



MATERIA: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

1 / 3

Código de barras

Corrector Nº

Examen Nº

Calificación

INSTRUCCIONES Y CRITERIOS DE EVALUACIÓN:

Este examen consta de 20 preguntas tipo test. En cada pregunta tipo test se deberá responder una sola opción (solo hay una correcta). Cada respuesta correcta tiene una puntuación de 0,5 puntos y cada respuesta incorrecta resta la mitad (0,25 puntos). Las preguntas sin contestar no puntúan.

A continuación se adjunta la tabla en la que el estudiante deberá responder a las preguntas del examen utilizando para ello un bolígrafo (no un lápiz). **Deberá redondear la opción que considere correcta.** Si quiere rectificar una respuesta, **tache la anterior y redondee la nueva opción que considere correcta.** El examen debe permanecer siempre grapado.

1	a	b	c
2	a	b	c
3	a	b	c
4	a	b	c
5	a	b	c
6	a	b	c
7	a	b	c
8	a	b	c
9	a	b	c
10	a	b	c
11	a	b	c
12	a	b	c
13	a	b	c
14	a	b	c
15	a	b	c
16	a	b	c
17	a	b	c
18	a	b	c
19	a	b	c
20	a	b	c

ACIERTOS	
FALLOS	
CALIFICACIÓN	



1. En los sistemas de planificación central:
 - a. Las cuestiones económicas se resuelven en los mercados.
 - b. El Estado garantiza el libre funcionamiento del mercado.
 - c. El Estado se encarga de tomar las decisiones de producción y distribución.
2. Los mercados de competencia perfecta son aquellos:
 - a. En donde existen muchos vendedores y compradores y donde es probable que ningún individuo o empresa sea capaz de manipular el precio.
 - b. En donde las empresas tienen capacidad de influencia sobre los precios.
 - c. En donde existen pocos competidores y muchos compradores.
3. ¿Cuál de los siguientes se considera un tipo de empresa clasificado según la titularidad del capital?
 - a. Empresas internacionales.
 - b. Empresas globalizadas.
 - c. Empresas públicas.
4. El entorno general de una empresa comprende:
 - a. Variables sociales, económicas, políticas y legales.
 - b. Los elementos del entorno que influyen directamente en las actividades de la organización.
 - c. Variables como clientes, proveedores o competidores.
5. La estrategia recoge:
 - a. La respuesta de la empresa ante los aspectos relevantes del entorno.
 - b. La retribución y asignación de los factores productivos.
 - c. La forma en que la empresa se estructura.
6. La estructura formal de una empresa:
 - a. Aparece debido a las necesidades de relación que experimentan los trabajadores.
 - b. Representa el patrón de relaciones (de autoridad, comunicación, coordinación y control) existente entre los miembros de una organización.
 - c. Surge a partir de relaciones que no han sido previstas ni definidas de forma deliberada.
7. En relación a las funciones directivas, la planificación consiste en:
 - a. Diseñar la estructura organizativa.
 - b. Decidir por anticipado lo que se quiere conseguir en un futuro.
 - c. Alinear a los empleados bajo los mismos objetivos.
8. Las decisiones innovadoras son aquellas que:
 - a. Suponen cambios incrementales.
 - b. Resuelven problemas comunes y bien conocidos.
 - c. No tienen un método establecido para tratarlas.
9. Las habilidades técnicas hacen referencia a:
 - a. La capacidad para manejar métodos y procedimientos.
 - b. Las habilidades de comunicación, resolución de conflicto y motivación.
 - c. La capacidad para abstraer situaciones y para analizar y resolver problemas complejos.



10. Podemos decir que un directivo ejerce el rol de enlace cuando:
- Crea una red de contactos.
 - Motiva e influye sobre sus subordinados.
 - Corrige errores, fallos y problemas.
11. Según la teoría de las necesidades de Maslow:
- Hay dos modos diferentes de ver a los individuos, uno básicamente negativo y otro básicamente positivo.
 - Para motivar a una persona es necesario conocer dónde se encuentra actualmente en la jerarquía de necesidades.
 - La motivación puede explicarse sobre la base de tres necesidades: de logro, de poder y de afiliación.
12. El reclutamiento es el proceso por el cual:
- Una organización detecta empleados potenciales que cumplan los requisitos necesarios para realizar un determinado trabajo.
 - Se elige al candidato que mejor se adecua al perfil de un puesto de trabajo.
 - Se define el nivel de desempeño aceptable en un trabajo.
13. El patrimonio empresarial puede definirse como:
- El inmovilizado material e intangible.
 - El conjunto de bienes, derechos y obligaciones de una empresa debidamente valorados.
 - El conjunto de elementos que recogen derechos de cobro que la empresa puede exigir a corto plazo.
14. Las inversiones de renovación o reemplazo:
- Implican la sustitución de equipos e instalaciones que, aún funcionando bien, se cambian para reducir costes, entre otros motivos.
 - Pretenden ampliar los productos y mercados actuales.
 - Se realizan para sustituir un elemento productivo antiguo por otro nuevo.
15. A diferencia de la fabricación de bienes, en los servicios:
- Se tiene que enfatizar tanto el servicio resultante como su proceso de creación.
 - El componente de “tangibilidad” da lugar a que el valor de dicho servicio pueda percibirse subjetivamente.
 - Los consumidores valoran la calidad con los mismos parámetros que en la fabricación de bienes.
16. El diseño del proceso consiste en:
- Realizar una serie de actividades encaminadas a desarrollar de forma detallada el producto o el servicio.
 - Determinar la cantidad de un bien y/o servicio que la compañía puede producir por unidad de tiempo en condiciones normales de funcionamiento.
 - Determinar los requerimientos de instalaciones, equipos, personal, sistemas de información, etc.



17. ¿En qué etapa de la evolución del marketing se fija como propósito del mismo “el equilibrar los beneficios de la empresa, la satisfacción del cliente y el bienestar de la sociedad”?
- a. Concepción pasiva del marketing.
 - b. Concepción activa del marketing.
 - c. Concepción social del marketing.
18. ¿Cuál de las siguientes **no** forma parte de las decisiones de marketing operativo?
- a. Decisiones de distribución.
 - b. Decisiones sobre segmentación de mercado.
 - c. Decisiones de precios.
19. La teoría sobre el empresario innovador considera al empresario como:
- a. El individuo que acepta la incertidumbre de la inversión empresarial acometida.
 - b. El individuo que toma las decisiones estratégicas de la empresa.
 - c. El individuo encargado de identificar y realizar nuevas posibilidades en el terreno económico.
20. En el desarrollo de un plan de negocio ha de analizarse:
- a. El valor real y percibido de la oportunidad.
 - b. La viabilidad económico-financiera.
 - c. La situación competitiva de la empresa.