

## Junio 2012

1º.

La amortización tiene por objeto calcular las pérdidas que se están produciendo en activo no corriente o inmovilizado de la empresa. Como hemos visto estos bienes se deterioran por el paso del tiempo, y, por tanto, están perdiendo valor. Como esta pérdida de valor no se refleja en ninguna transacción, aparentemente no afecta al beneficio. Para corregir esta situación se crean los fondos de amortización. Se trata de reflejar el gasto que se está produciendo en los elementos del activo no corriente, de forma que se puedan reponer los elementos del activo fijo cuando surja la necesidad de hacerlo.

Se denomina ciclo de explotación al tiempo que transcurre desde que la empresa adquiere la materia prima hasta que, una vez transformada en producto final, lo vende y cobra esta venta del cliente.

2º.

Una empresa es un sistema con su entorno materializa una idea, de forma planificada, dando satisfacción a demandas y deseos de clientes, a través de una actividad comercial.

### Según sector de la actividad

Las empresas pueden clasificarse, de acuerdo con la actividad que desarrollen, en:

- Empresas del sector primario.
- Empresas del sector secundario.
- Empresas del sector terciario.

### Según la forma jurídica

Atendiendo a la titularidad de la empresa y la responsabilidad legal de sus propietarios. Podemos distinguir:

- Empresas individuales: si sólo pertenece a una persona. Esta puede responder frente a terceros con todos sus bienes, es decir, con responsabilidad ilimitada, o sólo hasta el monto del aporte para su constitución, en el caso de las empresas individuales de responsabilidad limitada o EIRL. Es la forma más sencilla de establecer un negocio y suelen ser empresas pequeñas o de carácter familiar.
- Empresas societarias o sociedades: constituidas por varias personas. Dentro de esta clasificación están: la sociedad anónima, la sociedad colectiva, la sociedad comanditaria, la sociedad de responsabilidad limitada y la sociedad por acciones simplificada SAS.

Las cooperativas u otras organizaciones de economía social.

### Según su tamaño

No hay unanimidad entre los economistas a la hora de establecer qué es una empresa grande o pequeña, puesto que no existe un criterio único para medir el tamaño de la empresa. Los principales indicadores son: el volumen de ventas, el capital propio, número de trabajadores, beneficios, etc. El más utilizado suele ser según el número de trabajadores (siempre dependiendo del tipo de empresa, sea construcción, servicios, agropecuario, etc). Este criterio delimita la magnitud de las empresas de la forma mostrada a continuación:

Microempresa: si posee 10 o menos trabajadores.

Pequeña empresa: si tiene un número entre 11 y 50 trabajadores.

Mediana empresa: si tiene un número entre 51 y 250 trabajadores.

Gran empresa: si posee entre 251 y 1000 trabajadores.

#### Según su ámbito de actuación

En función del ámbito geográfico en el que las empresas realizan su actividad, se pueden distinguir:

Empresas locales: son aquellas empresas que venden sus productos o servicios dentro de una localidad determinada.

Empresas nacionales: son aquellas empresas que actúan dentro de un solo país.

Empresas multinacionales: o empresas internacionales, son aquellas que actúan en varios países.

Empresas Transnacionales: las empresas transnacionales son las que no solo están establecidas en su país de origen, sino que también se constituyen en otros países, para realizar sus actividades mercantiles no sólo de venta y compra, sino de producción en los países donde se han establecido.

3º-

- Sucursal bancaria, Cerca de una zona de influencia posible
- Fábrica de conservas de mercado, la deberíamos de poner en una zona donde podamos minimizar costes, tanto de alquiler como de distribución
- Gran planta petroquímica, la podremos poner en la zona de explotación de materia prima
- Una joyería de alto nivel, se deberá poner en una zona de influencia de alto poder adquisitivo que al final serán nuestros posibles clientes.
- Un gran centro con diversas actividades de Ocio, deberá estar en una zona de fácil adquisición. También deberíamos de tener encuentra que la población cerca fuera de edad joven-media.

4º

- La cuota de mercado es la parte del mercado que consume los productos o servicios de la empresa en concreto.

Este concepto muestra la representación que una compañía específica tiene en el mercado, es decir, los individuos que se encuentran englobados en esa cuota muestran los clientes que posee la firma sobre ese mercado.

- Segmentación de mercado: La segmentación de mercado es el proceso, como su propio nombre indica, de dividir o segmentar un mercado en grupos uniformes más pequeños que tengan características y necesidades semejantes, la segmentación de un mercado se puede dividir de acuerdo a sus características o variables que puedan influir en su comportamiento de compra. Los siguientes tipos de segmentos los podemos ver a continuación: Estos segmentos son grupos homogéneos (por ejemplo, las personas en un segmento son similares en sus actitudes sobre ciertas variables). Debido a esta similitud dentro de cada grupo, es probable que respondan de modo similar a determinadas estrategias de marketing. Es decir, probablemente tendrán las mismas reacciones acerca del marketing mix de un determinado producto, vendido a un determinado precio, distribuido en un modo determinado y promocionado de una forma dada.
- Franquicia, Es una relación comercial entre dos partes, por la cual una persona paga una cierta cantidad de dinero para tener la licencia para comenzar un negocio utilizando una marca ya consolidada en el mercado.

### Casos prácticos

1º.

$$a) \text{ BOS} = \text{IT} - \text{CT} \quad 0 = 10Q - (150 + 5Q) \quad 150 = 5Q \quad Q = 30 \text{ docenas}$$

$$b) \text{ Bos} = 10 * 60 - (150 + 5 * 60) \quad \text{Bos} = 600 - 450 = 150€$$

El totalmente coherente ya que, al aumentar las ventas de 30 docenas a 60 docenas, han aumentado los beneficios.

2º-

$$\text{VANa} = -20 + 1/(1.1) + 3/(1.1)^2 + 5/(1.1)^3 + 6/(1.1)^4 + 6/(1.1)^5 + 6,1/(1.1)^6 + 6,42/(1.1)^7 = 1,6866$$

$$\text{VANa} = -20 - 0,5/(1.1) + 1/(1.1)^2 + 5/(1.1)^3 + 6/(1.1)^4 + 7/(1.1)^5 + 8,1/(1.1)^6 + 8,9/(1.1)^7 = 1,694$$

Si el tipo de interés baja al 7%

$$\text{VANa} = -20 + 1/(1.07) + 3/(1.07)^2 + 5/(1.07)^3 + 6/(1.07)^4 + 6/(1.07)^5 + 6,1/(1.07)^6 + 6,42/(1.07)^7 = 4,54896$$

$$\text{VANa} = -20 - 0,5/(1.07) + 1/(1.07)^2 + 5/(1.07)^3 + 6/(1.07)^4 + 7/(1.07)^5 + 8,1/(1.07)^6 + 8,9/(1.07)^7 = 4,9384$$



C/ Fernando Poo 5 Madrid (Metro Delicias o Embajadores).

c)

Proyecto A

$$-20 + 1+3+5+6 = -5$$

$$X = 365 * 5 / 6 = 304.16$$

Periodo de recuperación 4 años y 305 días

Proyecto B

$$-20 - 0.5 + 1 + 5 + 6 + 7 = -1.5$$

$$X = 365 * 1.5 / 8.1 = 67.59 \text{ días}$$

Periodo de recuperación 6 años y 68 días

[www.academianuevofuturo.com](http://www.academianuevofuturo.com)