

ECONOMÍA DE LA EMPRESA

CRITERIOS ESPECÍFICOS DE CORRECCIÓN Y CALIFICACIÓN

OPCIÓN A

1. El alumno debe conocer la influencia del entorno específico en las empresas e identificar los agentes externos que actúan desde dicho entorno.
2. El alumno debe saber el significado del fondo de rotación o de maniobra.
3. El alumno debe conocer la función de planificación, así como la de control, dentro de la organización interna de la empresa y cómo influye una sobre otra.
4. El alumno debe saber cuáles son los canales de distribución que la empresa puede utilizar.
5. El alumno debe saber calcular e interpretar el umbral de ventas, o punto muerto, de la empresa.
6. El alumno debe saber cómo se obtiene el resultado de explotación, el resultado financiero y el resultado del ejercicio de una empresa.

OPCIÓN B

1. El alumno debe conocer el concepto del ciclo de vida de un producto y sus fases.
2. El alumno debe saber que recoge el Balance de Situación de la empresa y debe saber clasificar diversos conceptos en las masas patrimoniales que lo componen.
3. El alumno debe conocer las ideas fundamentales y las implicaciones para la dirección de empresas de las Teorías X e Y sobre el comportamiento humano.
4. El alumno debe conocer y diferenciar los conceptos de crecimiento interno y externo.
5. El alumno debe ser capaz de calcular la Tasa Interna de Rentabilidad de un proyecto y utilizar el resultado como ayuda a la toma de decisiones.
6. El alumno debe saber calcular la productividad total y la productividad de la mano de obra e interpretar su evolución.

ECONOMÍA DE LA EMPRESA

SOLUCIONES

OPCIÓN A

1. Defina el concepto de entorno específico de una empresa (0,5 puntos). Nombre dos agentes externos a la empresa que se encuentren en el entorno específico (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

El entorno específico es el conjunto factores externos a la empresa que ejercen influencia sobre ella y sobre todas las empresas que pertenecen al mismo sector productivo.

Ejemplos de agentes externos que se encuentran en el entorno específico son: un cambio en la relación con los proveedores, en las relaciones con los clientes, un aumento de la competencia, amenaza de nuevos entrantes, productos sustitutivos, etc.

2. ¿Qué significa que una empresa obtenga un fondo de rotación o de maniobra negativo? (1 punto).

SOLUCIÓN:

Que una empresa obtenga un fondo de rotación o de maniobra negativo significa que su Activo Corriente es inferior a su Pasivo Corriente, o lo que es lo mismo, que sus Recursos Permanentes son inferiores a su Activo No corriente. Por ello, la empresa puede estar ante una situación de insolvencia a corto plazo, al no poder hacer frente al pago de sus deudas a corto plazo con su activo corriente.

3. Explique las funciones de planificación y control en la empresa (1,5 puntos) y cómo se influyen entre sí (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

Función de planificación: consiste en fijar los objetivos, marcar las estrategias para conseguirlos, definir las políticas de la empresa y establecer los criterios de decisión (siempre con la intención de conseguir los fines de la empresa). Para ello, se analizará la situación de partida, se fijarán los objetivos determinando las estrategias idóneas para alcanzarlos y se evaluarán las alternativas posibles hasta elegir las más convenientes.

Función de control: consiste básicamente en verificar que todo salga como se había previsto al hacer la planificación, tanto en los objetivos generales (en los niveles más altos de la organización) como en los sub-objetivos más concretos (en los niveles más bajos de gestión). Normalmente se fijarán unos estándares que servirán de referencia para comparar los resultados que se hayan obtenido y así detectar las posibles desviaciones a corregir.

Ambas funciones están ligadas entre sí, ya que la función de control se dirige a detectar desviaciones respecto a las previsiones efectuadas, comparando los resultados obtenidos con los previstos. La función de control tiene como misión introducir correcciones que pueden afectar, entre otras funciones, a la de planificación introduciendo las enmiendas que se estimen oportunas.

4. Explique los tipos de canales de distribución atendiendo al número de intermediarios (1,5 puntos). Ponga un ejemplo de cada tipo (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

En función del número de intermediarios podemos diferenciar entre canales directos e indirectos.

Un canal directo es aquel canal en el que no existen intermediarios. El fabricante asume a su vez la distribución de sus productos.

Un canal indirecto es aquel canal en el que aparecen intermediarios, mayoristas y/o minoristas.

-Un canal de distribución indirecto largo está formado por dos etapas o más, es decir, como mínimo interviene un mayorista y un minorista.

-Un canal de distribución indirecto corto es aquel donde sólo hay un intermediario, un minorista que adquiere el producto al fabricante y lo vende directamente al consumidor final.

Ejemplo de canal de distribución largo: la compra de productos de alimentación (productor-mayorista de alimentación-tienda de barrio-cliente).

Ejemplo de canal de distribución corto: la venta de automóviles a través de concesionarios.

Ejemplo de canal de distribución directo: la venta empresa-empresa (habitual en sector servicios y cada vez más extendido por el comercio electrónico).

5. Marcos es un joven recién graduado que está pensando montar su propio negocio de desayunos a domicilio. La información que ha recopilado este emprendedor tras un análisis de mercado es: alquiler del local 950 € al mes, suministros (luz, agua y teléfono) 175 € mensuales y publicidad 850 € al año. Además, Marcos percibirá un salario de 26.400 euros al año

Cada desayuno incluye café, infusión o chocolate, zumo, frutas, pan, galletas y mermeladas. El precio de cada desayuno asciende a 21 euros. El coste de las materias primas utilizadas para cada desayuno se estima en 11 euros. Se pide:

a) Determine el número de desayunos que tendrá que vender al año para empezar a obtener beneficios (0,75 puntos).

b) Tras el análisis de mercado realizado y partiendo de la información existente (costes y precio), Marcos decide finalmente montar su propio negocio de desayunos. Al final del primer año, el número de desayunos vendidos asciende a 3.739. Calcule el resultado para este primer ejercicio (0,75 puntos).

c) Para el segundo año, los datos estimados de costes no varían y se mantienen igual que en el primer año. Además, se prevé que el número de desayunos ascienda a 4.230. Marcos desea obtener un beneficio anual de 15.500 €. Calcule el precio de venta para poder alcanzar dicha cifra de beneficio (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

COSTES FIJOS ANUALES (CF)	40.750 euros
Alquiler del local (950 euros al mes X 12 meses)	11.400 euros
Gastos de personal	26.400 euros
Suministros (175 euros X 12 meses)	2.100 euros
Publicidad	850 euros
COSTES VARIABLES (POR DESAYUNO) (CV)	11 euros
Materias primas	11 euros
PRECIO DE VENTA UNITARIO (PV)	21 euros

Punto Muerto o Umbral de Ventas, cantidad producida y vendida que iguala ingresos y costes:

$$Q = CF / (PV - CV) = 40.750 / (21 - 11) = 40.750 / 10 = 4.075 \text{ desayunos.}$$

El umbral de ventas es de 4.075 desayunos: por encima de esa cifra, la empresa empezaría a registrar resultados positivos (beneficios).

$$b) \text{ Ingresos por Ventas} = 3.739 \text{ desayunos} \times 21 \text{ €} = 78.519 \text{ €}$$

$$\text{Costes Variables} = 3.739 \text{ desayunos} \times 11 \text{ €} = 41.129 \text{ €}$$

$$\text{Costes Fijos} = 40.750 \text{ €}$$

$$\text{Resultado} = \text{Ingresos} - \text{Costes (Fijos y Variables)} \\ = 78.519 - (40.750 + 41.129) = 78.519 - 81.879 = -3.360$$

El resultado es negativo (pérdidas): 3.360 €

$$c) \text{ Beneficio} = 15.500 \text{ €}$$

Ingresos por Ventas = 4.230 X PV, siendo PV el precio de venta.

$$\text{Costes Variables} = 4.230 \text{ desayunos} \times 11 \text{ €} = 46.530 \text{ €}$$

$$\text{Costes Fijos} = 40.750 \text{ €}$$

$$\text{Resultado (Beneficios)} = \text{Ingresos} - \text{Costes (Fijos y Variables)}$$

$$15.500 = 4.230 \text{ PV} - 40.750 - 46.530;$$

$$15.500 = 4.230 \text{ PV} - 87.280;$$

$$4.230 \text{ PV} = 15.500 + 87.280;$$

$$4.230 \text{ PV} = 102.780$$

$$PV = \frac{102.780}{4.230} = 24,3$$

El precio a cobrar por desayuno, para alcanzar un beneficio de 15.500 €, debería ser de 24,3 €

6. La información contable que proporciona una empresa sobre sus gastos e ingresos durante el ejercicio 2018, es en unidades monetarias la siguiente: ingresos de explotación 220.000, gastos de sueldos y salarios 27.000, gastos en servicios exteriores 13.000, gastos de publicidad 12.000, dotación anual a la amortización del inmovilizado material 23.000, dotación anual a la amortización del inmovilizado intangible 14.000, ingresos financieros 18.000 y gastos financieros de intereses 7.700. Sabiendo que el tipo impositivo del Impuesto sobre el Beneficio es 25%, se pide:

- Calcule el resultado de explotación y el resultado financiero del ejercicio (1 punto).
- Elabore la cuenta de resultados del ejercicio (según el modelo del Plan General de Contabilidad) (1 punto).

SOLUCIÓN:

Ingresos	+220.000
(Sueldos y salarios)	- 27.000
(Servicios exteriores)	- 13.000
(Publicidad)	- 12.000
(Amortización Inmovilizado Material)	- 23.000
(Amortización Inmovilizado Intangible)	- 14.000
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	131.000
Ingresos Financieros	+18.000
(Gastos Financieros)	- 7.700
RESULTADO FINANCIERO	+10.300
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	+141.300
(Impuesto sobre Sociedades)	- 35.325
RESULTADO DEL EJERCICIO	+105.975

OPCIÓN B

1. Cite las etapas del ciclo de vida de un producto y sus características (1 punto).

SOLUCIÓN:

El ciclo de vida de un producto es la evolución sufrida por las ventas del producto durante el tiempo que éste permanece en el mercado. Las etapas de la vida de un producto son:

- Etapa de introducción o lanzamiento: es la etapa de su salida al mercado y en este momento las ventas son bajas y el gran esfuerzo de la empresa se centra en darlo a conocer a sus potenciales consumidores.
- Etapa de crecimiento: tras fuertes inversiones en comunicación, las ventas crecen significativamente.
- Etapa de madurez: las ventas se estabilizan y por ello la comunicación busca nuevos consumidores y mantener a los existentes.
- Etapa de declive o saturación: las ventas disminuyen considerablemente por lo que la empresa debe replantearse su oferta en otros mercados, la remodelación del producto, e incluso, dejar de venderlo.

2. Responda a las siguientes cuestiones: ¿Qué representa el Balance de Situación de la empresa desde un punto de vista contable (0,25 puntos)? ¿Por qué el importe total del Activo debe ser igual que el del Pasivo más Patrimonio Neto (0,25 puntos)? ¿A qué masa patrimonial pertenece el dinero

aportado por el dueño de la empresa para su constitución (0,25 puntos)? ¿A qué masa patrimonial corresponde la financiación obtenida de un banco a devolver en cinco años (0,25 puntos)?

SOLUCIÓN:

El Balance de Situación recoge, con carácter anual, la situación económica-financiera de la empresa. Permite analizar la situación de equilibrio económico-financiero de la empresa.

El total de inversiones de la empresa se recoge en las masas patrimoniales del activo, mientras que las fuentes de financiación se recogen en las masas patrimoniales del Pasivo y del Patrimonio Neto. Los fondos del Pasivo y Patrimonio neto son los que han permitido financiar la compra de los bienes y derechos que figuran en el Activo. Por ello, el importe total del Activo debe ser igual al importe total del Pasivo más Patrimonio neto.

La clasificación de las siguientes partidas es como sigue:

- Dinero aportado por el dueño de la empresa: Patrimonio Neto.
- Financiación obtenida de un banco a cinco años: Pasivo No Corriente.

3. Una de las teorías más conocidas del comportamiento humano es la Teoría X e Y. Indique los aspectos más importantes sobre la misma (1 punto). Basándose en la dicha teoría explique si el cambio que se describe en el siguiente caso sirve para ambos tipos de comportamientos y razone el motivo (0,5 puntos). Indique dos ejemplos concretos de motivación que se podría aplicar en el contexto que se describe en dicho caso (0,5 puntos).

Caso: recientemente se han introducido cinco importantes innovaciones en el departamento de recursos humanos de una empresa. Una de ellas se basa en que los gerentes de dicho departamento deben ser emprendedores e innovadores. La motivación de los empleados se nutre todos los días del valor que encuentran en su lugar de trabajo: el ambiente, la calidad de los productos que entregan, sentimiento de pertenencia, entender cómo funciona la empresa, etc. Los encargados de recursos humanos deben empezar a pensar como emprendedores, es decir, deben pensar qué es lo mejor para la empresa, qué medidas deben aplicar para que todos entiendan cómo incrementar el rendimiento, cómo deben comunicarlo a sus empleados, etc.

SOLUCIÓN:

La Teoría X sobre el comportamiento humano parte de las premisas básicas siguientes: el trabajador considera el trabajo como algo impuesto y lo evitará si puede, las personas prefieren ser dirigidas a dirigir y tratan de eludir responsabilidades, se esforzarán en el trabajo si son controladas y amenazadas. No quieren cambios y prefieren métodos conocidos.

Por ello, el directivo utilizará un sistema autoritario de recompensas y castigos y los sistemas de motivación serán principalmente económicos.

La Teoría Y sobre el comportamiento humano parte de las premisas básicas siguientes: el trabajador considera que el trabajo puede ser una fuente de satisfacción, asume compromisos y responsabilidades. Tienen imaginación y creatividad.

Ante un modelo de comportamiento según la Teoría Y, el estilo directivo será más participativo y se utilizarán otros factores de motivación como delegación de autoridad y responsabilidad, reconocimiento de méritos, facilitar participación de los trabajadores, formación y desarrollo profesional, enriquecimiento de puestos, etc.

El caso descrito es más indicado para los comportamientos de tipo Y, ya que implica cambios en las condiciones de trabajo no relacionados con la motivación económica, que es la que tiene mayor influencia sobre los sujetos de comportamiento tipo X.

Algunos ejemplos concretos de motivación para el caso descrito pueden ser:

- La posibilidad de trabajar un día a la semana en un proyecto propio.
- Poder elegir a los miembros de su equipo de trabajo.
- Disfrutar de un sistema de horarios flexibles condicionado a la consecución de objetivos.
- Poder elegir tanto la cantidad como el momento de las vacaciones, condicionado a la consecución de objetivos...

4. Exponga los conceptos de crecimiento interno y de crecimiento externo (0,5 puntos) y ponga un ejemplo para cada uno de ellos (0,5 puntos). Diferencie entre una fusión y una absorción (0,5 puntos)

y explique qué relación pueden tener estos conceptos con la estrategia de internacionalización de una compañía (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

Crecimiento interno: consiste en crecer mediante inversiones en la propia empresa. Así, consigue mayor tamaño a través de la construcción de nuevas instalaciones, compra de maquinaria, etc.

Crecimiento externo: es el tipo de crecimiento que resulta de la adquisición, participación, asociación o control, por parte de una empresa, de otras empresas o de activos de otras empresas que ya estaban en funcionamiento. Una empresa puede crecer de manera externa a través de acuerdos cooperativos o por medio de fusiones y adquisiciones.

Ejemplos:

- Una empresa multinacional que opera en un sector adquiere otra empresa con unos negocios relacionados con las actividades de ese sector. Crecimiento externo.
- Una empresa invierte en la construcción de una planta de elaboración de productos. Crecimiento interno.

Fusión: es la unión entre varias sociedades para crear una nueva. La empresa que surge como fruto de la negociación de las otras asume los derechos y las obligaciones de las empresas que se disuelven y forman un patrimonio único.

Absorción: significa que una empresa adquiere (absorbe) otra u otras, extinguiéndose éstas últimas, de forma que el patrimonio es asumido por la primera.

A través de estos dos métodos de crecimiento (fusión y absorción) una empresa puede ampliar los mercados geográficos en los que está presente, es decir, puede internacionalizarse. (La estrategia de internacionalización responde a una estrategia de expansión de desarrollo de mercados y puede llevarse a cabo tanto a través de métodos de crecimiento interno como externo).

5. La Sra. Pérez está analizando dos alternativas de inversión. La primera es invertir 32.000 € en un pequeño negocio, del que se espera obtener unos flujos de caja de 19.000 € el primer año y de 17.000 € el segundo año. La segunda es invertir la misma cantidad de dinero en unas Letras del Tesoro con vencimiento a dos años que dan una rentabilidad garantizada del 4% anual. En función de esta información, se pide:

- Calcule la TIR de la primera alternativa (1 punto).
- Indique razonadamente cuál de los dos proyectos recomendaría a la Sra. Pérez (1 punto).

SOLUCIÓN:

a) Para calcular la TIR de la primera opción, se plantea la igualdad:

$$32.000 = \{19000x(1/(1+TIR))\} + \{17.000x(1/((1+TIR)^2))\}$$

Si $(1+TIR)=x$

$$\Rightarrow 32x^2 - 19x - 17 = 0$$

$$x = 1,0839 \Rightarrow TIR = x-1 = 0,0839 = 8,39\%$$

b) La TIR de la primera opción es del 8,39% anual. Por tanto, se recomendaría la primera opción como mejor alternativa de inversión, ya que es superior al 4% anual de la segunda opción.

6. Una empresa se dedica a la encuadernación de álbumes y libretas. Cada uno de ellos tiene una encuadernación diferente.

En el caso de las libretas, se usan unas tapas blandas y cola. El coste de los materiales es de 1 € por libreta. El tiempo necesario para encuadernar es de media hora por libreta.

En el caso de los álbumes se sigue un sistema de encuadernación tradicional japonés que lleva una tapa dura. El coste de los materiales en este caso asciende a 2,5 € por álbum y requiere una hora de trabajo por álbum.

Para llevar a cabo las encuadernaciones, la empresa cuenta con 3 trabajadores que trabajan de lunes a viernes 8 horas por día. El total de días laborables al mes es de 20.

El coste de cada trabajador por hora es de 4,5 €

Las libretas se venden a 3 € cada una, mientras que los álbumes se venden a 12 € la unidad.

Sabiendo que la empresa ha vendido en total 300 unidades en un mes (200 libretas y 100 álbumes), se pide:

a) La productividad global mensual de la empresa (0,75 puntos).

b) La productividad mensual de la mano de obra (0,75 puntos).

c) Si la productividad global del mes anterior fue de 1,5; comente la evolución en comparación con este mes (0,5 puntos).

SOLUCIÓN:

a) Productividad Global = Ingresos / Gastos

Ingresos = $200 \times 3 + 100 \times 12 = 1.800\text{€}$

Gastos:

M.P. = $200 \times 1 + 100 \times 2,5 = 450 \text{€}$

M.O. = $200 \times 0,5 \times 4,5 + 100 \times 1 \times 4,5 = 900 \text{€}$

Total Gastos = $450 + 900 = 1.350 \text{€}$

PT Global = $1.800 / 1.350 = 1,33$

b) Productividad de la mano de obra = Unidades vendidas / horas trabajadas

PT = $300 / (3 \times 8 \times 20) = 0,625 \text{ unidades/hora}$

c) Variación porcentual = $(1,33 - 1,5) / 1,5 = - 0,1133$

La productividad ha descendido un 11,33% este mes.

MATERIA ECONOMÍA DE LA EMPRESA

CRITERIOS BÁSICOS DE LA EVALUACIÓN DEL BACHILLERATO PARA ACCESO A LA UNIVERSIDAD 2018-2019.

La Comisión de la materia de Economía de la Empresa ha decidido que la propuesta de ejercicios de la Evaluación para el Acceso a la Universidad 2018-2019 se ajustará a:

- Los artículos 6, 7 y 8 y las matrices de especificaciones evaluables de la Orden ECD/42/2018, de 25 de enero (BOE de 26 de enero 2018), por la que se determinan las características, el diseño y el contenido de la evaluación de Bachillerato para el acceso a la Universidad.
- Al currículo oficial de bachillerato establecido en el Decreto 52/2015, de 21 de mayo.

Los criterios básicos de la Evaluación para el Acceso a la Universidad que se ajustan a dicha Orden y al currículo de bachillerato son:

BLOQUE 1. LA EMPRESA

La empresa y el empresario. Clasificación, componentes, funciones y objetivos de la empresa. Análisis del marco jurídico que regula la actividad empresarial. Funcionamiento y creación de valor. Interrelaciones con el entorno económico y social. Valoración de la responsabilidad social y medioambiental de la empresa.

=> Describir e interpretar los diferentes elementos de la empresa, las clases de empresas y sus funciones en la Economía, así como las distintas formas jurídicas que adoptan relacionando con cada una de ellas las responsabilidades legales de sus propietarios y gestores y las exigencias de capital.

=> Identificar y analizar los rasgos principales del entorno en el que la empresa desarrolla su actividad y explicar, a partir de ellos, las distintas estrategias y decisiones adoptadas y las posibles implicaciones sociales y medioambientales de su actividad.

Estándares de aprendizaje básicos del Bloque 1

- 1.1. Distingue las diferentes formas jurídicas de las empresas y las relaciona con las exigencias de capital y responsabilidades para cada tipo.
- 1.2. Valora las formas jurídicas de empresas más apropiadas en cada caso en función de las características concretas aplicando el razonamiento sobre clasificación de las empresas.
- 1.3. Analiza, para un determinado caso práctico, los distintos criterios de clasificación de empresas: según la naturaleza de la actividad que desarrollan, su dimensión, el nivel tecnológico que alcanzan, el tipo de mercado en el que operan, la fórmula jurídica que adoptan, su carácter público o privado.
- 1.4. Analiza la relación empresa, sociedad y medioambiente. Valora los efectos, positivos y negativos, de las actuaciones de las empresas en las esferas social y medioambiental.

BLOQUE 2. DESARROLLO DE LA EMPRESA

Localización y dimensión empresarial. Estrategias de crecimiento interno y externo. Consideración de la importancia de las pequeñas y medianas empresas y sus estrategias de mercado. Internacionalización, competencia global y la tecnología. Identificación de los aspectos positivos y negativos de la empresa multinacional.

=> Identificar y analizar las diferentes estrategias de crecimiento y las y decisiones tomadas por las empresas, tomando en consideración las características del marco global en el que actúan.

Estándares de aprendizaje básicos del Bloque 2

- 2.1. Describe y analiza los diferentes factores que determinan la localización y la dimensión de una empresa, así como valora la trascendencia futura para la empresa de dichas decisiones.
- 2.2. Explica y distingue las estrategias de especialización y diversificación.
- 2.3. Analiza las estrategias de crecimiento interno y externo a partir de supuestos concretos.
- 2.4. Examina el papel de las pequeñas y medianas empresas en nuestro país y valora sus estrategias y formas de actuar, así como sus ventajas e inconvenientes.
- 2.5 Describe las características y las estrategias de desarrollo de la empresa multinacional y valora la importancia de la responsabilidad social y medioambiental.

BLOQUE 3. ORGANIZACIÓN Y DIRECCIÓN DE LA EMPRESA

La división técnica del trabajo y la necesidad de organización en el mercado actual. Funciones básicas de la dirección. Planificación y toma de decisiones estratégicas. Diseño y análisis de la estructura de la organización formal e informal. La gestión de los recursos humanos y su incidencia en la motivación. Los conflictos de intereses y sus vías de negociación.

=> Explicar la planificación, organización y gestión de los recursos de una empresa, valorando las posibles modificaciones a realizar en función del entorno en el que desarrolla su actividad y de los objetivos planteados.

Estándares de aprendizaje básicos del Bloque 3

3.1. Describe la estructura organizativa, estilo de dirección, canales de información y comunicación, grado de participación en la toma de decisiones y organización informal de la empresa.

3.2. Identifica la función de cada una de las áreas de actividad de la empresa: aprovisionamiento, producción y comercialización, inversión y financiación y recursos humanos, y administrativa, así como sus interrelaciones.

3.3. Valora la importancia de los recursos humanos en una empresa y analiza diferentes maneras de abordar su gestión y su relación con la motivación y la productividad.

BLOQUE 4. LA FUNCIÓN PRODUCTIVA

Proceso productivo, eficiencia y productividad. La investigación, el desarrollo y la innovación (I+D+i) como elementos clave para el cambio tecnológico y mejora de la competitividad empresarial. Costes: clasificación y cálculo de los costes en la empresa. Cálculo e interpretación del umbral de rentabilidad de la empresa. Los inventarios de la empresa y sus costes. Modelos de gestión de inventarios.

=> Analizar diferentes procesos productivos desde la perspectiva de la eficiencia y la productividad, reconociendo la importancia de la I+D+i

=> Determinar la estructura de ingresos y costes de una empresa, calculando su beneficio y su umbral de rentabilidad, a partir de un supuesto planteado.

=> Describir los conceptos fundamentales del ciclo de inventario y manejar los modelos de gestión.

Estándares de aprendizaje básicos del Bloque 4

4.1. Realiza cálculos de la productividad de distintos factores, interpretando los resultados obtenidos y conoce medios y alternativas de mejora de la productividad en una empresa.

4.2. Diferencia los ingresos y costes generales de una empresa e identifica su beneficio o pérdida generado a lo largo del ejercicio económico, aplicando razonamientos matemáticos para la interpretación de resultados.

4.3. Maneja y calcula los distintos tipos de costes, ingresos y beneficios de una empresa y los representa gráficamente.

4.4. Reconoce el umbral de ventas necesario para la supervivencia de la empresa.

4.5. Analiza los métodos de análisis coste beneficio y análisis coste eficacia como medios de medición y evaluación, de ayuda para la toma de decisiones.

4.6. Identifica los costes que genera el almacén y resuelve casos prácticos sobre el ciclo de inventario.

4.7. Valora las existencias en almacén mediante diferentes métodos.

BLOQUE 5. LA FUNCIÓN COMERCIAL DE LA EMPRESA

Concepto y clases de mercado. Técnicas de investigación de mercados. Análisis del consumidor y segmentación de mercados. Variables del marketing-mix y elaboración de estrategias. Estrategias de marketing y ética empresarial. Aplicación al marketing de las tecnologías más avanzadas.

=> Analizar las características del mercado y explicar, de acuerdo con ellas, las políticas de marketing aplicadas por una empresa ante diferentes situaciones y objetivos.

Estándares de aprendizaje básicos del Bloque 5

5.1. Identifica, y adapta a cada caso concreto, las diferentes estrategias y enfoques de marketing.

5.2. Interpreta y valora estrategias de marketing, incorporando en esa valoración consideraciones de carácter ético, social y ambiental.

5.3. Aplica criterios y estrategias de segmentación de mercados en distintos casos prácticos.

BLOQUE 6. LA INFORMACIÓN EN LA EMPRESA

Obligaciones contables de la empresa. La composición del patrimonio y su valoración. Las cuentas anuales y la imagen fiel. Elaboración del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. Análisis e interpretación de la información contable. La fiscalidad empresarial.

=> Identificar los datos más relevantes del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, explicando su significado, diagnosticando la situación a partir de la información obtenida y proponiendo medidas para su mejora.

=> Reconocer la importancia del cumplimiento de las obligaciones fiscales y explicar los diferentes impuestos que afectan a las empresas.

Estándares de aprendizaje básicos del Bloque 6

6.1. Reconoce los diferentes elementos patrimoniales y la función que tienen asignada.

6.2. Identifica y maneja correctamente los bienes, derechos y obligaciones de la empresa en masas patrimoniales.

6.3. Interpreta la correspondencia entre inversiones y su financiación.

6.4. Detecta, mediante la utilización de ratios, posibles desajustes en el equilibrio patrimonial, solvencia y apalancamiento de la empresa.

6.5. Propone medidas correctoras adecuadas en caso de detectarse desajustes.

BLOQUE 7. LA FUNCIÓN FINANCIERA

Estructura económica y financiera de la empresa. Concepto y clases de inversión. Valoración y selección de proyectos de inversión. Recursos financieros de la empresa. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.

=> Valorar distintos proyectos de inversión, justificando razonadamente la selección de la alternativa más ventajosa, y diferenciar las posibles fuentes de financiación en un determinado supuesto, razonando la elección más adecuada.

Estándares de aprendizaje básicos del Bloque 7

7.1. Conoce y enumera los métodos estáticos (plazo de recuperación) y dinámicos (criterio del valor actual neto) para seleccionar y valorar inversiones.

7.2. Explica las posibilidades de financiación de las empresas diferenciando la financiación externa e interna, a corto y a largo plazo, así como el coste de cada una y las implicaciones en la marcha de la empresa.

7.3. Analiza y evalúa, a partir de una necesidad concreta, las distintas posibilidades que tienen las empresas de recurrir al mercado financiero.