

MATERIA: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS

2 / 3

Código de barras

Corrector Nº

Examen Nº

Calificación

INSTRUCCIONES

Este examen consta de dos partes:

Parte 1 (máximo 8 puntos). 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 0,4 puntos y cada respuesta incorrecta resta la mitad (0,2 puntos). Las preguntas sin contestar no puntúan.

Parte 2 (máximo 2 puntos). 2 preguntas cortas de desarrollo. Cada pregunta tiene una puntuación máxima de un punto.

A continuación, se adjunta la tabla en la que el estudiante deberá responder a las preguntas tipo test del examen utilizando para ello un **bolígrafo** (no un lápiz). **Sólo las respuestas reflejadas en la tabla se considerarán para la corrección.** 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	
SIN CONTESTAR	
CALIFICACIÓN	

1. La evaluación del rendimiento:
 - a. Permite identificar candidatos para una promoción.
 - b. Dota a los empleados de conocimientos para el desempeño de sus tareas.
 - c. Siempre tiene carácter formal.

2. La estructura económica de la empresa se conforma por:
 - a. Los bienes y derechos.
 - b. Las deudas de la empresa.
 - c. Las fuentes de financiación.

3. Las actividades que realiza la empresa y que consisten en proporcionar incentivos al consumidor, al distribuidor o los vendedores para estimular la compra de un producto se incluyen en:
 - a. Las decisiones de producto.
 - b. Las decisiones de comunicación comercial.
 - c. Las decisiones de distribución.

4. De acuerdo con la teoría del empresario-control, el empresario es la persona que:
 - a. Toma las decisiones estratégicas en la empresa, la mantiene en funcionamiento y la dirige.
 - b. Asume el riesgo y acepta la incertidumbre de la inversión empresarial acometida.
 - c. Posee los medios de producción.

5. Respecto a la estructura competitiva de los mercados, señale la afirmación correcta:
 - a. Todos los mercados presentan la misma estructura competitiva.
 - b. En los oligopolios existen muchos vendedores y pocos compradores.
 - c. En los mercados de competencia perfecta existen muchos vendedores y muchos compradores.

6. Entre los elementos del entorno específico se encuentran:
 - a. Las variables sociales y las variables político-legales.
 - b. Los competidores y los proveedores.
 - c. Los proveedores y las variables sociales.

7. La aparición de problemas novedosos no presentados con anterioridad requiere decisiones:
 - a. Rutinarias.
 - b. Adaptativas.
 - c. Innovadoras.

8. Los directivos que requieren en mayor medida habilidades conceptuales son los directivos que:
 - a. Establecen los objetivos generales de la empresa y sus grandes líneas de acción estratégica.
 - b. Están directamente en contacto con los trabajadores que no tienen capacidad de mando.
 - c. Se encargan de mantener en contacto a los directivos de primera línea y la alta dirección.

9. Las teorías de carácter psico-sociológico para explicar la motivación de las personas:
 - a. Defienden que al individuo solo le motiva el dinero.
 - b. Consideran, que además de las recompensas materiales, existen otros factores para motivar a la persona.
 - c. Se basan en las aportaciones de los autores clásicos para explicar la importancia de las recompensas materiales.

10. Cuando una empresa opta por la segmentación del mercado:
 - a. El objetivo es el mercado total, aunque con dicho enfoque no se llegue a satisfacer totalmente a un número importante de compradores.
 - b. Considera que cada cliente es diferente y adapta la oferta comercial de la empresa a las necesidades específicas de cada uno.
 - c. Divide un mercado amplio en otros más reducidos, cada uno de los cuales posee un comportamiento comercial diferente.

11. En la elaboración del plan de empresa o plan de negocio, las referencias al plan de operaciones/servucción del proyecto y la gestión de las existencias se incluyen en:
 - a. El análisis de entorno y subplan de viabilidad estratégica.
 - b. El subplan de viabilidad comercial.
 - c. El subplan de viabilidad técnica y organizativa.

12. Respecto al reclutamiento se puede decir que:
- a. Requiere previamente conocer las actividades y responsabilidades del puesto a cubrir.
 - b. Siempre se realiza primero en el interior de la empresa.
 - c. Es el paso posterior a la selección.
13. Las inversiones que se llevan a cabo con la finalidad de reemplazar un elemento antiguo por uno nuevo se denominan:
- a. De expansión.
 - b. De renovación.
 - c. Obligatoria.
14. En la concepción pasiva del marketing:
- a. Lo importante es la producción.
 - b. Se pretende conocer y entender tan bien al cliente que el producto se adapte a él.
 - c. Se busca conciliar los beneficios de la empresa, la satisfacción del consumidor y el bienestar social.
15. En la sociedad cooperativa:
- a. Los propietarios responden de las deudas de la empresa hasta el límite de sus aportaciones.
 - b. Se tributa conforme al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - c. No se requiere un número mínimo de propietarios.
16. La gestión del mantenimiento:
- a. Requiere determinar en qué momento se deben realizar los pedidos para cubrir las necesidades del proceso productivo.
 - b. Incluye las acciones dirigidas a prevenir el deterioro de los equipos productivos de la empresa.
 - c. Implica verificar que los bienes y los servicios que la empresa ofrece a sus clientes se ajustan a unos estándares.

17. La ventaja competitiva en costes:
- a. Lleva a la empresa a obtener el producto a unos costes inferiores a los de la competencia, pero manteniendo unos niveles de calidad y servicio aceptables.
 - b. Supone una debilidad para la empresa que hay que intentar reforzar.
 - c. Implica ofrecer un bien o servicio de manera que el consumidor lo perciba como único o especial debido a una o varias características del mismo.
18. Los beneficios retenidos en forma de reservas forman parte de:
- a. La autofinanciación de enriquecimiento.
 - b. La autofinanciación de mantenimiento.
 - c. La financiación externa propia.
19. Para obtener productos únicos (hechos a medida) se hará uso de un proceso:
- a. Continuo.
 - b. En línea.
 - c. Por proyecto.
20. El diseño de la estructura organizativa forma parte de la función directiva denominada:
- a. Control.
 - b. Planificación.
 - c. Organización.

21. Explique qué es el sistema económico. Enumere los tipos de sistemas económicos.

22. Explique qué es la comunicación. Enumere los elementos del proceso de comunicación.