

- siguiente 1 (1 de 6) Anterior al inicio de página
- a) Análisis de lo que debe ser.
 - b) Análisis de lo que puede ser.
 - c) Análisis de lo que puede y debe ser.
 - d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

2.- Dentro de las funciones de la empresa como agente en el sistema económico podemos encontrar:

Función 1: Asume el riesgo inherente a la actividad económica.

Función 2: Desarrolla el sistema económico creando riqueza y empleo.

- a) Las dos funciones son verdaderas.
- b) La función 1 es verdadera, pero la función 2 es falsa.
- c) La función 2 es verdadera, pero la función 1 es falsa.
- d) Las dos funciones son falsas.

3.- Respecto a los tipos de empresas (señale la respuesta correcta):

- a) El empresario individual debe constituir su empresa en escritura pública ante notario.
- b) La sociedad anónima tiene personalidad jurídica.
- c) La sociedad limitada nueva empresa no tiene personalidad jurídica.
- d) Obligatoriamente se tienen que inscribir todas las empresas en el registro mercantil.

4.- En relación al enfoque de las contingencias:

Afirmación 1: Está basado en teoría de sistemas, trata de especificar las relaciones entre los elementos de un sistema.

Afirmación 2: La tarea del directorio consiste en identificar la técnica o conocimiento que ante un problema determinado, bajo circunstancias particulares en un momento dado mejor contribuyan a la consecución de sus objetivos.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.

test 61 COMP Julio 2018&13m.pdf

- b) La función 1 es verdadera, pero la función 2 es falsa.
c) La función 2 es verdadera, pero la función 1 es falsa.
d) Las dos funciones son falsas.

- 3.- Respecto a los tipos de empresas (señale la respuesta correcta):
a) El empresario individual debe constituir su empresa en escritura pública ante notario.
b) La sociedad anónima tiene personalidad jurídica.
c) La sociedad limitada nueva empresa no tiene personalidad jurídica.
d) Obligatoriamente se tienen que inscribir todas las empresas en el registro mercantil.

- 4.- En relación al enfoque de las contingencias:

Afirmación 1: Está basado en teoría de sistemas, trata de especificar las relaciones entre los elementos de un sistema.

Afirmación 2: La tarea del directivo consiste en identificar la técnica o conocimiento que ante un problema determinado, bajo circunstancias particulares en un momento dado mejor contribuyan a la consecución de sus objetivos.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
d) Las dos afirmaciones son falsas.

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES Y HABILIDADES PROFESIONALES

5.- Señalar la importancia que tienen en la administración las habilidades directivas frente a las habilidades técnicas, es una de las principales aportaciones de la (señale la respuesta correcta):

- a) Teoría de la burocracia.
- b) Teoría de contingencias.
- c) Teoría de las relaciones humanas.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

6.- Son contribuciones de la Teoría de la administración científica (señale la respuesta correcta):

- a) La producción en cadena y el diseño de puestos.
- b) La preocupación por las necesidades de las personas.
- c) La reducción de la fricción entre compañeros.
- d) La identificación de los roles interpersonales, informativos y decisionales.

7.- El poder negociador de proveedores es mayor cuando:

Afirmación 1: Hay pocos proveedores.

Afirmación 2: Los productos/servicios de los proveedores están muy diferenciados.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

8.- La responsabilidad social corporativa (señale la respuesta correcta):

- a) Puede aumentar el valor económico de la empresa.
- b) Supone un riesgo para los clientes y consumidores en general.

A set of small, semi-transparent navigation icons typically found in Microsoft Word documents.

Anterior

Siguiente

2

(7 de 8)

Ajustar el ancho de página



- a) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

8.- La responsabilidad social corporativa (señale la respuesta correcta):

- a) Puede aumentar el valor económico de la empresa.
- b) Supone un riesgo para los clientes y consumidores en general.
- c) Tiene como únicos beneficiarios a los empleados.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

9. En relación al entorno:

Afirmación 1: El objetivo de analizar el entorno de una empresa es identificar sus puntos débiles y puntos fuertes.

Afirmación 2: La inflación de un país es un factor perteneciente al entorno general.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

10.- En el proceso de planificación estratégica podemos encontrarnos con (señale la respuesta correcta):

- a) Debilidades y fortalezas del análisis interno.
- b) Amenazas y fortalezas del análisis externo.
- c) Debilidades y oportunidades del análisis externo.
- d) Fortalezas y debilidades del análisis externo.

11. Respecto a la estrategia a seguir, la empresa puede adoptar (señale la respuesta correcta):

- a) Liderazgo en costes, que se centra en incurrir en los menores costes del sector.
- b) Diferenciación, que requiere que la empresa cree productos/servicios altamente valorados por los compradores y reconocidos por el sector como únicos.
- c) La empresa solo puede optar por la estrategia de liderazgo en costes.
- d) Las respuestas a) y b) son correctas.

12.- Dentro de las estrategias corporativas, cuando una empresa presenta oportunidades a nivel del entorno y fortalezas a nivel de empresa deberá optar por una estrategia de (señale la respuesta correcta):

- a) Estabilidad.
- b) Crecimiento
- c) Abandono.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

13.- Según Minzberg, el mecanismo de coordinación que se produce mediante la simple comunicación informal se denomina (señale la respuesta correcta):

- a) Supervisión directa.
- b) Normalización de habilidades.
- c) Normalización de procesos.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

Respecto a la organización informal (señale la respuesta correcta):

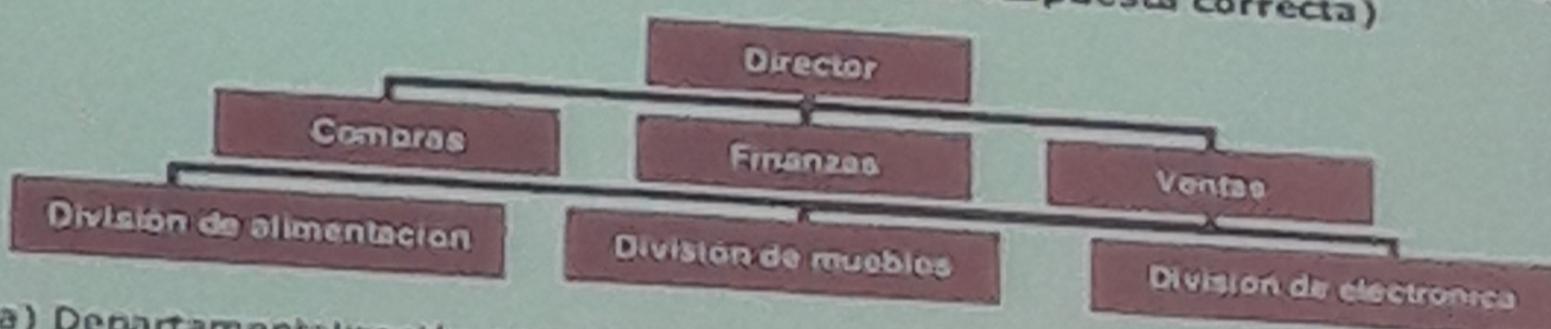
- b) Normalización de habilidades.
 c) Normalización de procesos.

d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

14.- Respecto a la organización informal (señale la respuesta correcta):

- a) Surge de forma espontánea.
 b) La influencia que ejercen los líderes está basada en sus conocimientos, destrezas y personalidad.
 c) La comunicación se realiza de forma personal y a menudo a través de rumores.
 d) Todas las respuestas son correctas.

15. ¿Qué tipo de departamentalización presenta el departamento de ventas del siguiente organigrama? (señale la respuesta correcta)



- a) Departamentalización por clientes.
 c) Departamentalización por productos.
 b) Departamentalización por procesos.
 d) Departamentalización mixta.

16.- ¿Cuál de las siguientes segmentaciones es correcta para una entidad bancaria (Ejemplo: Banco Sabadell)? (señale la respuesta correcta):

- a) Puede diferenciar sus políticas de marketing en función de la edad.
- b) Puede diferenciar sus políticas de marketing en función de la lealtad a la empresa.
- c) Puede diferenciar sus políticas de marketing en función del tipo de cliente al que se dirige (ejemplo: empresas, particulares...).
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

17.- Respecto a las decisiones comerciales:

Afirmación 1: El plan de comunicación de una empresa siempre incluirá la realización de acciones de publicidad.

Afirmación 2: El merchandising comprende acciones de marketing llevadas a cabo en el punto de venta.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

18.- Algunos de los objetivos de la publicidad pueden ser (señale la respuesta correcta):

- a) Crear nuevas necesidades.
- b) La fidelización de los clientes.
- c) Información a los clientes sobre como el producto satisface necesidades.
- d) Todas las afirmaciones anteriores son correctas.

19.- Por lo que se refiere a la función financiera:

Siguiente

4

14 de 69 Ajustar al ancho de página

19.- Por lo que se refiere a la función financiera:

Afirmación 1: La empresa es una sucesión de proyectos de inversión y financiación.

Afirmación 2: Existen dos tipos de inversiones: las de pasivo circulante y las de pasivo fijo.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

20.- Uno de los inconvenientes del payback como método de selección de inversiones es que (señale la respuesta correcta):

- a) No puede emplearse cuando los proyectos de inversión son inferiores a 5 años.
- b) No considera los flujos de caja que se generan después del plazo de recuperación.
- c) Para su utilización se requiere especificar una tasa de descuento.
- d) El payback es un método de selección de fuentes de financiación y, por lo tanto, no se puede emplear para seleccionar inversiones

21.- ¿Cuál de las siguientes fuentes financieras ajenas es a largo plazo? (señale la respuesta correcta):

- a) Empréstitos.
- b) Proveedores.
- c) Pagarés de empresa
- d) Descuento comercial.

22.- En los puestos directivos de las organizaciones interesa contar con:

- a) Administradores con autoridad formal, competencias técnicas y capacidad de liderazgo.
- b) Administradores aunque no tengan capacidad de liderazgo.
- c) Personas con capacidad de liderazgo aunque no sean buenos administradores.
- d) Administradores con competencias técnicas y, preferiblemente, con autoridad formal.

23.- ¿Qué orden según la jerarquía de necesidades sigue la Pirámide de Maslow? (señale la respuesta correcta):

- a) Fisiológicas, Sociales, Seguridad, Estima, Autorrealización.
- b) Fisiológicas, Seguridad, Estima, Sociales, Autorrealización.
- c) Fisiológicas, Seguridad, Sociales, Estima, Autorrealización.
- d) Fisiológicas, Sociales, Estima, Seguridad, Autorrealización.

24.- Respecto al liderazgo:

Afirmación 1: El liderazgo se basa en las relaciones.

Afirmación 2: Aprender a liderar es un proceso lento.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

Afirmación 2: Aprender a liderar es un proceso lento.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

25.- Los círculos de calidad son un sistema de participación de los trabajadores en la empresa de tipo (señale la respuesta correcta):

- a) Individual y obligatorio.
- b) Individual y voluntario.
- c) Colectivo y obligatorio.
- d) Colectivo y voluntario.

26.- Un contrato de trabajo se puede extinguir por (señale la respuesta correcta):

- a) Mutuo acuerdo entre las partes.
- b) Muerte, jubilación, incapacitación, extinción de la personalidad jurídica del contratante.
- c) Despido colectivo fundado en causas económicas, técnicas, organizativas o de producción
- d) Todas las respuestas son correctas.

Anterior

Siguiente

6

Página

Ajustar el ancho de columna

GESTIÓN DE ORGANIZACIONES Y HABILIDADES PROFESIONALES

27.- En relación a la administración de recursos humanos:

Afirmación 1: Es diferente a la gestión de otros activos porque los recursos humanos no se deprecian con su uso sino que se desarrollan.

Afirmación 2: Consiste en la creación, mantenimiento y desarrollo de un grupo humano que sea capaz de conseguir los objetivos de la organización y el logro de los objetivos individuales.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

28.- Respecto a las cualidades de los sistemas de información:

Afirmación 1: Los sistemas de información deben adecuarse al problema a resolver.

Afirmación 2: Los sistemas de información deben adecuarse al decisor.

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

29.- Un sistema CRM o Customer Relationship Management es (señale la respuesta correcta):

- a) Un sistema de información de comunicación personal.
- b) Un sistema de ayuda a la decisión.
- c) Un sistema transaccional (TPS).

- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

28.- Respecto a las cualidades de los sistemas de información:
Afirmación 1: Los sistemas de información deben adecuarse al problema a resolver.

Afirmación 2: Los sistemas de información deben adecuarse al decisor.

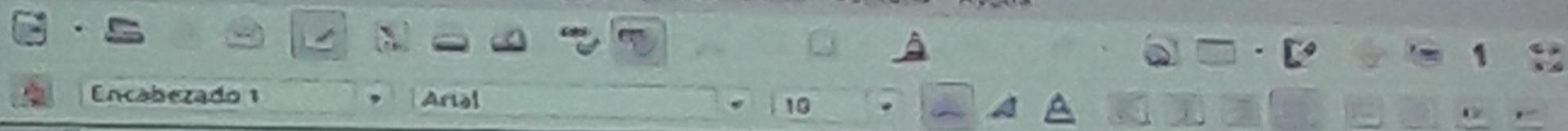
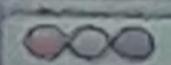
- a) Las dos afirmaciones son verdaderas.
- b) La afirmación 1 es verdadera, pero la afirmación 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la afirmación 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

29.- Un sistema CRM o Customer Relationship Management es (señale la respuesta correcta):

- a) Un sistema de información de comunicación personal.
- b) Un sistema de ayuda a la decisión.
- c) Un sistema transaccional (TPS).
- d) Un sistema experto.

30.- Los ERP presentan muchos beneficios ya que permiten (señale la respuesta correcta):

- a) Aumentar los inventarios.
- b) Reducir la eficiencia de los procesos empresariales.
- c) Mejorar el servicio a los clientes y el time to market.
- d) Ninguna de las anteriores.



Encabezado 1

JUSTIFIQUE TODAS SUS RESPUESTAS

Ejercicio 1 (2,5 puntos)

Imagínese que Ud. va a ser el responsable de una empresa de Consultoría Informática que creará próximamente junto con otros dos compañeros del Grado en Ingeniería en Informática y que habéis decidido aportar inicialmente 30.000 euros cada uno, siendo los 3 socios de la empresa. Teniendo en cuenta estas premisas, responda ahora a las siguientes cuestiones, justificando todas sus respuestas:

- ¿Qué productos o servicios ofrecería? ¿A qué mercado/s se dirigiría? (0,5p)
- ¿Qué forma jurídica adoptaría? Razone su elección (0,75p).
- Identifique las distintas herramientas que podríais emplear para su política de comunicación y comente, teniendo en cuenta las características de su empresa, la que considere que podría ser más efectiva (1,25p).

Ejercicio 2 (3 puntos)

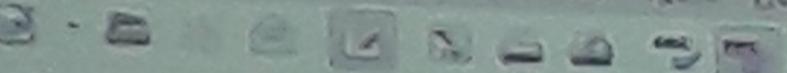
Encabezado 1

Arial

10

Ejercicio 2 (3 puntos)

Brasil es uno de los mayores mercados de Internet del mundo. Ocupa el quinto lugar en términos de usuarios y clientes de Internet, siendo la inmensa mayoría de éstos hogares con acceso a banda ancha. En este sector que todavía crece a un buen ritmo, el mercado alberga sólo una decena de este tipo de empresas – muy inferior a otros países- enfocadas en redes sociales, publicidad digital, comercio electrónico y otros negocios en línea. Sin embargo, los emprendedores detrás de estas firmas dicen que Brasil sufre actualmente de una escasez de trabajadores cualificados. En Brasil, el 63% de todos los empleadores tuvieron dificultades para cubrir sus vacantes en 2014. El débil sistema educativo del país es un factor importante, según señalan los ejecutivos de las principales empresas. Muchos titulados brasileños jóvenes miran hacia el exterior en busca de oportunidades, lo cual reduce aún más el suministro de trabajadores cualificados. El mercado de Internet en Brasil tiene potencial de crecimiento, pero sus infraestructuras (incluyendo la velocidad de la banda ancha) son peores que las de otros países desarrollados. Por otra parte, la inflación del país superó en 2014 el 6%, siendo el incremento de precios muy superior a la media de los países de la OCDE.



Encabezado 1

Arial

• 10



Cuestiones:

- a) Analice los factores del entorno específico presentes en el texto que afectan a las empresas proveedoras de servicios de Internet, indicando si el factor o fuerza se presenta como una oportunidad o amenaza. Justifique sus respuestas (1,5p).

Página 1/3 APPELLIDO: ROMERO

- b) Analice los factores del entorno general que aparecen en el texto, señalando de qué tipo es ese factor y si supone una oportunidad o amenaza para las empresas proveedoras de servicios de Internet (1.5p).

PRACTICO Juntas07.doc - LibreOffice Writer

TAREA Herramientas Virtuales Atienda

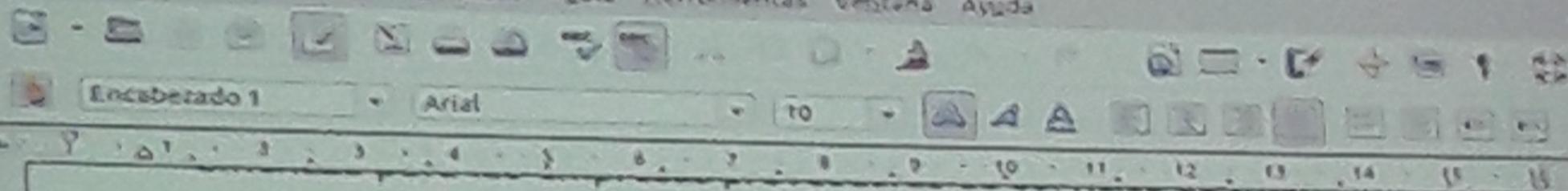
Encabezado 1 Arial 10

a) Afectan a las empresas proveedoras de servicios de Internet, indicando si el factor o fuerza se presenta como una oportunidad o amenaza. Justifique sus respuestas (1,5p).

Página 1/1 APPELLIDOS: NOMBRE

b) Analice los factores del entorno general que aparecen en el texto, señalando de qué tipo es ese factor y si supone una oportunidad o amenaza para las empresas proveedoras de servicios de Internet (1,5p).

Archivo Editar Ver Insertar Formato Tabla Herramientas Ventana Ayuda



Ejercicio 3 (4,5p)

La empresa Moreno, S.A. necesita financiación y tiene que elegir entre dos alternativas.

La primera alternativa es el descuento de una letra domiciliada con un nominal de 80.000 euros. Los gastos en que incurría la empresa son:

- Tipo de interés nominal aplicado por el banco del 8% anual, para vencimientos de treinta días.
- La comisión es el 4 por 1000 sobre el nominal.
- Los timbres y otros gastos ascienden a 42 euros.

La segunda alternativa es pedir un préstamo de 80.000 euros a tres meses, a un tipo de interés nominal del 6% anual, que el banco cobra por anticipado. El banco cobra una comisión de apertura del 5 por 1000, mientras por otros gastos han de abonarse 320 euros.

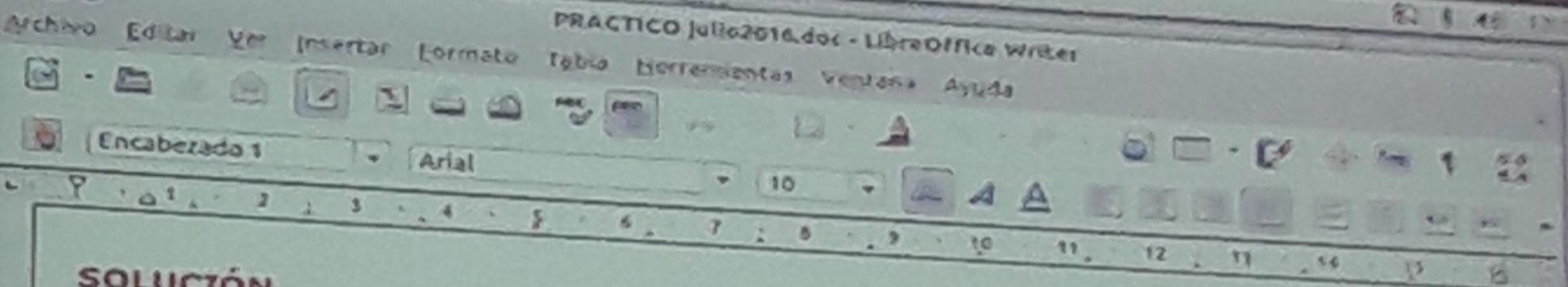
Según los datos anteriores:

- a) Calcule el coste efectivo (TAE) del descuento de la letra (2p).

Según los datos anteriores:

- a) Calcule el coste efectivo (TAE) del descuento de la letra (2p).
- b) Calcule el coste efectivo (TAE) del préstamo (2p). 1
- c) Proponga y justifique qué alternativa es más recomendable para la empresa Moreno, S.A. (0,5p).

SOLUCIÓN



SOLUCIÓN

EJERCICIO 1

- a) Servicios de asesoramiento, optimización y puesta en marcha de equipamiento informático en organizaciones.
- b) Podría ser SL, SLNE o SA, justificando su respuesta.
- c) Promoción de ventas, publicidad, relaciones públicas y fuerza de ventas.
La más efectiva debería de ser la fuerza de ventas.

EJERCICIO 2

- a) Clientes, el poder negociador de Clientes es bajo ya que la mayoría se trata de hogares, esto supone una oportunidad. (0,75p)

Competencia La rivalidad de las empresas del sector es baja, no existe una competencia directa entre las empresas, ya que cada una tiene un nicho de mercado bien definido.

EJERCICIO 2

a) Clientes, el poder negociador de Clientes es bajo ya que la mayoría se trata de hogares, esto supone una oportunidad. (0,75p)

Competencia, la rivalidad de las empresas del sector es baja por ser un sector todavía en crecimiento y con pocas empresas, por tanto, es un oportunidad. (0,75p)