

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 riquezas y empleo.

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

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

10.- En el proceso de planificación estratégica podemos encontrarnos (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:

- 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:

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

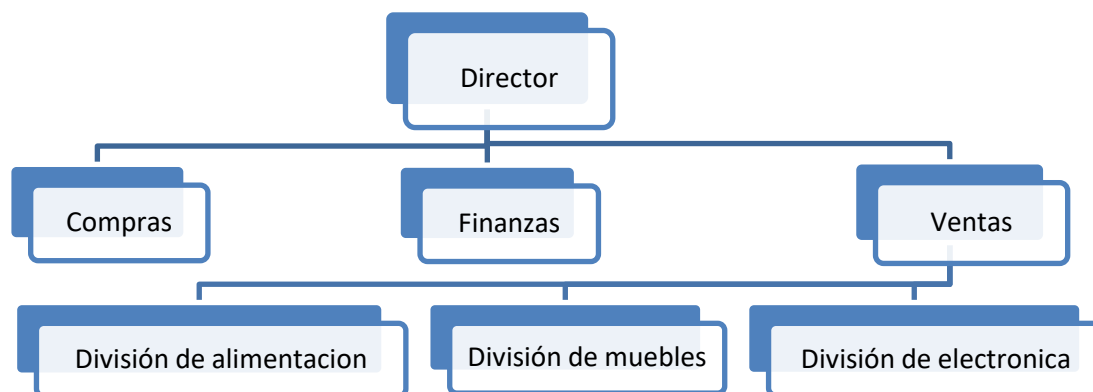
13.- según Minstberg, el mecanismo de coordinación que se produce mediante la simple comunicación informal se denomina:

- a) Supervisión directa.
- 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 basado 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.
- b) Departamentalización por productos.
- c) 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 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
- d) Las dos afirmaciones son falsas.

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

- 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:

Afirmación 1: La empresa es una sucesión de proyectos de inversión 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 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la 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) Descuenta comercial.

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

- a) Administración 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 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la 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.

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 desprecian con su uso sino que se desarrollan.

Afirmación: 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 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la 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 2 es falsa.
- c) La afirmación 2 es verdadera, pero la 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.