



ECONOMÍA DE LA EMPRESA

1. (2 puntos)

Indica qué clase de estrategia de crecimiento es la franquicia (0'8 puntos). Explica, asimismo, las ventajas e inconvenientes que supone esta forma de cooperación para la empresa franquiciada (1'2 puntos)

2. (3 puntos)

Una empresa del sector de distribución presenta los siguientes datos a finales del ejercicio 2011:

Caja y Bancos	100	Préstamos rec. a corto Plazo	250
Capital Social		Mercaderías	450
Clientes	400	Elementos de Transporte	100
Construcciones	300	Terrenos	200
Amort. Acum. Inmov. Material	250	Reservas	90
Préstamos recibidos a largo plazo	365	Mobiliario	75
Equipos para procesos de inform.	220	Org. Seg. Soc., acreedores	80
Proveedores	90	Acreedores diversos	25
Hacienda Pública, acreedor	240	Aplicaciones Informáticas	100
Efectos com. a cobrar	145	Efectos comerciales a pagar	120

- Confecciona el balance de situación, agrupando en masas patrimoniales los elementos relacionados, y calcula la cifra de Capital Social (1'8 puntos):
- Calcula el fondo de maniobra y elabora un primer diagnóstico de la situación financiera de la empresa a partir de este dato, proponiendo las medidas correctoras en caso necesario (1'2 puntos).

3. (3 puntos)

HÉROES EN TIEMPOS DE CRISIS (Lectura sobre la empresa **COMARTH ENGINEERING**)

[«Hemos fabricado 200 microcoches eléctricos diseñados en Beniján»](#)

José Antonio Martínez Fundador y socio mayoritario de Comarth



«Los repartidores de correos de España y Francia usarán estos vehículos y ahora sacaremos City: un modelo urbano»

Su pasión siempre han sido los coches, y si eran deportivos e innovadores, mejor. Pero el futuro se encamina a vehículos de uso laboral y urbano menos contaminantes, de piezas reciclables, económicos y fáciles de manejar. La respuesta era el coche eléctrico. O mejor dicho, empezar por microcoches.

Tras más de diez años trabajando en el sector del automóvil, José Antonio Martínez dio el salto y fundó su propia empresa. Nacido, criado y residente en Beniaján, pedanía murciana, decidió establecer la compañía Comarth en las afueras de su pueblo. No para vender coches de otras marcas, sino para iniciar el diseño del primer prototipo de vehículo eléctrico para fabricarlo en la Región. «José Antonio tiene un don innato para la industria automovilística», le reconoce su director de I+D, Cándido Amorós, que le da forma a sus ideas. El primer modelo, el Cross Rider, con chasis todoterreno, ya es una realidad que se vende tanto en España como en Holanda, Suiza, Rumanía o Francia, donde Comarth tiene previsto abrir una base logística dado que es su principal cliente.

Baterías inocuas

¿Por qué triunfó el todoterreno de Comarth? «Invertimos mucho tiempo en mejorar lo que ofrecía el mercado y cuando llevamos nuestro Cross Rider a la Feria Internacional de Vehículos Eléctricos, el gerente nos compró a nosotros un modelo. Las ventajas son que suben pendientes, la batería se carga en un máximo de cuatro horas, aguantan más tiempo sin recargar, no requieren casi mantenimiento y los acumuladores se reciclan y no son peligrosos. Además, competimos con precios más asequibles».

El resultado es que Comarth no da abasto. Tiene pendiente la entrega de cien coches y calcula que este año venderá 800 microvehículos, tanto del Cross Rider como de sus hermanos: versión para campos de golf, versión para servicios de correos o versión con cuatro plazas, entre otros modelos. Además de surtir a ayuntamientos, agricultores, resorts o invernaderos, esta innovadora empresa murciana ha entregado modelos de prueba a los servicios de Correos tanto español como francés y noruego porque la idea es renovar la flota de los repartidores con coches eléctricos.

«Piense que, entre otras muchas ventajas, el consumo es muy barato. Cien kilómetros recorridos con diésel cuestan unos 4 euros frente al euro que cuesta la electricidad consumida por nuestros coches».

El fundador de Comarth confía en subir la venta anual de microvehículos a 2.500 en 2011 y en 2015 alcanzar las 10.000 unidades. Sus cálculos se fundamentan tanto en la entrada de



un potente socio, el fondo francés Demeter Partners, que ha adquirido un 42% del capital de Comarth, como en la ayuda que el Ministerio de Industria les ha concedido para poner en marcha una serie de proyectos tecnológicos encaminados a ofrecer al mercado español modelos más competitivos.

El reto en el que están inmersos en estos momentos es City: un coche eléctrico para uso urbano. El prototipo está en medio de la sala de I+D y todos miran y remiran cada pieza para buscarle mejores rendimientos técnicos y utilidades de uso particular sin perder de vista el diseño. «Nuestro City tendrá 3 y 4 plazas y debe alcanzar los 90 kilómetros por hora de velocidad para que el transporte sea cómodo y factible en recorridos interurbanos». No es un todoterreno para cruzar campos, así que City debe estar equipado con equipo de música, conexión para iPod y mp3, además de aire acondicionado y asientos ergonómicos.

A día de hoy Comarth ha vendido más de 200 modelos, lo que le ha permitido ampliar la plantilla de la fábrica situada en Beniaján en el último ejercicio de ocho a dieciséis empleados, y con ese número pueden montar mil coches al año.

Este emprendedor, que vio la posibilidad de diseñar y fabricar coches eléctricos justo a los pies de la Costera Sur, especifica que la estructura productiva se fundamenta en el departamento de Ingeniería Diseño y Desarrollo de Beniaján, aunque la fabricación se ha contratado con una empresa situada en China.

No obstante, José Antonio Martínez sabe que necesitará más mano de obra: «Por cada mil vehículos más que nos encarguen, podremos emplear a otros ocho empleados. Y donde ponemos un vehículo, nos vienen tres pedidos más». ¿Se ve recorriendo la ciudad en un coche eléctrico de fabricación murciana? José Antonio y su equipo lo harán posible.

“La Verdad” (19.06.10)

Tras la lectura del artículo de prensa, contesta a las siguientes cuestiones:

- a) ¿Cuáles son las estrategias competitivas seguidas por esta empresa? (1 punto)
 - b) ¿En qué aspectos observas la internacionalización en este caso? (1 punto)
 - c) Señala los puntos fuertes (Fortalezas) y las Oportunidades de la empresa COMARTH ENGINEERING (1 punto)
- 4. (2 puntos)** Aplica la política comercial de comunicación/promoción (Promotion) (1 punto) y de Distribución (Place) (1 punto) para una empresa de software especializada en aplicaciones (almacén, gestión comercial, personal y contabilidad) para pymes del sector de distribución. La empresa está ubicada en Murcia y actualmente su clientela se limita al Sureste español. En su plan estratégico para el próximo trienio pretende abarcar todo el mercado nacional.