

EVALUACIÓN DE BACHILLERATO PARA EL ACCESO A LA UNIVERSIDAD  
215 ECONOMÍA DE LA EMPRESA. JUNIO 2017

- Lea detenidamente todas las cuestiones antes de comenzar.
- No se pueden mezclar preguntas de las opciones A y B. **Responda sólo a la opción elegida**
- Exprese con claridad y preste mucha atención para no cometer faltas de ortografía.
- En los ejercicios numéricos es necesario reflejar el planteamiento y las operaciones. **No se valorará la respuesta si sólo aparece el resultado.**

**OPCIÓN A**

1. ¿Es apropiada la Sociedad Regular Colectiva como forma jurídica para una empresa cuyos dueños son cinco socios que se han conocido en un curso de creación de empresas? Justifique su respuesta (1p).
2. Ventajas e inconvenientes de la Pyme (1p).
3. Felipe Fernández, taxista de profesión, acaba de adquirir por 30.000 euros un nuevo vehículo para continuar su labor profesional. Como no dispone de efectivo, para financiarlo ha solicitado a su banco un préstamo de 30.000 euros a devolver en un año ¿Le parece adecuada la forma de financiar el nuevo taxi? Justifique su respuesta (1p).
4. En el proceso de administración se pueden identificar varias fases. Explique en qué consiste la de dirección (1p).
5. Una de las variables del marketing mix es la distribución. Indique qué se pretende con la misma y enumere las decisiones que comprende (1p).
6. Una empresa industrial llega al punto muerto cuando alcanza un volumen de producción y ventas de 500.000 euros. En estos momentos, el número de artículos producidos y vendidos es superior al punto muerto en 4.000 unidades. El coste variable unitario es de 50€ y el precio de venta unitario 200€.  
Se pide (**en la respuesta deben aparecer el planteamiento y los cálculos realizados**):
  - a) Calcule el punto muerto en unidades de producto (0,5p).
  - b) Representación gráfica de las funciones de costes, ingresos y zonas de beneficios y pérdidas (0,5p)
  - c) Calcule el beneficio de la empresa (0,5p).
  - d) ¿Cuántas unidades deberá producir y vender para obtener un beneficio de 900.000 euros? (0,5p).
  - e) Si la empresa tiene capacidad para fabricar 2.000 unidades más sin incurrir en nuevos costes fijos ¿Interesa producirlas y venderlas a un precio unitario de 90 euros? Razone su respuesta (0,5p).

7. El beneficio antes de intereses e impuestos de una empresa es de 50.000 euros. El beneficio neto asciende a 30.000 euros. Cuenta con un inmovilizado cuyo valor asciende a 300.000 euros, las existencias están valoradas en 50.000 euros, las cuentas a cobrar en 60.000 euros y dispone de 90.000 euros en efectivo. La estructura financiera es la siguiente: 50% recursos propios, 30% deudas a largo plazo y 20% deudas a corto plazo.

Cuestiones (**en la respuesta deben aparecer los ratios y los cálculos realizados**):

- a) Calcule la ratio "liquidez a corto plazo" (0,3p). Interprete el resultado obtenido (0,2p).
- b) Calcule la ratio "% capital corriente" (0,3p). Interprete el resultado obtenido (0,2p).
- c) Calcule el endeudamiento a corto y a largo plazo (0,3p). Interprete los resultados obtenidos (0,2p).
- d) Considerando los resultados obtenidos en los apartados anteriores, valore la situación financiera de la empresa. Indique qué se puede hacer para mejorarla (0,4p).
- e) Calcule la rentabilidad económica y financiera (0,4p). Interprete el resultado obtenido (0,2p).

**OPCIÓN B**

1. Explique brevemente los fundamentos de la teoría de los dos factores de Herzberg (1p).
2. Una de las variables del marketing mix es la comunicación. Indique qué se pretende con la misma y enumere las decisiones que comprende (1p).
3. ¿Qué es el activo no corriente? Indique dos elementos pertenecientes a esta masa patrimonial (1p).

4. Defina las fuentes de financiación propias, indique cómo se clasifican y enumérelas (1p).
5. Criterios estáticos para la valoración de inversiones. Concepto, ventajas, inconvenientes y criterios más utilizados (1p).
6. En mayo de 2017 una empresa obtuvo 6.000 unidades de producto y las vendió por 20.000€. En su fabricación empleó 2.500 horas hombre y 2.000 Kg. de materia prima. El coste total de obtención del producto (mano de obra y materia prima) fue de 25.000€. En abril la producción fue la misma, pero se emplearon 3.000 horas hombre y 2.100 Kg. de materia prima.
  - a) ¿Cuál fue la productividad de la mano de obra y de la materia prima en mayo? (0,5p) Explique qué significan los resultados obtenidos (0,5p).
  - b) Calcule la tasa de variación de la productividad de la mano de obra entre abril y mayo (0,5p).
  - c) ¿Cuál fue la productividad global de la empresa en mayo? Comente el resultado obtenido (0,5p).
  - d) La productividad global media del sector al que pertenece la empresa es de 1,2. Suponiendo que el precio de venta sea el mismo para todas las empresas, indique posibles causas que expliquen la diferencia de la productividad global entre la empresa y su sector (0,5p).

7. Nespresso nació en 1986 en el seno de Nestle. Su principal cometido era desarrollar, producir y comercializar el Sistema Nespresso, consistente en cápsulas monodosis de aluminio que contienen café tostado y molido, de la mejor calidad, para utilizarlo en máquinas especialmente diseñadas para este fin.

Nespresso identificó un segmento de clientes insatisfechos –grupo de personas que deseaba tener una experiencia única en el momento de tomar café en casa–, constituido por personas de 35-45 años, con rentas altas. Para este grupo el precio no es una variable decisiva. De hecho, se pagan unos 40 céntimos por cápsula de 5 gramos cuando un paquete de 250 gramos de café cuesta unos 3 euros. A este grupo se suma el de oficinas, que también valora la rapidez y la limpieza del sistema, y para el que el precio tampoco es decisivo.

Nespresso tiene acuerdos de colaboración con otras empresas para la fabricación de las cafeteras. El personal -de Nespresso- participa activamente en la investigación y desarrollo de las mismas y colabora estrechamente con los fabricantes. Además de las cuestiones técnicas, se cuida sobremanera el diseño de las máquinas, pues se las intenta convertir en elementos de decoración, en línea con los distinguidos gustos de sus clientes. La producción de cápsulas, por el contrario, queda en manos de la empresa con el fin de no dejar ningún detalle fuera de su alcance. La empresa ha crecido y ha construido las tres fábricas con las que cuenta en la actualidad, situadas en Suiza.

En 1989 se crea el Club Nespresso para dar un servicio exclusivo y personalizado al cliente. A través de este club se realiza la venta de cápsulas directamente al consumidor, lo que permite obtener un beneficio mucho más grande al evitar el margen comercial del distribuidor. Además, permite conocer los hábitos de consumo de todos sus clientes.

Por otro lado, cuenta con una red de más de 400 tiendas propias (boutiques) distribuidas por todo el mundo, unas 60 en España. Con ello se pretende crear un ambiente que apoye la exclusividad e imagen de marca que busca la empresa. Las ventas se realizan, a partes iguales, por Internet, por teléfono y en las boutiques.

Un pilar importante de la compañía ha sido su estrategia de sostenibilidad, desarrollada con el objetivo de preservar el medio ambiente y crear valor para sus clientes, proveedores, empleados, accionistas y sociedad en general. En el seno de esta estrategia caben destacar acciones como el reciclado de las cápsulas y, sobre todo, la creación en 2003 del *Nespresso AAA SustainableQuality™ Program*. Gracias a este programa se mantienen unas relaciones muy estrechas con los cafetaleros de las mejores zonas productoras, los cuales tienen una lealtad absoluta con la empresa, con la que colaboran y de la que aprenden, como consecuencia de la participación de más de 300 ingenieros agrónomos puestos por Nespresso en dicho programa, los cuales trabajan codo con codo con los agricultores.

Atendiendo a la información aparecida en el texto, responda a las siguientes cuestiones (**justifique** todas sus respuestas, **en caso contrario no se valorarán**)

1. ¿Se trata de una empresa internacionalizada? ¿Qué ventajas tiene la internacionalización? (0,7p).
2. ¿De qué modos puede crecer una empresa? ¿Se pueden identificar dichos modos en el texto? Indique en que parte del mismo (0,6p).
3. ¿Se trata de una empresa diversificada? (0,4p).
4. Indique alguna medida en la que se ponga de manifiesto la responsabilidad social de esta empresa (0,4p).
5. ¿A qué sector pertenece esta empresa (primario, secundario o terciario)? (0,4p).

EVALUACIÓN DE BACHILLERATO PARA EL ACCESO A LA UNIVERSIDAD  
215ECONOMÍA DE LA EMPRESA. JUNIO 2017

- Lea detenidamente todas las cuestiones antes de comenzar.
- No se pueden mezclar preguntas de las opciones A y B. **Responda sólo a la opción elegida**
- Exprese con claridad y preste mucha atención para no cometer faltas de ortografía.
- En los ejercicios numéricos es necesario reflejar el planteamiento y las operaciones. **No se valorará la respuesta si sólo aparece el resultado.**

**OPCIÓN A**

1. ¿Es apropiada la Sociedad Regular Colectiva como forma jurídica para una empresa cuyos dueños son cinco socios que se han conocido en un curso de creación de empresas? Justifique su respuesta (1p)

*La sociedad colectiva es una sociedad de carácter personalista que se basa en la confianza entre los socios. Todos ellos responden con su patrimonio personal, de forma solidaria e ilimitada, de las deudas de la sociedad. Por tanto, no es una forma jurídica adecuada para este caso (los socios se acaban de conocer). En la actualidad, debido a que los socios asumen responsabilidad ilimitada y solidaria, es una forma jurídica prácticamente en desuso.*

*No. Los socios responden de forma solidaria de las deudas de la sociedad. Se le puede exigir a cualquiera de ellos la totalidad de la deuda.*

2. Ventajas e inconvenientes de la Pyme

*Ventajas: cercanía al cliente, más flexibilidad, relación más personal entre los miembros de la empresa, mayor autonomía.*

*Inconvenientes: A veces demasiado personalistas, dificultades para obtener financiación, menor tecnología, mano de obra menos cualificada, poco poder negociador, desventajas en costes.*

3. Felipe Fernández, taxista de profesión, acaba de adquirir por 30.000 euros un nuevo vehículo para continuar su labor profesional. Como no dispone de efectivo, para financiarlo ha solicitado a su banco un préstamo de 30.000 euros a devolver en un año ¿Le parece adecuada la forma de financiar el nuevo taxi? Justifique su respuesta.

*No. Se está financiando un activo no corriente con un préstamo a corto plazo. Este hecho acarreará a la empresa problemas de liquidez cuando llegue el momento de la devolución del préstamo*

4. En el proceso de administración se pueden identificar varias fases. Explique en qué consiste la de dirección (1p)

*La dirección consiste en guiar, orientar y motivar a los trabajadores para que contribuyan al logro de los objetivos de la organización. En la función de dirección se distinguen tres subfunciones: liderazgo, motivación y comunicación.*

5. Una de las variables del marketing mix es la distribución. Indique qué se pretende con la misma y enumere las decisiones que comprende (1p)

*Pretende hacer llegar el producto hasta el consumidor. Por tanto, incluye todas las decisiones y actividades que se realizan para hacer llegar el producto desde el fabricante hasta el consumidor final. Se trata de decisiones relativas a distribución física, canal de distribución (con intermediarios o distribución directa) y merchandising.*

6. Una empresa industrial llega al punto muerto cuando alcanza un volumen de producción y ventas de 500.000 euros. En estos momentos, el número de artículos producidos y vendidos es superior al punto muerto en 4.000 unidades. El coste variable unitario es de 50€ y el precio de venta unitario 200€.

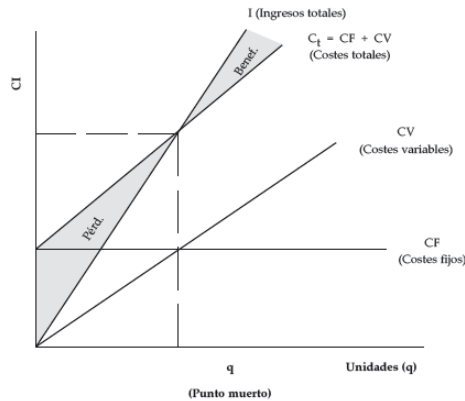
Se pide (**en la respuesta deben aparecer el planteamiento y los cálculos realizados**):

- a) Calcule el punto muerto en unidades de producto (0,5p)

$$\text{Punto muerto u. f.} = \frac{\text{Punto muerto (€)}}{\text{Precio de venta unitario}} = \frac{500.000}{200} = 2.500 \text{ unidades de producto}$$

b) Representación gráfica de las funciones de costes, ingresos y zonas de beneficios y pérdidas (0,5p)

REPRESENTACIÓN GRÁFICA DEL PUNTO MUERTO



c) Calcule el beneficio de la empresa

$$\text{Margen unitario} = \text{precio de venta} - \text{coste variable unitario} = 200 - 50 = 150\text{€}$$

Como el nivel de productos obtenidos y vendidos sobrepasa el punto muerto en 4.000 unidades, el beneficio de la empresa será:

$$B^0 = 4.000 \times 150 = 600.000\text{€}$$

$$\text{También: } B^0 = (P - Cv) (Q - P. \text{ Muerto}) = (200 - 150) (6.500 - 2.500) = 600.000\text{€}$$

d) ¿Cuántas unidades deberá producir y vender para obtener un beneficio de 900.000 euros? (0,5p)

Para ganar 900.000 euros deberá vender  $900.000 / 150$  (margen unitario) = 6.000 unidades por encima del punto muerto.

Por tanto, el número de unidades a producir y vender =  $6.000 + 2.500$  (punto muerto) = 8.500 Unidades de producto.

e) Si la empresa tiene capacidad para fabricar 2.000 unidades más sin incurrir en nuevos costes fijos ¿Interesa producirlas y venderlas a un precio unitario de 90 euros? Razone su respuesta(0,5p)

Si interesa ya que no incurre en más costes fijos y el precio de venta es superior al coste variable. Cada unidad dejaría un beneficio de 40 euros.

7. El beneficio antes de intereses e impuestos de una empresa es de 50.000 euros. El beneficio neto asciende a 30.000 euros. Cuenta con un inmovilizado cuyo valor asciende a 300.000 euros, las existencias están valoradas en 50.000 euros, las cuentas a cobrar en 60.000 euros y dispone de 90.000 euros en efectivo. La estructura financiera es la siguiente: 50% recursos propios, 30% deudas a largo plazo y 20% deudas a corto plazo.

Cuestiones (en la respuesta deben aparecer los ratios y los cálculos realizados):

a) Calcule la ratio "liquidez a corto plazo" (0,3p). Interprete el resultado obtenido (0,2p)

$$\text{Liquidez a corto plazo} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Existencias}}{\text{Pasivo corriente}} \cdot 100 = \frac{200 - 50}{100} \cdot 100 = 150\%$$

El resultado obtenido (150%) es superior al valor recomendado (70%), por tanto la situación de liquidez de la empresa a corto plazo es buena.

b) Calcule la ratio "% capital corriente" (0,3p). Interprete el resultado obtenido (0,2p)

EVALUACIÓN DE BACHILLERATO PARA EL ACCESO A LA UNIVERSIDAD  
215ECONOMÍA DE LA EMPRESA. JUNIO 2017

$$\% \text{ Capital Corriente} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}}{\text{Activo total}} \cdot 100 = \frac{200 - 100}{500} \cdot 100 = 20\%$$

El resultado obtenido (20%) es superior al mínimo recomendado (5%). Ello implica que se está financiando una parte del activo corriente con recursos permanentes. La empresa no tendrá problemas para hacer frente a la devolución de la deuda a juzgar por este dato.

c) Calcule el endeudamiento a corto y a largo plazo (0,3p). Interprete los resultados obtenidos (0,2p).

Endeudamiento a largo plazo

$$= \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo no corriente} + \text{pasivo corriente}} \cdot 100 = \frac{150}{500} \cdot 100 = 30\%$$

$$\text{Endeudamiento a corto plazo} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio neto} + \text{Pasivo no corriente} + \text{pasivo corriente}} \cdot 100 = \frac{100}{500} \cdot 100 = 20\%$$

La empresa tiene un endeudamiento total del 50% de su pasivo. La cifra global no es muy elevada (habría que ver la estructura de las empresas del sector) y se encuentra repartida entre deuda a corto y deuda a largo.

d) Considerando los resultados obtenidos en los apartados anteriores, valore la situación financiera de la empresa. Indique qué se puede hacer para mejorarla (0,4p)

A juzgar por los resultados obtenidos en las ratios anteriores la situación financiera de la empresa es buena.

e) Calcule la rentabilidad económica y financiera (0,4p). Interprete el resultado obtenido (0,2p)

$$\text{Rentabilidad económica} = \frac{\text{Beneficio de explotación (BAII)}}{\text{Activo total}} \cdot 100 = \frac{50}{500} \cdot 100 = 10\%$$

$$\text{Rentabilidad financiera} = \frac{\text{Resultado del ejercicio}}{\text{Patrimonio neto}} \cdot 100 = \frac{30}{250} \cdot 100 = 12\%$$

*Rentabilidad económica.* La actividad de la empresa durante el período analizado ha generado unos beneficios de explotación (BAII) iguales al 10% del valor de lo invertido en la empresa (valor del activo). Es superior al valor de referencia (8%)

*Rentabilidad financiera.* Por cada 100€ de recursos propios invertidos en la empresa se han obtenido 12€. Esta cifra es superior al 10% (cifra de referencia que tienen) por lo que el rendimiento se puede considerar satisfactorio.

## OPCIÓN B

**1.** Explique brevemente los fundamentos de la teoría de los dos factores de Herzberg (1p)

*Herzberg trataba de averiguar cuáles eran los factores que hacían sentir especialmente bien o especialmente mal a los trabajadores en el trabajo. Descubrió que los factores que se asociaban con la satisfacción no eran los mismos que los que se asociaban a la insatisfacción. Llegó a la conclusión de que satisfacción e insatisfacción no son extremos del mismo continuo, sino que se trata de conceptos totalmente diferentes.*

*Los factores asociados a la insatisfacción tienen que ver con el contexto del trabajo (salario, condiciones físicas, relaciones con el supervisor, etc.). Según Herzberg, estos factores nunca conducirán a la satisfacción del trabajador; a lo sumo conseguirán que no se sienta insatisfecho.*

*Por su parte los factores que se asocian a la satisfacción están relacionados con el contenido del trabajo (el trabajo en sí, logros, la asunción de responsabilidades, ....). En consecuencia, para motivar a los trabajadores se debe realizar una redefinición de los puestos de trabajo.*

**2.** Una de las variables del marketing mix es la comunicación. Indique qué se pretende con la misma y enumere las decisiones que comprende (1p)

*Función de marketing dirigida a informar sobre la existencia y características del producto o de la marca, y a resaltar la utilidad que proporciona y sus ventajas respecto a otros productos de la competencia. Todo ello con objeto de persuadir al cliente para que compre.*

*Publicidad, promoción de ventas, relaciones públicas y venta personal o fuerza de ventas.*

**3.** ¿Qué es el activo no corriente? Indique dos elementos pertenecientes a esta masa patrimonial (1p)

*Está formado por un conjunto de elementos patrimoniales que constituyen la estructura permanente de la empresa y tienen la función de asegurar la supervivencia de la misma. Se compone de bienes y derechos que normalmente no se convierten en dinero líquido antes de un año. Se divide en:*

*Inmovilizado intangible: patentes, marcas, software, ...*

*Inmovilizado material: edificios, instalaciones, maquinaria, mobiliario, ...*

*Inversiones financieras a largo plazo: Créditos concedidos a largo plazo, obligaciones de otras empresas, ..*

**4.** Defina las fuentes de financiación propias, indique cómo se clasifican y enumérelas (1p)

*Las fuentes de financiación propias suministran recursos financieros que no es necesario devolver; es decir, se trata de recursos que son propiedad de la empresa. Dos tipos:*

- Internas, entre las que destacan los beneficios no distribuidos (beneficios que se quedan en la empresa) o reservas y la amortización (imputación al coste de producción de la pérdida de valor sufrida por los activos de la empresa como consecuencia de su afección al proceso productivo). Las fuentes internas constituyen la autofinanciación.*
- Externas, como la ampliación de capital, que son aportaciones de los socios.*

**5.** Criterios estáticos para la valoración de inversiones. Concepto, ventajas, inconvenientes y criterios más utilizados (1p)

*Se trata de criterios que valoran las inversiones sin tener en cuenta el momento del tiempo en el que se generan los flujos de caja. Como ventajas tienen su sencillez de cálculo y su fácil interpretación. Su principal inconveniente radica en la no consideración del tiempo a la hora de valorar los flujos de caja, por lo que pueden llevar a decisiones equivocadas.*

*El más utilizado es el período de recuperación, también se pueden citar el flujo de caja por unidad monetaria comprometida y la tasa de rendimiento contable.*

**6.** En mayo de 2017 una empresa obtuvo 6.000 unidades de producto y las vendió por 20.000€. En su fabricación empleó 2.500 horas hombre y 2.000 Kg. de materia prima. El coste total de obtención del producto (mano de obra y materia prima) fue de 25.000€. En abril la producción fue la misma, pero se emplearon 3.000 horas hombre y 2.100 Kg. de materia prima

- a) ¿Cuál fue la productividad de la mano de obra y de la materia prima en mayo? (0,5p) Explique qué significan los resultados obtenidos (0,5p)

EVALUACIÓN DE BACHILLERATO PARA EL ACCESO A LA UNIVERSIDAD  
215ECONOMÍA DE LA EMPRESA. JUNIO 2017

$$\text{Productividad mano de obra} = \frac{\text{Cantidad de producto obtenida}}{\text{Cantidad de mano de obra utilizada}} = \frac{6.000}{2.500} = 2,4 \text{ ud. producto/hora hombre}$$

$$\text{Productividad maquinaria} = \frac{\text{Cantidad de producto obtenida}}{\text{Cantidad de materia prima utilizada}} = \frac{6.000}{2.000} = 3 \text{ ud. producto/Hora máquina}$$

*Por cada hora hombre se han obtenido 2,4 unidades de producto  
Por cada hora máquina se han obtenido 3 unidades de producto*

- b) Calcule la tasa de variación de la productividad de la mano de obra entre abril y mayo (0,5p)

*En abril la productividad de la mano de obra fue:*

$$\text{Productividad mano obra abril} = \frac{\text{Cantidad de producto obtenida}}{\text{Cantidad de mano de obra utilizada}} = \frac{6.000}{3.000} = 2 \text{ ud. producto/hora hombre}$$

*En abril la productividad de la mano de obra fue de 2ud. de producto por cada hora hombre  
En mayo la productividad de la mano de obra fue de 2,4ud de producto por cada hora hombre*

$$\text{Tasa de variación} = \frac{\text{Prod. en mayo} - \text{Prod. en abril}}{\text{Productividad en abril}} \cdot 100 = \frac{2,4 - 2}{2} \cdot 100 = 20\%$$

*Por tanto, la productividad de la mano de obra ha aumentado 20% en mayo con respecto al mes anterior.*

- c) ¿Cuál fue la productividad global de la empresa en mayo? Comente el resultado obtenido (0,5p)

$$\text{Productividad global} = \frac{\text{Valor de la producción obtenida}}{\text{Coste de lo factores utilizados}} = \frac{20.000}{25.000} = 0,8$$

*La productividad global es inferior a la unidad, lo que significa que el valor de la producción obtenida es menor que el coste de los factores utilizados. Es decir, la empresa está en pérdidas. Debe corregir esta situación.*

- d) La productividad global media del sector al que pertenece la empresa es de 1,2. Suponiendo que el precio de venta sea el mismo para todas las empresas, indique posibles causas que expliquen la diferencia de la productividad global entre la empresa y su sector (0,5p)

*La productividad global de la empresa es menor que la media del sector. Ello indica que la empresa no está haciendo bien las cosas (aunque ha mejorado la productividad de la mano de obra en mayo). Puede ser debido al factor trabajo, al proceso productivo o a las dos cosas. Factor trabajo: menos motivado, menos preparado, menos formado, más absentismo. Proceso productivo menos eficiente, tecnología más antigua*

**7.**Nespresso nació en 1986 en el seno de Nestle. Su principal cometido era desarrollar, producir y comercializar el Sistema Nespresso, consistente en cápsulas monodosis de aluminio que contienen café tostado y molido, de la mejor calidad, para utilizarlo en máquinas especialmente diseñadas para este fin.

Nespresso identificó un segmento de clientes insatisfechos –grupo de personas que deseaba tener una experiencia única en el momento de tomar café en casa-, constituido por personas de 35-45 años, con rentas altas. Para este

grupo el precio no es una variable decisiva. De hecho, se pagan unos 40 céntimos por cápsula de 5 gramos cuando un paquete de 250 gramos de café cuesta unos 3 euros. A este grupo se suma el de oficinas, que también valora la rapidez y la limpieza del sistema, y para el que el precio tampoco es decisivo.

Nespresso tiene acuerdos de colaboración con otras empresas para la fabricación de las cafeteras. El personal -de Nespresso- participa activamente en la investigación y desarrollo de las mismas y colabora estrechamente con los fabricantes. Además de las cuestiones técnicas, se cuida sobremanera el diseño de las máquinas, pues se las intenta convertir en elementos de decoración, en línea con los distinguidos gustos de sus clientes. La producción de cápsulas, por el contrario, queda en manos de la empresa con el fin de no dejar ningún detalle fuera de su alcance. La empresa ha crecido y ha construido las tres fábricas con las que cuenta en la actualidad, sitas en Suiza.

En 1989 se crea el Club Nespresso para dar un servicio exclusivo y personalizado al cliente. A través de este club se realiza la venta de cápsulas directamente al consumidor, lo que permite obtener un beneficio mucho más grande al evitar el margen comercial del distribuidor. Además, permite conocer los hábitos de consumo de todos sus clientes.

Por otro lado, cuenta con una red de más de 400 tiendas propias (boutiques) distribuidas por todo el mundo, unas 60 en España. Con ello se pretende crear un ambiente que apoye la exclusividad e imagen de marca que busca la empresa. Las ventas se realizan, a partes iguales, por Internet, por teléfono y en las boutiques.

Un pilar importante de la compañía ha sido su estrategia de sostenibilidad, desarrollada con el objetivo de preservar el medio ambiente y crear valor para sus clientes, proveedores, empleados, accionistas y sociedad en general. En el seno de esta estrategia caben destacar acciones como el reciclado de las cápsulas y, sobre todo, la creación en 2003 del *Nespresso AAA SustainableQuality™ Program*. Gracias a este programa se mantienen unas relaciones muy estrechas con los cafetaleros de las mejores zonas productoras, los cuales tienen una lealtad absoluta con la empresa, con la que colaboran y de la que aprenden, como consecuencia de la participación de más de 300 ingenieros agrónomos puestos por Nespresso en dicho programa, los cuales trabajan codo con codo con los agricultores.

Atendiendo a la información aparecida en el texto, responda a las siguientes cuestiones (**justifique** todas sus respuestas, **en caso contrario no se valorarán**)

1. ¿Se trata de una empresa internacionalizada? ¿Qué ventajas tiene la internacionalización? (0,7p)  
*Si, sus productos están presentes en varios países. También utiliza materias primas provenientes de distintos países. Crecimiento, aprovechar efecto escala, efecto localización, prestigio de la empresa, imagen de la empresa,...*

2. ¿De qué modos puede crecer una empresa? ¿Se pueden identificar dichos modos en el texto? Indique en que parte del mismo (0,6p)

*La empresa puede crecer de modo interno y/o externo. El modo externo aparece en el texto cuando dice que Nespresso tiene acuerdos de colaboración con otras empresas para la fabricación de las cafeteras. El modo interno se ve reflejado en la creación de las tres fábricas que tiene Nespresso en Suiza. También con las tiendas propias.*

3. ¿Se trata de una empresa diversificada? (0,4p)

*No. Sólo está presente en un sector. Pueden poner también que si está diversificada ya que se trata de una empresa que tiene integración vertical (fabrica cápsulas por un lado y, por otro, tiene sus propios puntos de venta). En este caso dar por bueno.*

4. Indique alguna medida en la que se ponga de manifiesto la responsabilidad social de esta empresa (0,4p)

*Reciclado de cápsulas y Nespresso AAA sustainableQuality™ Program*

5. ¿A qué sector pertenece esta empresa (primario, secundario o terciario)? (0,4p)

*Sector secundario, ya que se dedica a fabricar cápsulas y colabora en la fabricación de las cafeteras*