

TEMA 1

EMPRESA Junio 98/99 (A)

La empresa es un ente compuesto por un conjunto de elementos o factores humanos, técnicos y financieros, combinados y ordenados según determinados tipos de estructura organizativa, con el ánimo de alcanzar ciertos objetivos, y localizados en una o varias unidades o centros de gestión.

En la actualidad podríamos establecer diversas definiciones del Concepto de Empresa bajo la óptica del libre mercado y atendiendo a diversos aspectos: económicos, jurídico, tecnológico, etc.

- A. Aspecto Económico-financiero: La empresa realiza la función de crear riqueza para retribuir a los factores productivos, contribuyendo al desarrollo económico de la sociedad.
- B. Aspecto jurídico- mercantil: La empresa está constituida por un patrimonio adscrito a un fin mercantil -con ánimo de lucro- y genera relaciones contractuales con agentes externos e internos –accionistas, trabajadores, clientes, bancos, Administración Pública, etc. –
- C. Aspecto tecnológico-productivo: La empresa combina factores de producción que permiten la obtención de los bienes o servicios demandados por la sociedad o el mercado.

Globalmente la empresa es un sistema con un conjunto de elementos o subsistemas interrelacionados entre sí para intentar conseguir los objetivos empresariales.

EMPRESARIO

El empresario es aquella persona que asume los riesgos en que incurre la empresa. Tiene también la responsabilidad de organizar la producción y ejerce la autoridad necesaria para el desarrollo de la actividad de la empresa.

LOS ELEMENTOS DE LA EMPRESA

La empresa como realidad económica y social, persigue unos objetivos y para el logro de los mismos, necesita contar con una serie de elementos que le permitan desarrollar su actividad. Dichos elementos son los siguientes:

- A. **El factor humano.** Está constituido por todas aquellas personas que aportan a la empresa, bien su trabajo o bien recursos financieros. En función del tipo de aportaciones, distinguiremos los siguientes grupos:
 - **El empresario.** Es la persona que debe tomar las decisiones necesarias para llevar a cabo la actividad empresarial y es en consecuencia, responsable de la misma, asumiendo los riesgos que puedan derivarse de sus decisiones.
 - **El propietario o capitalista.** En ocasiones se confunden las figuras del empresario y el capitalista o propietario, dado que pueden coincidir en la

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

misma persona, pero no siempre sucede así, sobre todo en las grandes empresas en las cuales suele haber muchos socios capitalistas y solo unas pocas personas responsables de la gestión.

- **Los empleados.** Personas que aportan a la empresa uno elemento esencial, su trabajo, a cambio de una remuneración.
- B. **El capital.** Está formado por todo el conjunto de bienes que integran el patrimonio empresarial. Se pueden enumerar, **el capital fijo**, es decir, los elementos patrimoniales tangibles caracterizados por su largo tiempo de permanencia en la empresa, como son, la maquinaria, edificios, instalaciones, elementos de transportes, etc., así como los valores inmateriales como el fondo de comercio, las patentes y las aplicaciones informáticas. Así mismo forman parte del patrimonio, otro tipo de bienes, caracterizados por un periodo de permanencia mas corto y que constituyen los elementos de **circulante**, como son, entre otros, las existencias, la tesorería y los derechos de cobro a clientes y deudores.
- C. **La propia organización.** Los diferentes factores de la empresa deben ser adecuadamente organizados, con el fin de garantizar la máxima eficiencia en la consecución de los objetivos empresariales. La organización alcanzará tanto a los elementos personales como materiales y deberá estar determinada por quien ostenta la responsabilidad de dirección de la empresa. La propia definición de la empresa como unidad económica de producción, nos indica la estrecha relación que debe existir ente los diferentes elementos de la organización.
- D. **Mundo exterior.** La empresa como institución desarrolla su actividad dentro de un ámbito social y en tal sentido debe relacionarse con los agentes integrantes del mismo. Su mundo exterior o entorno, lo constituyen, tanto las personas, como las instituciones u organismos públicos, con quien la empresa necesita tener alguna relación que influya en su actividad, pues no debe olvidarse que dicha actividad, la empresa la desarrolla en un entorno social, organizado y regulado jurídicamente.

OBJETIVOS DE LA EMPRESA Septiembre 96/97 (B)

Teniendo en cuenta las consideraciones previas los OBJETIVOS DE LA EMPRESA, podemos definirlos como **el conjunto de resultados que desea conseguir la entidad para cada una de las áreas importantes en un periodo de tiempo.**

El **conjunto de objetivos** debe cumplir los siguientes **requisitos**:

1. Ser **conocido** por todos los miembros de la organización.
2. Los objetivos serán **precisos** y se es posible **cuantificables** lo cual facilitará en gran medida el control de los resultados.
3. Se **ordenará** para posibilitar la toma de decisiones y evitar en lo posible el conflicto.
4. **Dar lugar a la participación** de todos los directivos de las distintas áreas en el momento de la elaboración.
5. Los objetivos serán **realistas**, razonables y suponer un reto para los miembros de la empresa.

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

Podemos **clasificar** los objetivos empresariales según dos criterios:

a) Según su naturaleza:

a.1. Objetivos económicos entre los cuáles tenemos:

- Maximizar beneficios: Si la empresa se encuentra en una sistema de economía de mercado persigue la obtención de un resultado por lo menos satisfactorio, este será el motor de la actividad. El beneficio se expresa mediante la ecuación:

$$\text{Beneficio} = \text{Ingresos} - \text{Costes}$$

Los ingresos se producen por la venta de productos o prestación de servicios, son proporcionales a la cantidad, los costes se refieren al valor de los factores empleados, pueden ser proporcionales a la cantidad utilizada, costes variables o no guardar relación con dicha cantidad costes fijos.

$$I = p \cdot q \quad CT = CF + CV$$

$$B1 = I - CT = p \cdot q - (CF + CV)$$

Si la empresa se encuentra en un sistema de planificación centralizada cumplirá el plan previsto por el gobierno.

- Maximizar la rentabilidad que mide la relación entre el beneficio y otras magnitudes, como el activo en el caso de la rentabilidad económica o los fondos propios como el caso de la rentabilidad financiera.
- Crecimiento empresarial o incremento del poder de mercado que supone incrementar la inversión convenientemente financiada y mantenerla aumentando las ventajas competitivas frente a sus rivales actuales y potenciales.
- Incremento de la productividad expresada como relación entre los producido y el coste de los factores empleados.
- Objetivos financieros sobre la liquidez o el endeudamiento.

a.2. Objetivos sociales como son:

- Creación de empleo.
- Estabilización de la tasa de paro en la zona donde desarrolla su actividad.
- Incremento del nivel de industrialización.
- Aumento de la renta per cápita.
- Formación de los trabajadores y mejora de las condiciones de seguridad e higiene en el desempeño de su puesto.

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

- Flexibilidad que le permita adaptarse al entorno cambiante.
- Cuidar el medio ambiente de tal manera que se posibilite a largo plazo la continuidad de la empresa.

b) Según el horizonte temporal:

b.1. *Objetivos estratégicos:* Son aquellas metas que se plantean para un largo plazo como el aumento de la participación en el mercado.

b.2. *Objetivos tácticos u operativos:* Son aquellos que se plantean para un corto plazo como la reducción del precio de un producto.

TEMA 3

RESUMEN DEL TEMA 3 EL ENTORNO DE LA EMPRESA

ENTORNO DE LA EMPRESA: Se puede definir como el conjunto de hechos y factores externos a la empresa pero relevantes para ella, con los que interacciona y sobre los que puede influir pero no controlar, se concretan en un conjunto de normas y relaciones establecidas que condicionan su actividad. Se suele distinguir entre los factores que afectan de forma general a todas las empresas (entorno general) y los que afectan de forma específica a cada una(entorno específico)

ENTORNO GENERAL: Representan, a grandes rasgos, las grandes tendencias que caracterizan a la sociedad, sobre las que las empresas tienen escasa capacidad de influencia, dada la amplitud del termino los factores se suelen agrupar en

- 1)Factores político-legales, se incluye elementos como el sistema institucional, las ideologías y partidos políticos relevantes, la estabilidad y riesgos políticos, el marco exterior y legislación que afecta a la empresa.
- 2)Factores social-demográficos, modelos culturales y características demográficas de una sociedad; valores y creencias básicas de la sociedad, las modas y estilos de vida y variables demográficas.
- 3)Factores tecnológicos, son los derivados de los avances científicos que consiguen consecuencias económicas favorables cuando se utilizan como instrumento para competir.
- 4)Factores económicos, son los factores de mayor relevancia en cuanto a su influencia en la empresa, son los que afectan a las relaciones de producción, distribución y consumo de una empresa, es decir, a la forma en que una sociedad decide usar los recursos. De forma resumida dentro de estos factores se incluye la política fiscal, la política monetaria, la inflación, el tipo de cambio, los ciclos económicos, el euro etc.

ENTORNO ESPECÍFICO: está formado por aquel conjunto de factores que afectan a cada empresa de forma directa según el sector en el que actúe. Todas las empresas deben observar la evolución de su sector para así conocer los cambios que se produzcan en las fuerzas competitivas y en la presión competitiva existente, puesto que de la competencia en el sector van a depender los beneficios de la empresa y su rentabilidad. M.Porter establece cinco

- 1)Grado de rivalidad entre los competidores actuales, depende fundamentalmente de la estructura del mercado, y de la tipología del sector. Así, en mercados en crecimiento con pocas empresas, la rivalidad entre ellas será menor que en mercados concurrenciosos o en declive. La consecuencia de un alto nivel de competencia entre las empresas será un precio menor para los consumidores y mayores costes de competir para las empresas.

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

2) Amenaza de entrada de nuevos competidores, lo cual incrementaría el nivel de competencia del sector, está en función de las barreras de entrada que dificultan la entrada al sector y que pueden ser de distintos tipos: ventajas de coste de las empresas ya instaladas, diferenciación de los productos, existencia de economías a escala, altas necesidades de capital, dificultad de acceso ~ los canales de distribución, requisitos exigidos por la Administración...

3) Amenaza de productos sustitutivos, determina el grado en que algunos otros productos pueden cubrir las mismas necesidades de comprador. Depende fundamentalmente de las innovaciones tecnológicas.

4) Poder negociador de los proveedores

5) Poder negociador de los clientes, estos dos últimos influyen sobre el margen que la empresa puede conseguir con la venta de sus productos y, por lo tanto, sobre los rendimientos obtenidos.

RESPONSABILIDAD SOCIAL DE LA EMPRESA, el concepto de responsabilidad social de la empresa se refiere a que esta debe considerar, además de los efectos económicos, los efectos sociales que generan sus decisiones y actuaciones. En los últimos tiempos se está incrementando la presión de la sociedad sobre las empresas para que presten mayor atención a las cuestiones sociales y medioambientales y adopten unas actitudes más éticas en sus comportamientos. El sistema de economía de mercado impulsa al empresario particular a minimizar sus costes de producción para resultar competitivo, esto supone, en ciertos casos, ; trasladar a la comunidad parte de los costes de producción, los llamados costes sociales que ~ son las pérdidas directas o indirectas soportadas por terceros, como resultado de las actividades de la empresa (contaminación del aire y del agua, modificación del equilibrio ecológico, agotamiento de recursos no restituibles, enfermedades laborales, desempleo...)

BALANCE SOCIAL, Se hace necesario un sistema de información sobre el comportamiento ético de la empresa, mediante el que ésta informe a la sociedad ya sus propios miembros del grado de cumplimiento de su responsabilidad social. El balance social es un conjunto de informes tanto internos como externos que hablan sobre los beneficios y los costes sociales de la empresa, el término "balance" debe interpretarse como instrumento para medir y comparar la incidencia de la empresa en la sociedad.

POLÍTICA FISCAL, es la actuación del Estado sobre la economía mediante decisiones referentes al gasto público y los impuestos.

POLÍTICA MONETARIA, es el control que hace el Banco Central sobre la cantidad de dinero en circulación y los tipos de interés.

**CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD**

INFLACIÓN, es el crecimiento continuo y generalizado de los precios servicios influye en la economía y por lo tanto en las empresas.

TIPO DE CAMBIO, es el precio de una moneda expresado en otra.

CICLOS ECONÓMICOS, fluctuaciones económicas de la producción total, el PIB, y de la mayoría de las variables económicas entre las que destacan el empleo y la tasa de inflación. Un ciclo económico tiene varias fases (depresión-recuperación-auge-recesión) y en cada una de ellas la repercusión en la actividad económica y como consecuencia en las empresas será diferente.

TEMAS 4 y 5

1) ¿Qué recomendaciones harías para mejorar la rentabilidad de esta empresa? (JUNIO 96-97 A)

La rentabilidad económica es la relación entre el beneficio antes de intereses e impuestos y el activo total. Cuanto más elevada sea la rentabilidad mejor, porque indicará que se obtiene más productividad del activo. Existen diferentes formas de aumentar la rentabilidad:

- Vender a precios más elevados y/o reducir costes de forma que el BAI sea más elevado.
- Ajustar los precios de venta para vender el máximo número de unidades que haga disminuir el número de existencias que forman parte del activo. De esta forma se alcanza una cuota de mercado más elevada para la empresa.

2) Indicar cómo se calcula el período de maduración financiera (SEPTIEMBRE 96-97 A)

El período de maduración financiera se obtiene deduciendo del Período de maduración económico la parte financiada por los proveedores.

3) Composición de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias (SEPTIEMBRE 96-97 A)

La cuenta de P y G refleja el resultado generado por la empresa durante un ejercicio como diferencia entre los ingresos y los gastos del período. La estructura de la cuenta es la siguiente:

	Ventas
-	Compras
-	Gastos de fabricación y comercialización
-	Amortizaciones
+/-	Otros ingresos y gastos
<hr/>	
	BENEFICIO ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS
+/-	Ingresos y gastos financieros
<hr/>	
	BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS
-	Impuesto de Sociedades
<hr/>	
	BENEFICIO NETO

4) Propón algún tipo de actuación que pueda permitir a una empresa mejorar una situación en que existe problema de liquidez (JUNIO 98-99 B)

Para que una empresa solucione sus problemas de liquidez y pueda atender sus pagos podrá tomar medidas tales como:

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

- Ampliar el capital de la sociedad
- Reducir el pago de dividendos y aumentar la autofinanciación
- Reconvertir la deuda a corto plazo en deuda a largo plazo
- Adelantar el período de cobro de clientes y retrasar el período de pago a proveedores y acreedores.
- Vender activos inmovilizados que no sean imprescindibles para generar liquidez.

5) Definir, calcular e interpretar gráficamente el umbral de rentabilidad (SEPTIEMBRE 98-99 B)

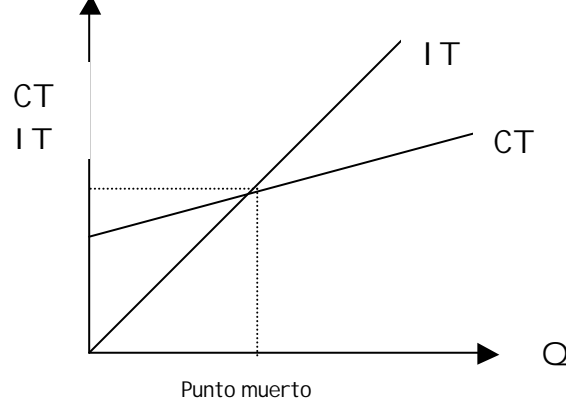
Se entiende por punto de equilibrio, punto muerto o umbral de rentabilidad aquella cifra de ventas en que la empresa cubre todos sus gastos, es decir, su beneficio es cero.

La forma de calcularlo es a través de la siguiente fórmula

$$Q = \frac{CF}{P - cv}$$

Siendo CF los costes fijos, P el precio y cv es coste variable unitario.

Gráficamente:



6) Memoria de una empresa (JUNIO 2000 A)

La memoria es el estado contable que muestra información imprescindible para analizar las cuentas de una empresa. Incluye los siguientes apartados:

- Bases de presentación de las cuentas anuales
- Distribución de resultados
- Normas de valoración
- Situación fiscal
- Cuadro de financiación

Con esta información se comentan, completan y amplían los datos incluidos en el balance de situación y en la cuenta de pérdidas y ganancias.

- 7) **Según se observa en los balances presentados, la cifra total de activo coincide con la de pasivo en ambas empresas. ¿Es esto habitual? ¿Por qué? (JUNIO 2000 B)**

Se produce siempre ya que el activo recoge los bienes y recursos que la empresa utiliza en el proceso productivo y en el pasivo van las fuentes de financiación de dichas inversiones, por lo que siempre deben coincidir el activo con el pasivo.

- 8) **Indica cuáles de los siguientes elementos son parte positiva del patrimonio (activo del balance) y cuáles negativa (pasivo): un solar propiedad de la empresa, un camión, una factura pendiente de pago, otra pendiente de cobro, un programa de ordenador, un préstamo concedido por el banco. (JUNIO 2000 B)**

Solar: Activo

Camión: Activo

Factura pendiente de pago: Pasivo

Factura pendiente de cobro: Activo

Programa de ordenador: Activo

Préstamo concedido por el banco: Pasivo

- 9) **Indica qué conceptos deben integrarse en la cuenta de resultados del ejercicio de una empresa y qué mide esta cuenta.**

La Cuenta de P y G es un documento contable que informa del resultado obtenido durante un período de tiempo, así como de las causas que lo han originado. Tiene la siguiente estructura:

Ventas netas

+ otros ingresos de explotación

- compras

- gastos de personal

- gastos externos

RESULTADO BRUTO DE EXPLOTACIÓN

- Dotación de amortizaciones

- Variación de provisiones

RESULTADO NETO DE EXPLOTACIÓN

+ Ingresos financieros

- Gastos financieros

RESULTADO DE LAS ACTIVIDADES ORDINARIAS

+ Ingresos extraordinarios

- Gastos extraordinarios

RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS (BAI)

- Impuesto sobre beneficios

RESULTADO DEL EJERCICIO (BDII)

10) Define el concepto de punto muerto o umbral de rentabilidad. ¿En qué tipo de unidades suele expresarse el valor del punto muerto?

Es el volumen de ventas, en unidades físicas, que permiten cubrir exactamente la totalidad de los gastos. De otra forma, el volumen de ingresos por ventas necesarias para que el resultado de la empresa sea cero. Si las ventas son superiores al punto muerto la empresa obtendrá beneficios mientras que si son inferiores, incurrirá en pérdidas.

11) ¿Qué diferencias existen entre la rentabilidad económica y financiera?

La rentabilidad económica mide la capacidad efectiva de la empresa para remunerar a todos los capitales invertidos. Se interpreta como el beneficio que obtiene la empresa por cada 100 unidades económicas invertidas en el activo.

La rentabilidad financiera se interpreta como el beneficio que obtiene la empresa por cada 100 unidades económicas de capital propio aportado. Mide el beneficio generado en relación con la inversión realizada por los accionistas.

La diferencia fundamental es que la rentabilidad económica nos dice que beneficio nos ha proporcionado todo el activo (que coincide con el pasivo total) mientras que la rentabilidad financiera el beneficio obtenido con la financiación de recursos propios. La rentabilidad financiera es el ratio que define cuánto obtiene el accionista con su inversión.

12) Para desarrollar su actividad, la empresa cuenta con unos recursos propios y también con fondos ajenos, que constituyen la gran masa patrimonial denominada Pasivo. Los recursos ajenos pueden clasificarse a su vez en función del plazo de exigibilidad. Con estas consideraciones, responde a las siguientes preguntas:

- **¿Qué son capitales permanentes?**

Son el conjunto de exigible a largo plazo y recursos propios

- **¿Cómo debe ser financiado el Activo Fijo?**

El Activo Fijo debe ser financiado en su totalidad por el Pasivo Fijo para que la empresa no tenga problemas de desequilibrios financieros a corto plazo.

- **¿En qué consiste el capital circulante o Fondo de maniobra?**

Es la parte del Activo Circulante que está financiado por capitales permanentes. Se puede calcular como la diferencia entre Activo Circulante y Pasivo Circulante. También se puede calcular como Pasivo Fijo menos Activo Fijo.

- **¿Qué se entiende por equilibrio financiero normal o básico?**

Situación en la que el Pasivo Fijo financia totalmente el Activo Fijo y en parte el Activo Circulante. En esta situación el fondo de maniobra es positivo.

13) Las empresas con la forma de S.A. están obligadas a redactar unas cuentas anuales que muestran su situación patrimonial y financiera, así como los resultados en dicho período de tiempo. ¿Qué deben obligatoriamente incluir, y cuáles son los libros que a tal efecto deben llevar?

Las cuentas anuales son el Balance, Cuenta de Pérdidas y Ganancias y Memoria y deben llevar obligatoriamente el Libro de Inventarios y cuentas anuales, debidamente legalizado, además del Libro Diario y el Libro de Actas. Igualmente deben incluir la dotación a Reservas legales y voluntarias del beneficio.

14) Entre las masas patrimoniales que configuran el Activo y el Pasivo de una empresa debe haber un cierto equilibrio, que se evalúa por varios procedimientos. Uno de ellos es el llamado fondo de maniobra o capital circulante. ¿En qué consiste y qué significado tiene su signo? Razona la respuesta ilustrando con un sencillo ejemplo numérico.

El Fondo de Maniobra se calcula mediante la diferencia entre el Activo Circulante y el Pasivo Circulante y representa la parte del Activo Circulante que viene financiada con el Pasivo Fijo (exigible a largo plazo y no exigible). Si tiene signo negativo ($AC < PC$) la empresa está en una situación de desequilibrio financiero a corto plazo, con problemas para hacer frente a las deudas a corto plazo con el Activo Circulante; es la situación de suspensión de pagos. Suponemos una empresa que tiene este balance de situación:

ACTIVO		PASIVO	
Activo Fijo	125	Neto	90
Activo Circulante	75	Exigible L/P	10
		Exigible C/P	100
TOTAL ACTIVO	200	TOTAL PASIVO	200

**CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD**

En este ejemplo, calculamos $FM = AC - PC = 75 - 100 = -25$. Este resultado negativo nos indica que la empresa está en situación de suspensión de pagos si no toma las medidas adecuadas para resolver el problema. Las materias primas y mercaderías se financian con el Pasivo Fijo, lo que se denomina Fondo de Rotación.

15) El conjunto patrimonial de una empresa se puede agrupar en dos grandes masas patrimoniales, Activo y Pasivo. ¿Qué representa el Pasivo, y qué elementos lo forman? Indica cuáles son esos elementos, describiendo su contenido?

El Pasivo constituye la estructura financiera de la empresa cuya función es financiar las inversiones que ocupan la estructura económica (Activo). Lo forman el Pasivo Fijo y Pasivo Circulante.

El Pasivo Fijo están constituido por los capitales permanentes, es decir, los fondos propios o neto o no exigible (capital social, reservas y pérdidas y ganancias positivas) y los fondos ajenos a largo plazo (préstamos, empréstitos,... con un vencimiento superior a un año).

El Pasivo Circulante es el exigible a corto plazo y está formado por todas las obligaciones de pago que tiene la empresa con un vencimiento inferior a un año.

16) La gran masa patrimonial denominada Activo, que representa la estructura económica de una empresa puede dividirse, según la función que desempeñan sus elementos, en varias masas patrimoniales. ¿Cuáles son éstas, qué cuentas forman y qué funciones comunes las definen?

Activo Fijo, formado por el Inmovilizado Material (maquinaria, elementos de transporte, construcciones, herramientas, equipos informáticos,...), Inmovilizado Inmaterial (patentes, marcas, fondo de comercio, aplicaciones informáticas,...) e inmovilizado financiero. Esta masa patrimonial tiene la misión de asegurar la vida de la empresa.

Activo Circulante, formado por las Existencias (de mercaderías, materias primas, productos terminados y semiterminados), Realizable (derechos de cobro a clientes y deudores a corto plazo) y Disponible (Tesorería). Esta masa asegura la actividad objeto de la empresa.

17) La suspensión de pagos es una consecuencia de una situación de insolvencia transitoria. ¿Qué significado tiene en términos contables? ¿Es lo mismo que quiebra? Razona la respuesta

En términos contables decimos que hay suspensión de pagos cuando las obligaciones de pago a corto plazo (Pasivo Circulante) son superiores a los derechos de cobro a corto plazo (Activo Circulante).

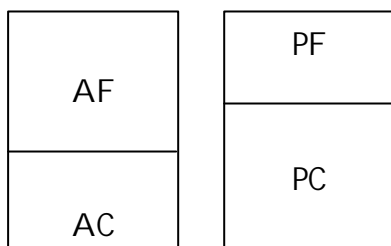
No es lo mismo que quiebra, ya que esta situación se produce cuando cuando la empresa carece de recursos propios. Parte del Activo (Activo ficticio) no

**CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD**

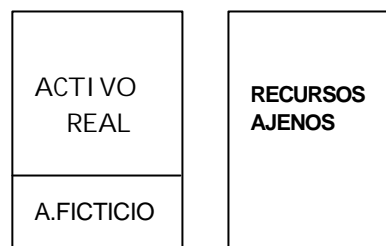
tiene valor. Si la empresa se liquida en estos momentos los acreedores no van a poder cobrar los créditos en su totalidad.

Para ilustrar la diferencia, se puede ver gráficamente:

Suspensión de pagos



Quiebra



TEMA 6

TEMA 6 - FUENTES DE FINANCIACIÓN

FINANCIACIÓN- Consecución de los medios necesarios para efectuar inversiones. A cada una de las formas de obtención de medios se le denomina fuente financiera.

FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS- Son las que proceden de la actividad de la empresa y de aquellos otros recursos que son aportados por los propietarios. Constituyen el pasivo no exigible. Son el capital social, reservas y amortizaciones, es decir, el capital social y la autofinanciación.

FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS- Proviene de las distintas fuentes de endeudamiento. La empresa las capta de inversores o intermediarios y en algún momento se deberán devolver. Constituyen el pasivo exigible. Son los créditos, préstamos, empréstitos, leasing, descuento comercial, créditos de proveedores, factoring y otras partidas pendientes de pago.

FUENTES DE FINANCIACIÓN EXTERNAS- Comprende los fondos captados fuera de la empresa, tanto por cuenta de capital (aportaciones de los propietarios), como la financiación ajena otorgada por terceros en sus distintas variedades.

FUENTES DE FINANCIACIÓN INTERNAS O AUTOFINANCIACIÓN- Son fondos generados por la propia empresa y comprenden los fondos de amortización y la retención de beneficios. Con estos fondos la empresa financia inversiones sin tener que recurrir al endeudamiento o a los accionistas.

CAPITALES PERMANENTES O PASIVO FIJO- Recursos financieros a largo plazo (aportaciones de los socios, autofinanciación, préstamos y créditos a más de un año...). Es conveniente que el pasivo fijo financie las inversiones a largo plazo (Activo Fijo) y también una parte del Activo Circulante, para evitar problemas de liquidez en la empresa.

PASIVO CIRCULANTE- Deudas de la empresa con vencimiento inferior al año (préstamos bancarios y acreedores a corto plazo, Seguridad Social, Hacienda Pública...)

PRÉSTAMO- Se caracteriza porque una entidad financiera pone a disposición de la empresa una cantidad de dinero, y ésta, se compromete a devolver dicha cantidad más unos intereses prefijados en un determinado plazo de tiempo. Fuente de financiación ajena, externa y puede ser a corto o largo plazo.

CRÉDITO- Se caracteriza porque el banco abre una cuenta corriente de la que la empresa podrá obtener dinero mediante cheques cuando lo desee, hasta un cierto límite. Sólo pagará intereses por las cantidades que haya dispuesto y no por el límite total que se le haya concedido, si bien es frecuente el cobro de una comisión que gira sobre ese límite total. Fuente de financiación ajena, externa y puede ser a corto o largo plazo.

**CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD**

DESCUENTO COMERCIAL- Es una operación financiera mediante la cual, un banco adelanta el importe de una letra de un cliente que tiene vencimiento en una fecha posterior. El adelanto del importe se realiza, una vez descontados los intereses que median desde la fecha en que se realiza el anticipo del importe y la fecha de vencimiento de la letra. Es una operación que se realiza “a buen fin”, es decir, si llegado el vencimiento, el cliente no paga, el banco exigirá a la empresa el importe que le anticipó más los gastos correspondientes. Fuente de financiación externa, ajena y a corto plazo.

FACTORING- Es la venta por parte de la empresa de los derechos de cobro sobre los clientes a una empresa o intermediario financiero. Este sistema proporciona gran liquidez y evita los riesgos de impago. Fuente de financiación ajena, externa y a corto plazo.

LEASING- Es un contrato de arrendamiento financiero con opción de compra, que permite a las empresas que necesitan elementos patrimoniales (maquinaria, vehículos, inmuebles, etc.) disponer de ellos durante un periodo determinado de tiempo, mediante el pago de una cuota, de tal manera que, una vez finalizado dicho periodo, el arrendatario puede devolver el bien al arrendador o adquirirlo a un precio residual. Fuente de financiación externa, ajena y generalmente a largo plazo.

RENTING- Modalidad de arrendamiento financiero a medio o largo plazo de bienes muebles (vehículos, equipamiento industrial o de oficina). En un contrato de renting el cliente debe pagar una renta fija mensual durante un plazo generalmente inferior a 5 años. A cambio, la compañía de renting garantiza el uso del bien y se compromete a prestar unos servicios mínimos (mantenimiento, revisiones periódicas, cambio de neumáticos, sustitución del vehículo, seguro a todo riesgo, asistencia en carretera, gestión de multas...)

EMPRÉSTITO DE OBLIGACIONES- Las grandes empresas necesitan en muchas ocasiones capitales de cuantía muy elevada y no les resulta fácil encontrar entidades financieras dispuestas a conceder préstamos de tales cuantías. En estos casos, las empresas pueden conseguir fondos dividiendo esas grandes cantidades en pequeños préstamos y que sean un gran número de acreedores o prestamistas los que presten el dinero a la empresa. Para ello, la empresa emite unos títulos llamados obligaciones para ser suscritos y desembolsados por cada uno de los prestamistas. Al conjunto total de obligaciones emitidas de una sola vez se le conoce con el nombre de empréstito. Representan una deuda para la empresa, ya que son una parte proporcional de un préstamo o un empréstito concedido a la entidad emisora y supone para ésta la obligación de pagar unos intereses periódicos y el reembolso de los títulos al vencimiento. Fuente de financiación ajena, externa y puede ser a corto o largo plazo.

CAPITAL SOCIAL- Fondos aportados por los socios o accionistas y equivale a la suma del capital fundacional más lo que hayan representado las sucesivas ampliaciones. También se calcula multiplicando el número de acciones por su valor nominal. Es una fuente de financiación propia, externa y a largo plazo.

AMORTIZACIÓN- Desde un punto de vista financiero, consiste en deducir periódicamente, de los ingresos que se obtienen por la venta de los productos,

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

una cantidad acorde con el elemento a amortizar y la duración estimada para el mismo, y tiene por finalidad poderlo sustituir al llegar su envejecimiento. El objeto es mantener la capacidad económica de la empresa. Hasta que llegue el momento de utilizar esos fondos para la reposición de los activos, se encontraran invertidos en algunos bienes o derechos. Fuente de financiación interna, propia y a largo plazo.

Los motivos de la amortización son la obsolescencia, el uso y el paso del tiempo.

RESERVAS- Son fondos que se constituyen a partir de los beneficios generados por la empresa y no distribuidos entre los propietarios. Se pueden crear de una manera voluntaria u obligatoria y en este sentido podemos hablar de distintos tipos de reservas: legales, estatutarias, voluntarias, etc. Su objeto es acometer nuevas inversiones y que la empresa crezca. Fuente de financiación propia, interna y a largo plazo.

DERECHO DE SUSCRIPCIÓN PREFERENTE- En el momento de realizarse una ampliación de capital en una s.a., es el derecho de los antiguos accionistas de suscribir un número determinado de acciones nuevas proporcional al de acciones antiguas que tenían. El accionista tiene la posibilidad de mantener el mismo porcentaje de representación en el capital social si ejercita el derecho, o de vender en el mercado bursátil los cupones expresivos de sus derechos de suscripción, obteniendo una compensación por la pérdida de valor de las acciones viejas como consecuencia de la dilución de las reservas entre un número mayor de acciones. También podría ampliar sus posiciones en la empresa si comprará derechos a otros accionistas antiguos, con lo que podría comprar un mayor número de acciones nuevas.

TEMA 7

INCONVENIENTES Y VENTAJAS DE LOS MÉTODOS ESTÁTICOS Y DINÁMICOS. (Junio 95-96/ A): Los métodos estáticos no tienen en cuenta los problemas derivados de la equivalencia de capitales, no tienen en cuenta el factor tiempo, una vez cubierto el desembolso inicial no consideran los siguientes flujos de caja, son métodos aproximados. Además no tienen presente el efecto de la inflación.

Los métodos dinámicos incorporan el factor tiempo y consideran que los capitales tienen diferente valor según el momento del tiempo. En el caso del TIR, su cálculo es sencillo para uno o dos años, en el caso de que el número de años sea mayor, su obtención se complica debiendo recurrir a procedimientos analíticos y matemáticos.

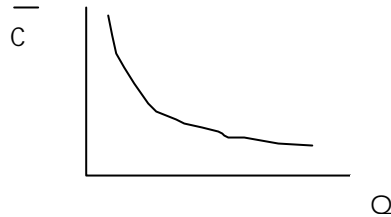
DIFERENCIA ENTRE INVERSIÓN PRODUCTIVA Y FINANCIERA (Septiembre 95-96/ A): La inversión productiva es aquella que se lleva a cabo en activos que participan en el proceso productivo, como maquinaria o elementos de transporte y la inversión financiera corresponde a los títulos o valores, como acciones u obligaciones de otra empresa o títulos de deuda pública que la empresa adquiere.

RIESGO EMPRESARIAL (Septiembre 97-98/ A). Variabilidad de los resultados empresariales, ante la incertidumbre imperante en el sistema económico. Incertidumbre de recuperar la inversión empresarial.

INVERSIÓN (Septiembre 99-00/ A): Aplicación de medios financieros en la compra, renovación o mejora de los elementos de inmovilizado que tienen como objetivo el incremento de la capacidad productiva de la empresa. Materialización de las fuentes de financiación de la empresa en elementos del Activo.

TEMA 8

ECONOMÍAS DE ESCALA (Junio 93-94/ A y Junio 94-95/ A): Se producen cuando al aumentar la producción disminuye el coste medio, ya que unos mismos costes administrativos y comerciales se reparten entre más unidades productivas.



EFICIENCIA TÉCNICA: (Junio 93-94/ A): Aquel proceso productivo en el cual para obtener una determinada cantidad de producto emplea la menor cantidad posible de al menos un factor productivo y no más de los otros factores. Se obtiene el máximo output a partir del mínimo input.

PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO O DE LA MANO DE OBRA: (Junio 93-94/ A): La relación existente entre la producción y el número de unidades de trabajo empleadas.

Se puede obtener en unidades monetarias o en unidades físicas.

EFICIENCIA (Junio 94-95/ A): Proceso productivo mediante el cual se consigue la mayor cantidad de producto, bien empleando la mínima cantidad de factores productivos o bien minimizando el coste.

Eficiencia técnica: Obtener la producción máxima a partir de unas cantidades determinadas de factores.

Eficiencia económica: Obtener la producción con el menor coste de los factores productivos.

PRODUCTIVIDAD (Junio 94-95/ A y Septiembre 96-97/ B): Es la relación entre la producción de un período (output) y la cantidad de recursos consumidos (inputs) para alcanzarla.

FUNCIONES DEL ALMACÉN (Septiembre 94-5/ A): Coincide con el departamento de aprovisionamiento, que se encarga de suministrar en el momento oportuno y en la cantidad requerida todos los elementos necesarios en el proceso productivo (empresas industriales) y las mercaderías (empresas comerciales).

Una mala gestión puede llevar a un incremento de los costes (los costes fijos se soportan aunque no se produzca) y una pérdida de clientes por no entregar los productos demandados o no hacerlo a tiempo.

Funciones del almacén:

- 1) Establecer necesidades materiales (stock óptimo).
- 2) Contactos con proveedores (elección, precio, calidad).

**CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD**

- 3) Recepción del material (verificación).
- 4) Gestión del almacén (evitar deterioros).
- 5) Suministro y distribución (logística).

RELACIÓN ENTRE AUMENTO DE LA PRODUCTIVIDAD Y UN PLAN DE CALIDAD TOTAL (Septiembre 94-95/ A):

Existe una gran relación entre calidad, costes, productividad y beneficio. Cuando la calidad aumenta, los costes disminuyen y se producen una serie de efectos en cadena que benefician a las empresas:

- mejora de la productividad.
- satisfacción de los clientes.
- consolidación y ampliación de mercados.
- incremento de beneficios.
- seguridad en el trabajo.
- satisfacción entre los trabajadores.

No se trata de producir mejor sino de producir lo mejor para que el cliente quede satisfecho.

SEIS LÍNEAS DE ACTUACIÓN DE LA EMPRESA PARA LA MOTIVACIÓN DEL PERSONAL (Junio 96-97/ A):

- La retribución económica presente y futura.
- La integración en el equipo de trabajo.
- El reconocimiento por parte del superior del mérito de la tarea bien hecha.
- La importancia y la responsabilidad de la tarea desarrollada.
- La variedad de tareas: las personas no quieren la rutina.
- La participación en la fijación de los objetivos.
- La información sobre los resultados de la tarea efectuada.
- El acceso a programas de formación de la empresa.
- Las expectativas de promoción.
- La adaptación de la tarea a los intereses de quien la lleva a cabo.

JUST-IN-TIME (Septiembre 98-99/ B): Reducción al máximo de inventarios o existencias adaptando la gestión de los mismos a las necesidades productivas. Ejemplo: mantener gestión de stocks.

CALIDAD TOTAL (Septiembre 98-99/ A): Preocupación de todos los ámbitos de la empresa, sin una dependencia concreta de ningún departamento.

TEMA 9

MERCADO MONOPOLISTA, OLIGOPOLISTA Y DE LIBRE COMPETENCIA. Características y ejemplos. (Junio 96-97/ A y Junio 97-98/ B)

MERCADO DE MONOPOLIO: Mercado de competencia imperfecta porque en él, los agentes económicos pueden influir en cantidades o precios. Puede haber monopolio de demanda (monopsonio) cuando existe un solo demandante, que no es el más corriente, suelen ser de carácter estatal y monopolio de oferta, cuyas características son: un solo oferente de un bien homogéneo, existen barreras efectivas a la entrada de empresas y la curva de demanda del monopolista coincide con la curva de demanda del mercado.

Ejemplos: Diamantes de la empresa Brees durante los años 80, Polaroid con las cámaras fotográficas instantáneas, suministro de energía eléctrica, agua...

MERCADO OLOGPOLISTA: Mercado de competencia imperfecta. Nos centraremos en el oligopolio de oferta, cuyas características son:

- Pocos productores,
- El producto puede ser homogéneo o diferenciado mediante marcas,
- Interdependencia de las acciones de los participantes, el empresario tiene capacidad de influir sobre las decisiones de sus competidores con sus propias acciones y de ser influenciado por las decisiones de sus rivales, esto puede llevar a guerras permanentes de precios o a acuerdos (cartel o liderazgo en precios),
- Pueden existir barreras a la entrada en el caso de que la producción se lleve en empresas con grandes inversiones.

Ejemplo: OPEP

MERCADO DE LIBRE COMPETENCIA O COMPETENCIA PERFECTA: Se caracteriza por:

- Las empresas son precio-aceptantes, no pueden influir sobre el precio ni sobre la cantidad.
- Muchos productores y vendedores.
- Producto homogéneo.
- Los participantes poseen información perfecta o existe transparencia del mercado.
- No existen barreras a la entrada y salida de empresas.

Ejemplo: mercado de fruta.

LEALTAD DE MARCA (Junio 97-98/ A): Tendencia a la adquisición reiterada de un producto comprado con cierta frecuencia.

SEGMENTACIÓN MERCADOS (Junio 97-98/ A y Junio 98-99/ A): Estratificación (o división) del mercado en diferentes grupos, en función de sus características, con el fin de atender mejor sus demandas específicas.

MERCADO POTENCIAL (Junio 97-98/ A y Septiembre 97-98/ B): Constituido tanto por los actuales consumidores de productos de la empresa como por aquellos que pueden llegar a serlo a través de una política comercial

adecuada. Estos consumidores son aquellos que conocen el producto y no lo consumen y los que no lo consumen por no conocerlo.

INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (Septiembre 97-98/ A y Junio 98-99/ A): Profundización en el análisis de las características y comportamiento de los consumidores.

MERCADO ACTUAL Y POTENCIAL (Septiembre 97/98/ B): El primero sólo considera a los consumidores actuales de la empresa, mientras que el segundo también incluye a aquellos que pueden llegar a serlo si se lleva a cabo una política de comunicación adecuada.

SEGMENTACIÓN DE MERCADOS E INVESTIGACIÓN DE MERCADOS (Junio 98-99/ A):

MERCADO DE CONSUMO Y MERCADO INDUSTRIAL (Junio 98-99/ B): Los mercados de consumo son aquellos:

- En los que los consumidores son individuos o familias que compran para satisfacer sus necesidades o usando el bien o servicio.
- El número potencial de compradores es difícil de cuantificar.
- Las compras son hechas para atender necesidades subjetivas.
- Los precios son conocidos en el mercado.
- El volumen de operaciones es pequeño.

En los mercados industriales en cambio:

- Los adquirentes compran por encargo de organizaciones que precisan los productos para elaborar otros o, en general, para desarrollar su actividad y alcanzar sus fines.
- El número potencial de compradores es fácil de cuantificar.
- La compra obedece a decisiones planificadas.
- El precio final es negociado frecuentemente.
- Se realizan grandes volúmenes de operación.
- Existe la posibilidad de fabricación sobre pedidos para atender las necesidades específicas del comprador.

ESTRATEGIA DE DIFERENCIACIÓN. Ejemplo con tres motivos. (Septiembre 98-99/ A): En la estrategia de diferenciación, la empresa busca que el cliente perciba su producto como superior, en relación con el ofrecido por la competencia.

Ejemplo: En el mercado del automóvil, VOLVO: calidad, seguridad y elegancia.

COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA (Septiembre 99-00/ A): Situación competitiva (o mercado) donde existen numerosas empresas que fabrican un producto que, siendo similar, tiene algunas diferencias entre sí, de manera que el consumidor prioriza uno sobre otro, por lo que la empresa tiene un cierto poder de monopolio en el mercado donde vende dicho producto.

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

SEGMENTO DE MERCADO (Septiembre 99-00/ A): Conjunto de clientes que demandan un producto de características similares, o que comparten una serie de características.

PROMOCIÓN DE VENTAS VS. PUBLICIDAD (Septiembre 99-00/ B): La primera incluye actividades de corta duración a través de las cuales la empresa desea estimular su demanda a corto plazo, mientras que la publicidad su efecto es a más largo plazo, se realiza normalmente a través de los medios de comunicación de masas (con lo que lógicamente , tiene un coste explícito), y tiene un carácter más impersonal.

SEGUNDA MARCA VS. MARCA BLANCA (Septiembre 99-00/ B): El primer concepto hace referencia a una marca adicional creada por una empresa, que se ofrece a un precio inferior al de la marca principal de la empresa(ej. Radiola, PMI). Marcas blancas son aquellas que llevan el nombre del distribuidor en lugar del de la empresa que fabrica el producto (Alcampo, Día, First Line).

TEMA 10

EMPRESA MULTINACIONAL (Septiembre 95-96/ A, Junio 97-98/ B y Septiembre 97-98/ A): Unidad mercantil de grandes dimensiones que opera en el país donde nacen, pero por su envergadura, necesitan mercados más amplios. Esta formada por un grupo de empresas:

- Matriz: En el país de origen.
- -Filiales: En otros países.

Se habla de tipos de multinacionales:

- Internacionales: Se introducen en otros países por cualquier estrategia que no sea la inversión directa.
- Multinacionales: Desarrolla sus actividades en el exterior sin hacer distinciones respecto al modo de realizarlas en su país de origen, que es base nacional de su capital.
- Transnacionales: Pertenecen y ejercen su control personas de distintas nacionalidades.
- Supranacionales: No tienen vinculación fija con país alguno. Operan con capitales de distinta procedencia según sus intereses, moviéndolos a su conveniencia.

ESTRATEGIAS DE CRECIMIENTO (Junio 96-97/ B):

Crecimiento respecto a la propia empresa:

Interno: Por tamaño con nuevas inversiones.

Externo: - Por absorción.

- Por fusión.

Crecimiento respecto a productos y mercados de la empresa:

Penetración: Nuestros clientes compran más pero con la misma periodicidad.

Por desarrollo: Nuevos productos en los mercados actuales o la venta de los mismos productos en nuevos mercados.

Por diversificación: Venta de nuevos productos en nuevos mercados.

PYME Y EMPRESA MULTINACIONAL (Junio 97-98/ B): Una empresa multinacional es aquella que desarrolla su actividad en más de un país, mientras que la caracterización de una PYME viene dada por su tamaño.

Según el DOCE de 30 de Abril de 1996, se entenderá por PYME las empresas:

- que empleen a menos de 250 personas.
- Cuyo volumen de negocio anual no exceda de 40 millones de euros, o bien
- Cuyo balance general anual no exceda de 27 millones de euros.

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

Además, se debe cumplir que el 25 % o más de su capital o de sus derechos de voto no pertenezca a otra empresa, o conjuntamente a varias empresas, que no respondan a la definición de PYME o de pequeña empresa, según el caso.

LIDERAZGO EN COSTES (Junio 98-99/ A): Estrategia que trata de obtener una posición competitiva favorable elaborando sus productos con un coste más bajo que el de las empresas rivales.

CAPACIDAD DE UNA EMPRESA (Septiembre 97-98/ A): Máximo nivel de producción que puede alcanzarse en un período. Se trata de un concepto relativo.

DIMENSIÓN ÓPTIMA DE UNA EMPRESA (Septiembre 98-99/ A): Número de unidades que debe fabricar con el fin de minimizar sus costes medios (se acepta que se asocie la idea de dimensión óptima con la de tamaño mínimo eficiente).

LOCALIZACIÓN Y DIMENSIÓN DE UNA EMPRESA (Junio 98-99/ B): La localización es la situación de una empresa en la cual el entorno le es más favorable dependiendo de la actividad que vaya a desarrollar. Los factores de localización son:

- Proximidad a las materias primas.
- Proximidad a los mercados.
- Costes inferiores (suelo industrial, locales, impuestos, salarios...)
- Existencia de mano de obra suficientemente formada.

La dimensión: no viene dada por un único criterio. Los criterios más empleados son:

- Número de trabajadores.
- Beneficios.
- Unidades producidas.
- Inversión.
- Número de plantas...

TEMA 11

STAFF (Septiembre 93-94/ A, Junio 94-95/ A y Junio 95-96/ A): Aquellos elementos de la organización que ayudan a la línea a trabajar más efectivamente para lograr los objetivos de la empresa. El staff nace de la necesidad que tienen algunos departamentos de tener un **órgano consultivo** que les ayuda en su tarea, están adscritos a otro departamento y no tienen el derecho de mandar ni la posibilidad de exigir obediencia a otros departamentos que estén por debajo de ellos en la organización. Ejemplo: el ayudante de dirección.

ORGANIZACIÓN FUNCIONAL (Junio 94-95/ B): Su característica fundamental es que los subordinados de niveles inferiores reciben órdenes, instrucciones y asistencia de varios jefes diferentes cada uno de los cuales desarrolla una función particular en la que es especialista.

Ventajas:

- Al ser los jefes especialistas, existe una mayor eficacia empresarial.
- Los distintos expertos están a disposición de cada trabajador.
- Comunicaciones rápidas.

Inconvenientes:

- Pérdida de unidad de mando.
- Posibilidad de recibir órdenes contradictorias.
- Menor disciplina.
- Pérdida de la visión de los objetivos globales por demasiada especialización.

ORGANIZACIÓN INFORMAL (Junio 94-95/ A): Surge de las relaciones de tipo social que se crean entre varias personas que se encuentran en contacto mutuo constituyendo un grupo social cuyo origen es espontáneo, no organizado con vistas a un objetivo. Pueden surgir líderes informales, además de costumbres y rutinas que cubren lagunas de la organización formal

Se da una comunicación más fluida que la normal, pero puede haber comentarios que afecten a la marcha de la empresa. Es bueno que la dirección conozca esta organización para filtrar este tipo de noticias.

ÁREAS BÁSICAS (Septiembre 94-95/ A): Agrupación de actividades:

- Producción: Agrupa las funciones de aprovisionamiento y transformación.
- Comercial: Agrupa la función de distribución y de marketing.
- Recursos Humanos: Agrupa las funciones de organización y gestión del personal.
- I+D: Para la creación y evaluación de la tecnología.
- Financiación: Agrupa la función financiera de captación de fondos y la función de inversión.

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

- Administrativa: Agrupa labores de contabilidad, documentos legales, trámites...

ESTRUCTURAS DE LA EMPRESA. VENTAJAS E INCONVENIENTES (Junio 96/97-A):

TIPO	CONCEPTO	VENTAJAS	INCONVENIENTES
LINEAL	Se basa en la autoridad directa del "jefe" sobre sus subordinados.	<ul style="list-style-type: none"> • Sencilla y fácilmente comprensible. • Clara delegación de autoridad y responsabilidad en cada área. • Rapidez en las decisiones. 	<ul style="list-style-type: none"> • Falta de especialización. • Abruma a los altos directivos con detalles administrativos.
LINEAL y STAFF	Combina la autoridad directa con relaciones de consulta y asesoramiento a los departamentos staffs.	<ul style="list-style-type: none"> • Especialistas para asesorar a los directivos de línea. • Las personas responden ante un solo superior. 	Conflictos entre línea y staff si las relaciones no están claras.
COMITÉ	La autoridad y la responsabilidad son compartidas por un grupo de personas.	<ul style="list-style-type: none"> • En las decisiones se combinan diferentes perspectivas. • La participación en las decisiones motiva e incentiva. 	<ul style="list-style-type: none"> • Lentitud en la toma de decisiones. • Las decisiones pueden resultar de compromisos.
MATRICIAL	Es la más moderna y	<ul style="list-style-type: none"> • Flexibilidad. 	<ul style="list-style-type: none"> • Posibles problemas

CUESTIONES TEÓRICAS DE ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS
PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD

	<p>moderna y en ella existe una doble autoridad. Cada proyecto empresarial se ejecuta conjuntamente e por personas pertenecientes a diferentes departamentos funcionales, pero a su vez, dependen de un director de producción.</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Ofrece un método para afrontar problemas y proyectos específicos. • Ofrece un método para innovar sin romper la estructura habitual. 	<p>problemas por haber más de un superior.</p> <ul style="list-style-type: none"> • El director de proyecto puede tener dificultades para integrar un equipo de personas provenientes de áreas diferentes. • Se pueden producir conflictos entre directores de proyectos y otros directivos.
--	---	---	--

ORGANIGRAMA (Junio 97-98/ A): Representación gráfica de las distintas unidades organizativas de la empresa y de las interrelaciones que existen entre ellas.

DEPARTAMENTACIÓN GEOGRÁFICA Y FUNCIONAL (Junio 99-00/ B): En el primer caso la asignación de tareas dentro de la empresa se basa en criterios de índole geográfica, en el segundo caso se realiza atendiendo a las diferentes funciones que se realizan dentro de la empresa.