinetes eléctricos que mantiene la empresa en sus almacenes el 31 de diciembre de 2022 (0,25 puntos).
- Calcule el valor de las existencias finales según el método FIFO (0,75 puntos).
- Calcule el Precio Medio Ponderado (PMP) por unidad de las existencias a 31 de diciembre de 2022 (0,75 puntos). Conforme a este método, ¿cuál será el valor de las existencias finales a 31 de diciembre de 2022? (0,25 puntos).

SOLUCIÓN:

- Existencias finales a 31 diciembre = Existencias iniciales + entradas (compras) – salidas (ventas)
= 500 + (200+300) – 800 = 200 patinetes (unidades)
- Valoración existencias finales FIFO = 200 unidades x 215€/unidad = 43.000 €
- PMP = [(500x200) + (200x220) + (300x215)] / (500+200+300) = 208,50 €/unidad
Valoración PMP = 208,50 €/unidad x 200 unidades = 41.700 €

B.6. La empresa “SOLARIS, S.A.”, dedicada a la venta e instalación de paneles solares, presenta la siguiente situación patrimonial al cierre del año 2022: existencias: 33.000 €; clientes: 7.000 €; proveedores: 85.000 €; maquinaria y mobiliario: 95.000 €; equipamiento informático: 65.000 €; edificios y terrenos: 480.000 €; capital desembolsado por los accionistas: 360.000 €; reservas: 117.000 €; préstamo a devolver en 3 años: 35.000 €; dinero en cuentas corrientes bancarias: 11.000 €; amortización acumulada del inmovilizado material: 55.000 €. Teniendo en cuenta la información anterior, se pide:

- Calcule el resultado del ejercicio 2022 de esta empresa (0,25 puntos).
- Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2022 (1 punto).
- Calcule los valores de las siguientes ratios de la empresa e interprete su resultado (0,75 puntos):
Ratio liquidez: activo corriente / pasivo corriente. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2.
Ratio de garantía: activo total / pasivo total. Valor recomendado de referencia: entre 1,5 y 2,5.
Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo). Valor recomendado de referencia: entre 0,4 y 0,6.

SOLUCIÓN:

- El resultado de la empresa se obtiene como la diferencia entre el activo total (636.000 €) y el patrimonio neto (sin el resultado) y el pasivo (597.000 €). Por tanto, el resultado del ejercicio es de 39.000 €.
- Balance de Situación:

Activo No Corriente	585.000	Patrimonio Neto	516.000
Inmovilizado Material	585.000	Capital social	360.000
Edificios y terrenos	480.000	Reservas	117.000
Maquinaria y mobiliario	95.000	Resultado del ejercicio	39.000
Equipamiento informático	65.000	Pasivo No Corriente	35.000
Amort. Acum. Inmov. material	-55.000	Préstamo a largo plazo	35.000
Activo Corriente	51.000	Pasivo Corriente	85.000
Existencias	33.000	Proveedores	85.000
Clientes	7.000		
Bancos	11.000		
Total Activo	636.000	Total Patr. Neto y Pasivo	636.000

- Ratio de liquidez: activo corriente / pasivo corriente = 51.000 / 85.000 = 0,60.
La empresa tiene un valor de liquidez bajo, lo que indica que tendría problemas para hacer frente a sus deudas a corto plazo con sus activos a corto plazo.
- Ratio de garantía: activo total / pasivo total = 636.000 / 120.000 = 5,30.
Presenta un valor alto, por lo que la empresa ofrece bastante seguridad a los acreedores para cobrar todas sus deudas.
- Ratio de endeudamiento: pasivo / (patrimonio neto + pasivo) = 120.000 / 636.000 = 0,19.
El valor de endeudamiento es bajo, lo que indica que las deudas no tienen un peso excesivo o preocupante sobre los recursos financieros totales de la empresa.