



## IX OLIMPIADA CANARIA DE ECONOMÍA Y EMPRESA FASE PROVINCIAL

30 de abril de 2016

### **Idea original! Producir langostinos a cientos de kilómetros del mar**

Tras haber comenzado en 2007, Gamba Natural de España, S.L., empezó a vender sus langostinos en octubre de 2014, una iniciativa emprendedora de Bjorn Aspheim, que ha dedicado toda su vida profesional a la industria de la acuicultura. El noruego le echó el ojo a una tecnología para reproducir langostinos en cautividad que se llevaba a cabo en una granja experimental de San Antonio (Texas) y se trajo la idea a España.

Según su ficha comercial, ha facturado, en 2014, 63.208€, tiene 8 empleados y un periodo medio de pagos de 64 días, y está ubicada en Medina del Campo (Valladolid), donde tiene un terreno de 60.000 m<sup>2</sup>, en el que se ubica una nave de 7.000 m<sup>2</sup> que alberga las 24 piscinas en las que produce sus langostinos, gracias, entre otras cosas, a las facilidades y al respaldo de la Junta de Castilla y León y de su Consejería de Agricultura. “Elegimos España porque es el mayor consumidor de marisco de Europa y el segundo del mundo, después de Japón. Y, además, Madrid es el lugar que más consume de toda España y el segundo mercado de marisco más grande del mundo, siempre después de Tokio”, argumenta Aspheim.

La compañía, que vende online a toda la península, asegura que su langostino es el único en el mundo criado en cautividad que se ofrece sin antibióticos, conservantes ni aditivos. Además, lo vende fresco, como el langostino salvaje que llega a las lonjas, con el que pretende competir, asegurando que “somos los únicos capaces de ofrecer producto fresco todos los días del año”, tal y como demanda su público objetivo -restaurantes, hoteles, cáterings, particulares, clubes gourmet, ...- y que les permite ofrecerlo a un precio superior al habitual en supermercados y pescaderías.

*Fuente: Adaptado de Emprendedores (19/03/2016), El Confidencial (16/02/2014) y <http://www.gambanatural.es>*

#### **PREGUNTA TEÓRICA 1**

Clasifique convenientemente a la empresa Gamba Natural de España, S.L., en función de los diferentes aspectos o criterios que conozca. (1 punto)

#### **PREGUNTA TEÓRICA 2**

Enumere los diferentes factores que determinan la localización de Gamba Natural de España, S.L (1 punto)

#### **PREGUNTA TEÓRICA 3**

Comente el significado del periodo medio de pagos referenciado en el texto y cuál es su utilidad. (1 punto)

#### **PREGUNTA TEÓRICA 4**

Define el concepto de estrategia competitiva y explica la elección de Gamba Natural. (1 punto)

#### **PROBLEMA 1**

En el año 2014, una determinada empresa elaboró y vendió 20.000 unidades de un producto con las que obtuvo unos ingresos de 120.000 euros, utilizando para ello 2.500 horas de mano de obra y soportando unos costes variables de 4 euros y un coste fijo de 10.000 euros. En 2015, tras una importante inversión tecnológica, se han producido cambios en el proceso productivo que han supuesto un aumento de sus costes fijos en un 15%, un incremento de las unidades vendidas del 25% y la contratación de 1.000 horas más de mano de obra. Con estos datos, se pide:





- 1.1) Calcular el umbral de rentabilidad correspondiente al año 2014. Interprete el resultado (0,5 puntos)  
1.2) Hallar el beneficio obtenido en base a las ventas realizadas en ambos años y comentar la variación. Identifique tal variación en porcentaje. (0,5 puntos)  
1.3) Calcular el porcentaje de variación de la productividad de la mano de obra y comentar qué efecto ha tenido en la misma la inversión tecnológica realizada. (1 punto)

## PROBLEMA 2

Una empresa de logística desea renovar su flota de vehículos, debiendo desembolsar un total de 80.000 euros y barajando dos posibles proveedores que proporcionan vehículos de capacidades y características diferentes, lo que influirá en los flujos netos de caja a obtener según se detalla en la tabla adjunta.

Proveedor	Flujos Netos de Caja anuales (euros)			
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Logic-A	2.000	18.000	25.000	40.000
Logic-B	-3.000	15.000	38.000	40.000

- 2.1) Calcula el Valor Actual Neto (VAN) de cada proyecto de inversión, sabiendo que la tasa de actualización es del 2% anual. (1 punto)  
2.2) Interpreta los resultados obtenidos e indica la decisión que debe tomar la empresa (0,5 puntos)

## PROBLEMA3

Una empresa comercial presenta los siguientes datos a final del año 2015:

- Las instalaciones propiedad de la empresa están valorados en 190.000 euros, de los cuales 60.000 euros corresponden al valor de los terrenos. Para su adquisición se pidió un préstamo hipotecario a un banco, debiendo pagar 10.000 euros durante el año 2016 y 180.000 euros en el período 2017-2025.
- Los equipos informáticos están valorados en 21.000 euros, los programas informáticos en 5.100 euros. Y la maquinaria en 20.000 euros
- El mobiliario existente en las instalaciones de la empresa asciende a 30.000 euros y en el año 2016 realizará el último pago a los proveedores del mismo por el capital pendiente que asciende a 7.500 euros.
- Los vehículos comerciales de la empresa fueron adquiridos por un total de 34.000 euros.
- La amortización acumulada del Inmovilizado Material asciende a 60.000 euros.
- La mercancía en almacén supone un total de 40.000 euros, y aún debe a sus proveedores 22.000 euros por su adquisición, estando esta deuda documentada en letras.
- Tiene pendiente de abonar a la Hacienda Pública 8.500 euros y a la Seguridad Social 5.300 euros.
- De la facturación queda pendiente de cobro 14.800 euros.
- Los saldos disponibles en cuentas corrientes bancarias ascienden a un total de 19.500 euros, mientras que el efectivo en caja es de 1.500 euros.
- El Capital Social asciende a 75.000 euros y mantiene una reserva legal 5.000 euros.

Con estos datos, se pide:

- 3.1) Elaborar el Balance de Situación de la empresa y calcular su Resultado. (1,9 puntos)  
3.2) Calcular y comentar la Ratio de Garantía y la Rentabilidad del Capital de esta empresa, explicando su significado. (0,4 puntos)  
3.3) Calcular y comentar el Fondo de Maniobra. (0,2 puntos)