



ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS

Criterios específicos de corrección

BLOQUE OBLIGATORIO

Punto muerto o umbral de rentabilidad es el número de unidades físicas que hay que vender para cubrir la totalidad de los gastos. En el ejemplo, el punto muerto es 15.000 unidades. Si la empresa vende sólo 8.000 unidades ingresará 480.000 euros, es decir que no cubrirá ni siquiera los costes fijos, por lo que obtendrá pérdidas. Caben tres posibilidades: reducir los costes fijos adaptando los equipos, ampliar la cifra de ventas buscando nuevos mercados o cesar en la actividad.

ALTERNATIVA A

2. La empresa genera riqueza mediante la producción de bienes y servicios, crea empleo y produce rentas por remuneración de los factores productivos, coordina el proceso de producción, reduce los costes de transacción y anticipa el producto social.

3. Deberán citarse las que conducen a la mejora de la producción (adquisición de equipos, acopio de materias primas, organización del proceso); a la ampliación de mercados (canales de distribución) o a la mejora de la comercialización,... En cuanto a los métodos, citar los de plazo de recuperación, cálculo del valor actual neto (VAN) o del tipo de rendimiento interno (TIR).

4. Mediante la diferenciación de producto se pretende acceder a nuevos consumidores para, de este modo, multiplicar las ventas. Implica una segmentación del mercado que, de esta forma, se amplía.

ALTERNATIVA B

2. Deberá distinguir los tipos de competencia perfecta, monopolio, oligopolio y competencia monopolística, citando el número de concurrentes, y en el último caso la diferenciación del producto.

3. El alumno deberá citar dos entre las siguientes: lineal o jerárquica, en línea y staff, en comité y matricial, apuntando sus características básicas y comparándolas entre sí.

4.- Entre las ventajas deberá citarse la organización flexible, rapidez en la toma de decisiones, su versatilidad, la facilidad de adaptación a los cambios del mercado,... y entre los inconvenientes la limitación de medios, la carencia de investigación propia, la limitación de las redes comerciales,... Los inconvenientes pueden paliarse integrándose en asociaciones que faciliten esas carencias.