

Repasa conceptos (test)

A) El plan de producción

1º) Una de las desventajas de la subcontratación es:

- a) Permite a la empresa concentrarse en las actividades más importantes.
- b) Si la empresa subcontratada falla, nuestra empresa también.
- c) Si otra empresa lo hace mejor y más barato, nos hará la competencia, por lo que es mejor no subcontratar nada.

B) El aprovisionamiento

2º) De los siguientes factores a valorar en la contratación con los proveedores no es relevante:

- a) Los descuentos que pueda ofrecer.
- b) El plazo de entrega de la mercancía.
- c) La calidad alta o baja del producto.
- d) Todos son factores a tener en cuenta.

3º) El co-makership se caracteriza por:

- a) Es una relación a corto plazo con un proveedor muy bueno.
- b) Es el proveedor más barato que podemos encontrar en el mercado.
- c) Cambiar continuamente de proveedor en busca del más barato.
- d) Una relación a largo plazo con pocos proveedores donde ambas partes salen ganando.

4º) En el sistema ABC:

- a) El 20% de los productos valen mucho, alrededor del 90%.
- b) El 30% de los productos tienen un valor del 30-40% del almacén.
- c) Alrededor del 50% de los productos valen poco, alrededor del 5-10%.
- d) Todas son falsas.

5º) El sistema de gestión de pedidos bajo demanda se justifica en que:

- a) El coste de almacenamiento es muy alto, por lo que solo hay que pedir producto cuando exista demanda cierta.
- b) Hay que mantener un nivel de stock mínimo de seguridad para imprevistos.
- c) Para calcular el punto de pedido añadiremos los días que tarda el proveedor al momento en que se alcance el stock de seguridad.
- d) Para que funcione todo, el personal de la empresa debe ser indefinido con una jornada y horario preestablecido que no puede variar.

C) Análisis de costes

6º) La diferencia básica entre coste fijo y coste variable está en que:

- a) Los fijos dependen del nivel de actividad y los variables no.
- b) Los fijos no dependen del nivel de actividad y los variables si.
- c) Ambas son falsas.

7º) Respecto a los costes fijos y variables es cierto que

- a) Los costes fijos siempre son fijos y no pueden cambiar.
- b) Los costes fijos llega un momento en que pueden variar si hay un cambio importante en la producción, por eso también se llaman semi-fijos.
- c) Los costes fijos y variables son los mismos para todas las empresas.
- d) Una tendencia de las empresas es a disminuir especialmente sus costes variables subcontratando con otras empresas.

8º) El umbral de rentabilidad es:

- a) El nivel de ventas con el que se obtienen beneficios.
- b) El nivel de ventas con el que el beneficio es cero.
- c) El beneficio que se obtiene por vender toda la producción.
- d) El margen que se obtiene al aplicar un porcentaje al precio técnico.

9º) El umbral de rentabilidad se ve en la gráfica:

- a) En la recta de los costes fijos.
- b) En la curva de los costes variables cuando se corta con los ingresos totales.
- c) En la curva de los costes totales cuando se corta con los ingresos totales.

10º) No es cierto que:

- a) El umbral de rentabilidad sirva para saber cuántas unidades hay que vender para cubrir todos los gastos.
- b) El precio técnico es el precio de venta para cubrir los costes fijos.
- c) El precio de venta se calcula sumándole un margen al precio técnico.
- d) En el umbral de rentabilidad no hay beneficios ni pérdidas.

11º) Para calcular los costes totales debemos:

- a) Sumar el precio de venta a los costes variables.
- b) Sumar los costes fijos y los costes variables unitarios.
- c) Sumar los costes fijos y los variables unitarios por la cantidad de producción.