



ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

Criterios específicos de corrección

BLOQUE OBLIGATORIO

1.- El proyecto deberá contrastar los recursos disponibles con los necesarios para materializar la idea inicial. Para ello, se debe analizar la viabilidad comercial (análisis de mercado real o potencial, competidores...), la viabilidad técnica (diseño del producto, proceso productivo,...), la viabilidad económico-financiera (planes de inversiones, financiación, previsión de ingresos y gastos,...) y la viabilidad legal (si se cumplen las exigencias legales). Una vez decidida la creación habrán de realizarse los trámites fiscales (declaración de inicio de actividad, solicitud de NIF, alta en el I.A.E.), laborales (comunicación de apertura a la Delegación de Trabajo, libros; inscripción, altas y afiliaciones en la Seguridad Social...); en la Administración Local (Licencia de obras y de apertura) e inscripción en los Registros oficiales.

ALTERNATIVA A

2.- El Pasivo constituye la estructura financiera de la empresa. Está formado por los elementos que suponen obligaciones. Se distingue el Pasivo circulante (exigible a corto plazo) y el Pasivo fijo (exigible a largo plazo y no exigible o neto patrimonial).

3.- Los recursos de autofinanciación proceden de los beneficios generados y no distribuidos. Puede distinguirse la autofinanciación de mantenimiento (fondos procedentes de amortizaciones) y la autofinanciación de enriquecimiento (beneficios no distribuidos).

4.- La descentralización puede plantearse para aligerar las funciones de los directivos, que así se concentrarán en las decisiones más importantes; para aprovecharse de la iniciativa de más responsables; para estimular y motivar al personal intermedio; para adaptarse a una estructura productiva diversificada.

ALTERNATIVA B

2.- Capacidad de generación de riqueza, creación de empleo y renta; desarrollo de la producción; reducción de costes de transacción, correcta asignación de recursos. Entre los efectos negativos o costos sociales, los derivados de la contaminación, agotamiento de los recursos, enfermedades profesionales. A hacerlas compatibles debe dirigirse la legislación y el compromiso empresarial con su entorno.

3.- La comparación entre disponible más realizable a corto por un lado, y el exigible a corto por otro, informa de la capacidad de afrontar las obligaciones inmediatas. Otra forma de comparación sería incorporando al numerador las existencias y al denominador el resto del exigible. El cociente en una situación favorable debe ser superior a la unidad, aunque un resultado muy elevado puede indicar un indeseable exceso de liquidez.

4.- La segmentación pretende diferenciar grupos o colectivos a los que debe dirigirse la política de ventas, tanto en la promoción como en la producción. Se pueden establecer varios tipos: sociológica (por el nivel de renta, educación,...); geográfica (por las circunstancias climáticas o de entorno); psicológica (en función de la mentalidad o normas de conducta); derivada (porque ya posean productos complementarios).