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.

1. Las dos funciones son verdaderas.
2. La función 1 es verdadera y la 2 es falsa.
3. La función 2 es verdadera y la 1 es falsa.
4. Las dos funciones son falsas.

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

1. El empresario individual debe construir su empresa en escritura pública ante notario.
2. La sociedad anónima tiene personalidad jurídica.
3. La sociedad limitada nueva empresa no tiene personalidad jurídica.
4. 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.

1. Las dos funciones son verdaderas.
2. La función 1 es verdadera y la 2 es falsa.
3. La función 2 es verdadera y la 1 es falsa.
4. 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):

1. Teoría de la burocracia.
2. Teoría de contingencias.
3. Teoría de las relaciones humanas.
4. Todas las respuestas anteriores son falsas.

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

1. La producción en cadena y el diseño de puestos.
2. La preocupación por las necesidades de las personas.
3. La reducción de la fricción entre compañeros.
4. 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.

1. Las dos afirmaciones son verdaderas.
2. La afirmación 1 es verdadera, pero la 2 es falsa.
3. La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
4. Las dos afirmaciones son falsas.

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

1. Puede aumentar el valor económico de la empresa.
2. Supone aumentar un riesgo para los clientes y consumidores en general.
3. Tiene como únicos beneficiarios a los empleados.
4. 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.

1. Las dos afirmaciones son verdaderas.
2. La afirmación 1 es verdadera, pero la 2 es falsa.
3. La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
4. Las dos afirmaciones son falsas.

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

1. Debilidades y fortalezas del análisis interno.
2. Amenazas y fortalezas del análisis externo.
3. Debilidades y oportunidades del análisis externo.
4. Fortalezas y debilidades del análisis externo.

11.-Respecto a la estrategia a seguir, la empresa puede adoptar:

1. Liderazgo en costes, que se centra en incurrir en los menores costes del sector.
2. Diferenciación, que requiere que la empresa cree productos/servicios altamente valorados por los compradores y reconocidos por el sector como únicos.
3. La empresa solo puede optar por la estrategia de liderazgo en costes.
4. 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:

1. Estabilidad.
2. Crecimiento.
3. Abandono.
4. Todas las respuestas anteriores son falsas.

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

1. Supervisión directa.
2. Normalización de habilidades.
3. Normalización de procesos.
4. Todas las respuestas anteriores son falsas.

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

1. Surge de forma espontánea.
2. La influencia que ejercen los líderes está basado en sus conocimientos, destrezas y personalidad.
3. La comunicación se realiza de forma personal y a menudo a través de rumores.
4. Todas las respuestas son correctas.

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

1. Departamentalización por clientes.
2. Departamentalización por productos.
3. Departamentalización por procesos.
4. Departamentalización mixta.

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

1. Puede diferenciar sus políticas de marketing en función de la edad.
2. Puede diferenciar sus políticas de marketing en función de la lealtad a la empresa.
3. Puede diferenciar sus políticas de marketing en función del tipo de cliente al que se dirige (ejemplo: empresas, particulares)
4. 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: El merchandising comprende acciones de marketing llevadas a cabo en el punto de venta.

1. Las dos afirmaciones son verdaderas.
2. La afirmación 1 es verdadera, pero la 2 es falsa.
3. La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
4. Las dos afirmaciones son falsas.

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

1. Crear nuevas necesidades.
2. La fidelización de los clientes.
3. Información a los clientes sobre como el producto satisface necesidades.
4. 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.

1. Las dos afirmaciones son verdaderas.
2. La afirmación 1 es verdadera, pero la 2 es falsa.
3. La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
4. Las dos afirmaciones son falsas.

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

1. No puede emplearse cuando los proyectos de inversión son inferiores a 5 años.
2. No considera los flujos de caja que se generan después del plazo de recuperación.
3. Para su utilización se requiere especificar una tasa de descuento.
4. 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):

1. Empréstitos.
2. Proveedores.
3. Pagarés de empresa.
4. Descuenta comercial.

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

1. Administración con autoridad formal, competencias técnicas y capacidad de liderazgo.
2. Administradores aunque no tengan capacidad de liderazgo.
3. Personas con capacidad de liderazgo aunque no sean buenos administradores.
4. 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):

1. Fisiológicas, Sociales, Seguridad, Estima, Autorrealización
2. Fisiológicas, Seguridad, Estima, Sociales, Autorrealización
3. Fisiológicas, Seguridad, Sociales, Estima, Autorrealización
4. 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.

1. Las dos afirmaciones son verdaderas.
2. La afirmación 1 es verdadera, pero la 2 es falsa.
3. La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
4. 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):

1. Individual y obligatorio.
2. Individual y voluntario.
3. Colectivo y obligatorio.
4. Colectivo y voluntario.

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

1. Mutuo acuerdo entre las partes.
2. Muerte, jubilación, incapacitación, extinción de la personalidad jurídica del contratante.
3. Despido colectivo fundado en causas económicas, técnicas, organizativas o de producción.
4. 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.

1. Las dos afirmaciones son verdaderas.
2. La afirmación 1 es verdadera, pero la 2 es falsa.
3. La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
4. 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.

1. Las dos afirmaciones son verdaderas.
2. La afirmación 1 es verdadera, pero la 2 es falsa.
3. La afirmación 2 es verdadera, pero la 1 es falsa.
4. Las dos afirmaciones son falsas.

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

1. Un sistema de información de comunicación personal.
2. Un sistema de ayuda a la decisión.
3. Un sistema transaccional (TPS)
4. Un sistema experto.

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

1. Aumentar los inventarios.
2. Reducir la eficiencia de los procesos empresariales.
3. Mejorar el servicio a los clientes y el time to market.
4. Ninguna de las anteriores.