

ECONOMÍA DE LA EMPRESA

Ejercicios para preparar la prueba de acceso a bachillerato

María José Olmedilla Salas



Primera edición, 2023

Autor: M^º José Olmedilla Salas

Edita: Educàlia Editorial

Imprime: Grupo Digital 82, S. L.

ISBN: 978-84-19993-10-6

Depósito Legal: no necesario obra digital

Printed in Spain/Impreso en España.

Todos los derechos reservados. No está permitida la reimpresión de ninguna parte de este libro, ni de imágenes ni de texto, ni tampoco su reproducción, ni utilización, en cualquier forma o por cualquier medio, bien sea electrónico, mecánico o de otro modo, tanto conocida como los que puedan inventarse, incluyendo el fotocopiado o grabación, ni está permitido almacenarlo en un sistema de información y recuperación, sin el permiso anticipado y por escrito del editor.

Alguna de las imágenes que incluye este libro son reproducciones que se han realizado acogiéndose al derecho de cita que aparece en el artículo 32 de la Ley 22/18987, del 11 de noviembre, de la Propiedad intelectual. Educàlia Editorial agradece a todas las instituciones, tanto públicas como privadas, citadas en estas páginas, su colaboración y pide disculpas por la posible omisión involuntaria de algunas de ellas.

Educàlia Editorial

Avda. de las Jacarandas 2 loft 327 46100 Burjassot-València

Tel. 960 624 309 - 963 768 542 - 610 900 111

Email: educaliaeditorial@e-ducalia.com

www.e-ducalia.com

ÍNDICE

1. CONCEPTOS.	3
2. CUESTIONES DE DESARROLLO.	8
3. CUESTIONES BREVES.	13
4. CUESTIONES DE DESARROLLO.	14
5. CUESTIONES BREVES.	18
6. CUESTIONES DE DESARROLLO.	20
7. CUESTIONES BREVES.	22
8. PREGUNTAS TEÓRICAS.	26
9. PREGUNTAS TEÓRICAS.	27
10. PREGUNTAS TEÓRICAS.	28
11. PREGUNTAS TEÓRICAS.	31
EJERCICIO 1. COSTES Y BENEFICIO	37
EJERCICIO 2. CAPITAL SOCIAL	37
EJERCICIO 3. FICHA DE ALMACÉN	38
EJERCICIO 4. BENEFICIO.....	39
EJERCICIO 5. VAN	40
EJERCICIO 6. FICHA DE ALMACÉN	40
EJERCICIO 7. VOLUMEN ÓPTIMO DE PEDIDO	41
EJERCICIO 8. TIR.....	42
EJERCICIO 9. FONDO DE MANOBRA.....	43
EJERCICIO 10. UMBRAL DE RENTABILIDAD	44
EJERCICIO 11. BLANCE DE SITUACIÓN	45
EJERCICIO 12. UMBRAL DE RENTABILIDAD	46
EJERCICIO 13. UMBRAL DE RENTABILIDAD	47
EJERCICIO 14. FICHA DE ALMACÉN	48
EJERCICIO 15. FONDO DE MANIOBRA.....	49
EJERCICIO 16. MATRIZ DE DECISIÓN	51
EJERCICIO 17. PRODUCTIVIDAD.....	52
EJERCICIO 18. TIR.....	53
EJERCICIO 19. VAN	54
EJERCICIO 20. FONDO DE MANIOBRA.....	56

EJERCICIO 21. FICHA DE ALMACÉN	57
EJERCICIO 22. BENEFICIO.....	58
EJERCICIO 23. VOLUMEN ÓPTIMO DE PEDIDO	59
EJERCICIO 24. PUNTO MUERTO	60
EJERCICIO 25. TIR.....	61
EJERCICIO 26. BALANCE DE SITUACIÓN.....	63
EJERCICIO 27. PRODUCTIVIDAD.....	64
EJERCICIO 28. AMORTIZACIÓN DE PRÉSTAMO	65
EJERCICIO 29. FICHA DE ALMACÉN	66
EJERCICIO 30. PERIODO DE MADURACIÓN	67
EJERCICIO 31. VAN Y TIR.....	68
EJERCICIO 32. VOLUMEN ÓPTIMO DE PEDIDO	69
EJERCICIO 33. PUNTO MUERTO	70
EJERCICIO 34. ANUALIDAD	71
EJERCICIO 35. PROMEDIO DE COSTES	72
EJERCICIO 36. REPRESENTAR UMBRAL DE RENDIMIENTO.....	73
EJERCICIO 37. RENTABILIDAD	74
EJERCICIO 39. GESTIÓN DE ALMACÉN	77
EJERCICIO 40. COSTE DE OPORTUNIDAD.....	78
EJERCICIO 41. BALANCE DE SITUACIÓN.....	79
EJERCICIO 42. BALANCE Y RATIOS	80
EJERCICIO 43. ESTRUCTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA.....	81

EJERCICIOS PARA PREPARAR LA PRUEBA DE ACCESO A BACHILLERATO
ECONOMÍA DE LA EMPRESA

1. Conceptos. El alumno deberá definir los conceptos que se proponen en la prueba

Empresa.

La empresa es un conjunto de elementos organizados y coordinados por la dirección, cuya finalidad es la obtención de una serie de objetivos fijados previamente, actuando siempre bajo condiciones de riesgo.

El fin de una empresa es la misión o razón de ser de la misma, es decir, a qué se dedica.

Los objetivos de la empresa son aquellos que desea conseguir durante un periodo de tiempo concreto, es decir, las metas que la propia empresa se pone una vez analizado el entorno. Los objetivos de la empresa pueden ser:

- *Objetivos básicos: maximizar beneficios y minimizar costes.*
- *Objetivos sociales: crear puestos de trabajo, abastecer a la población, crear riqueza, etc.*

Para conseguir estos objetivos la empresa cuenta con una serie de elementos, entre los que se encuentran:

- *Elementos materiales: Pueden ser tanto elementos del capital productivo, es decir maquinaria, utillaje,..., como elementos del capital financiero.*
- *Factor humano: Está constituido por varios grupos, con intereses diferentes, que aportan su trabajo y su capital, para la obtención de los objetivos previamente marcados. Estos grupos son los propietarios, los empresarios y los trabajadores.*
- *La tecnología: Son los distintos métodos y técnicas que se utilizan en el proceso productivo.*
- *La organización: Es la forma en la que se combinan los distintos factores productivos en el proceso productivo para conseguir los objetivos marcados.*
- *El entorno: Son los factores externos a la empresa que afectan a su actividad productiva, como son factores legales, sociales, económicos, ambientales, tecnológicos, ...*

La empresa se divide en una serie de áreas funcionales:

- *Área de producción: controla el aprovisionamiento de materias primas y la producción de la empresa.*
- *Área de recursos humanos: organiza y gestiona el personal de la empresa.*
- *Área de financiación e inversión: capta los fondos necesarios para el funcionamiento de la empresa y organiza la política de inversiones.*
- *Área comercial: comercializa y distribuye el producto en el mercado.*
- *Área de aprovisionamiento: en una empresa industrial se dedica a la compra de materias primas*

y en una empresa comercial se dedica a la compra de mercaderías.

Diferencia entre eficiencia técnica y económica.

Eficiencia es la capacidad que tiene la empresa para conseguir los objetivos que se ha propuesto empleando los mínimos recursos posibles

Eficiencia técnica se produce cuando la producción que se obtiene es la máxima posible con una cantidad de factores de producción determinada o cuando la producción que se obtiene es la misma que con otro método, pero se utiliza menos cantidad de factores productivos.

Eficiencia económica se da cuando se permite producir con el mínimo coste, es decir, de la forma más barata. Ésta se utiliza para elegir entre distintas alternativas que presentan la misma eficiencia técnica ya que en la práctica pueden darse situaciones en las que se utilice más cantidad de un factor que de otro para producir la misma cantidad; y en otro caso llegar a ese nivel de producción, pero utilizando más cantidad del segundo factor y menos del primero. En estos casos la elección depende no de la cantidad de factores de producción utilizados sino de su precio, para ello hay que calcular sus costes y elegir la más económica.

Productividad global de una empresa.

La productividad es la relación que hay entre la cantidad producida en un periodo determinado y la cantidad de factores de producción empleados para conseguirla

Sirve para comparar la evolución del rendimiento de la empresa a lo largo del tiempo o para compararla con la de otras empresas del mismo sector. Y también para comparar la productividad interna de los distintos trabajadores y grupos de la empresa.

Distinguimos dos tipos de productividad:

Productividad de un factor: relaciona el volumen de producción con uno de los factores de producción empleados en ella.

Productividad global de la empresa: Relaciona la producción de la empresa con el coste total de los factores consumidos para obtenerla.

$$\text{Productividad Global} = \text{Producción obtenida} / \text{Factores utilizados}$$

Siendo los factores utilizados, el factor trabajo + capital + materias primas.

Al medir la productividad global, se suman magnitudes heterogéneas, por ello, todos los componentes han de ser valorados en una unidad de medida común (unidades monetarias), multiplicando cada unidad de producto o de factores por su precio, con lo que la fórmula queda:

$$PG = \text{Valor de la producción} / \text{Valor de los factores Empleados}$$

El valor de la producción será el precio unitario por el número de unidades producidas

El valor de los factores empleados será la suma de los costes totales.

Pedido óptimo.

El modelo de Wilson determina que el pedido óptimo es aquel que minimiza los costes de gestión de inventarios. Su objetivo es determinar el volumen o la cantidad de pedido que se quiere realizar de modo que optimice el sistema de gestión de inventarios.

Este modelo se basa en unos supuestos que se consideran constantes y que son:

- 1. La demanda del producto es constante y conocida, cada día sale del almacén la misma cantidad.*
- 2. El proveedor siempre tarda el mismo tiempo en servirnos el pedido.*
- 3. Las entradas en el almacén siempre se hacen en lotes de productos, (siempre se recibe el mismo número de unidades).*
- 4. El precio del producto y el plazo de aprovisionamiento son constantes y conocidos, por tanto, no existen descuentos por el tamaño del pedido.*
- 5. El coste de almacenamiento y mantenimiento es proporcional al nivel medio de unidades almacenadas.*
- 6. No se permiten rupturas de stock, sino que se satisface toda la demanda.*

Tomando como ciertos estos supuestos, la evolución temporal del inventario en unidades físicas se ajusta a una forma de "dientes de sierra", en los que cada eje vertical representa la llegada al almacén de un pedido, lo que siempre se produce en el mismo momento en el que sale del almacén la última unidad de existencias. La forma se explica porque las entradas se efectúan por lotes y las salidas se producen de manera constante y continua.

Una vez que llega el pedido al almacén, se disponen de unas existencias iguales a Q (tamaño del lote o pedido), las ventas hacen que las existencias disminuyan a un ritmo constante (eje inclinado de cada diente de sierra).

El tiempo que tarda el proveedor en suministrar el pedido es el plazo de aprovisionamiento; se solicitará el nuevo pedido cuando en el almacén se alcance una cantidad de existencias coincidente con el punto de pedido, y dicho pedido llegará justamente cuando se agoten las existencias.

Diferencia entre acción y obligación como título valor.

Acciones:

- ✓ Son la parte alícuota - proporcional - del capital social de una empresa.*
- ✓ Son títulos de renta variable -su rendimiento depende de los beneficios de la empresa, y se llaman dividendos-.*
- ✓ El poseedor es propietario de la empresa, en proporción al número de acciones que posee. Por tanto, no sólo tiene derechos económicos, sino también políticos.*
- ✓ Se trata de financiación propia y no hay que pagar intereses por ellas ni hay obligación ni plazo para su devolución.*
- ✓ Las emiten las sociedades anónimas.*
- ✓ Son libremente transmisibles, por tanto, no es necesario el consentimiento de los demás socios para venderlas.*

Obligaciones:

- ✓ Son la parte alícuota de un empréstito, esto es, de un préstamo concedido por particulares en lugar de por un banco, de una empresa.*

- ✓ *Son títulos de renta fija, ofrecen una remuneración fija, al interés pactado, que no depende de los resultados de la empresa.*
- ✓ *El poseedor no es propietario, sino acreedor de la empresa, la empresa le debe dinero. Solo tiene derechos económicos, pero no políticos.*
- ✓ *Es financiación ajena, hay que pagar el interés pactado, aunque la empresa obtenga pérdidas, y hay un plazo establecido de devolución.*
- ✓ *En cuanto a las dos últimas características, las obligaciones se parecen más a las acciones, ya que las emiten las sociedades anónimas y son libremente transmisibles.*

Marketing.

Es un sistema de actividades que incluye un conjunto de procesos mediante los cuales, se identifican las necesidades o deseos de los consumidores o clientes para luego satisfacerlos de la mejor manera posible al promover el intercambio de productos y/o servicios, a cambio de una utilidad o beneficio para la empresa.

Es un proceso social y administrativo, social porque intervienen grupos de personas con necesidades y deseos y demandas, y administrativo porque necesita una serie de actividades de planificación, organización, dirección y control para el desarrollo de sus actividades.

Promueve el intercambio de productos de valor, logrando la satisfacción de todas las partes que intervienen en él. El intercambio es un acto en el que alguien obtiene un producto o servicio entregando dinero a cambio.

Está orientado a satisfacer necesidades y deseos de clientes, para posteriormente satisfacerlos de la mejor manera posible con un producto o servicio, a cambio de un precio.

Estudia el mercado para conocer a sus potenciales clientes y las debilidades y fortalezas de sus competidores para luego establecer un plan de acción que le permita a la empresa posicionarse, defenderse y atacar.

Trata que las empresas logren que los consumidores tengan una visión y opinión positiva, tanto de ella como de sus productos. Para lo que debe gestionar el propio producto, la publicidad en diversos medios y soportes y los medios para que el producto llegue al cliente.

También se encarga de las relaciones con los proveedores, con los propios empleados y con la clientela, puesto que la empresa trata de fidelizar clientes con el objetivo de conseguir relaciones duraderas.

Convenio colectivo.

Es un acuerdo entre representantes de las empresas como los representantes de los trabajadores como resultado de una negociación colectiva en materia laboral. Mediante un convenio colectivo, empresarios y trabajadores regulan las condiciones de trabajo y productividad, y como contrapartida se pactan una serie de obligaciones recíprocas que acuerdan una paz laboral.

Es un texto que obliga, pero que tiene la consideración de mínimo tanto por empresas como trabajadores, pudiendo mejorar ambos voluntariamente las condiciones reflejadas en el texto pactado.