



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA MAYORES DE 25 AÑOS

CONVOCATORIA DE ABRIL DE 2007

MATERIA: Economía y Organización de Empresas 3/3 B

CÓDIGO DE BARRAS

IDENTIFICACIÓN

Nº del corrector	
Nº de orden	
Calificación	

### INSTRUCCIONES

Este examen consta de 20 preguntas tipo test. En cada pregunta tipo test se deberá responder una sola opción (**sólo hay una correcta**). El número de respuestas obtenidas en las preguntas test será igual al número de preguntas correctamente contestadas menos la mitad de las respuestas incorrectas, no restando las preguntas que se dejen sin contestar, de tal manera que:

$$\text{Nº respuestas obtenidas} = \text{Nº respuestas correctas} - (0,50 * \text{Nº respuestas incorrectas})$$

El alumno deberá responder a las preguntas del examen en la tabla de respuestas que figura a continuación, utilizando para ello un bolígrafo (no un lápiz). Si quiere rectificar una respuesta tache la anterior y escriba la nueva dentro de la casilla. Las respuestas escritas deben ser perfectamente legibles (se recomienda utilizar mayúsculas para señalar la opción: A, B, C).

### TABLA DE RESPUESTAS:

1	
2	
3	
4	
5	

6	
7	
8	
9	
10	

11	
12	
13	
14	
15	

16	
17	
18	
19	
20	

1. De cara a desarrollar la estrategia de una empresa, ¿qué se pretende identificar durante la fase de análisis y previsión del entorno?

- a) La misión de la empresa.
- b) Fortalezas y debilidades.
- c) Oportunidades y amenazas.

2. ¿Cuál de las siguientes opciones indica la existencia de un mercado de competencia perfecta?

- a) El mercado de diamantes brutos de un país donde existen muchos buscadores que venden sus diamantes y una sola empresa dispuesta a comprarlos para pulirlos.
- b) El mercado de electricidad de un país donde hay muchos hogares y empresas que la consumen y un solo productor.
- c) El mercado de pantalones vaqueros en un país donde hay muchos fabricantes y muchos clientes dispuestos a comprarlos.

3. ¿Cuál de los siguientes aspectos es un matiz necesario para que una empresa cuente con una ventaja competitiva en diferenciación?

- a) Que su producto tenga algún aspecto que lo haga único o especial para un grupo importante de clientes.
- b) Que los costes de la empresa sean los más bajos en el sector donde compete.
- c) Que la empresa no realice actividades de control de la estrategia implantada.

4. ¿Cuál de las siguientes opciones indica una empresa del sector primario?

- a) Una empresa constructora dedicada a fabricar viviendas unifamiliares.
- b) Una empresa dedicada a cultivar zanahorias.
- c) Un supermercado.

5. El hecho de que los empleados de una empresa estén divididos en tres departamentos (producción, administración y ventas) y a las órdenes del respectivo jefe de departamento refleja un aspecto de la estructura. Señale el tipo de estructura en concreto en el que se recogería esa agrupación.

- a) Estructura informal.
- b) Estructura formal.
- c) Ninguna de las anteriores.

6. Rosa es jefa de administración en una empresa de juguetes. Se caracteriza por ser una persona que domina la contabilidad como pocas. En tal sentido, como parte de su trabajo tiene que revisar todo los asientos contables que se hacen en la empresa, y a pesar de que las problemáticas contables de la misma son muy amplias ella las conoce todas a fondo. ¿A qué tipo de habilidades directivas se hace referencia en esta situación?

- a) Habilidades conceptuales.
- b) Habilidades interpersonales.
- c) Habilidades técnicas.

7. ¿Cuál de este grupo de necesidades forma parte de la teoría de necesidades de Maslow recogida en su jerarquía de necesidades?

- a) Necesidades de poder.
- b) Necesidades de autorrealización.
- c) Ninguna de las anteriores.

8. Señale qué opción recoge alguna característica que tendría una persona bajo los supuestos de la teoría Y de McGregor:

- a) Las personas se autodirigen en el trabajo sin la necesidad de que el directivo los esté controlando constantemente.
- b) Las personas evitan asumir responsabilidades.
- c) Las personas evitan trabajar y es necesario controlarlas.

9. Andrés es el director financiero de una clínica privada. El pasado mes tuvo que acudir a entrevistarse con el director de la sucursal bancaria con la que habitualmente trabaja para ampliar la póliza de crédito que se les está agotando y no permite hacer frente al pago de proveedores (de utensilios y material quirúrgico especialmente) tal y como estaba previsto. A pesar de que en circunstancias normales él no habría tenido que ir, la urgencia requiere que sea él en persona el que lleve este tema. ¿Qué rol interpersonal desempeñó Andrés en esa situación?

- a) Cabeza visible.
- b) Difusor.
- c) Líder.

10. Con respecto al proceso de comunicación, señale la afirmación correcta:

- a) Se puede definir como un mero proceso de transmisión de información de una persona a otra.
- b) Finaliza cuando el receptor descodifica el mensaje que le ha llegado a través del canal.
- c) Puede verse afectado por barreras de organización derivadas de las características del canal elegido.

11. Con respecto a la formación, señale la afirmación correcta:

- a) Siempre lleva a un empeoramiento del desempeño del individuo cuando la empresa le estimula para que intente trasladar a la misma las nuevas habilidades que ha adquirido.
- b) Si es de capacitación siempre se desarrolla fuera de la empresa y si es de desarrollo tendrá lugar en el puesto de trabajo.
- c) Cuando es de capacitación pretende mejorar el desempeño en el puesto de trabajo actual.

12. Como resultado de una investigación de mercado realizada por una empresa de helados, ésta observa que los clientes prefieren los helados de sabores más exóticos frente a los helados tradicionales. Para hacer frente a este hecho, se decide invertir en nuevos componentes así como en instrumental de fabricación que le den una nueva textura y sabor a los helados que pretende vender en la próxima temporada. Atendiendo a la función de la inversión en la empresa, ¿qué tipo de inversión se ha descrito aquí?

- a) De modernización.
- b) De reemplazo.
- c) De estructura informal.

13. Con respecto a las acciones, señale la afirmación correcta:

- a) Son títulos emitidos por una empresa (prestatario) que necesita financiación a largo plazo. Sus poseedores (prestamistas) son acreedores de dicha empresa.
- b) Permiten obtener un interés fijo, que se calcula en función de los beneficios obtenidos por la empresa.
- c) No tienen fecha de devolución, sus propietarios han de venderlas obligatoriamente si quieren hacerlas líquidas.

14. Con respecto a la planificación de la capacidad, señale la afirmación correcta:

- a) Nunca debe realizarse a nivel de la demanda máxima pues tendríamos mucha capacidad ociosa.
- b) Debe siempre realizarse a nivel de la demanda normal del producto (ya sea un bien o servicio).
- c) Para aquellas operaciones de servicio en que se pueda inventariar, se puede situar la capacidad a nivel de la demanda media.

15. Una de las principales diferencias entre fabricar bienes y prestar servicios es que...:

- a) En la fabricación de bienes hay que interesarse exclusivamente por el producto final, mientras que en el caso de la prestación de servicios sólo hay que prestar atención al proceso (puesto que el cliente es parte de él).
- b) La caducidad de los servicios hace que se pierdan los ingresos derivados de su prestación si ésta no tiene lugar.
- c) Los servicios son tangibles, por tanto es muy difícil que puedan realizarse a medida del usuario.

16. En relación a la comunicación comercial, señale la afirmación correcta:

- a) Nunca se podrá realizar mediante promociones de ventas porque el consumidor asocia las mismas a una mala calidad del producto.
- b) Trata de dar a conocer la oferta de la empresa estimulando así la demanda de los productos de la misma.
- c) Cuando se realiza a través del marketing directo es muy costosa porque implica que la fuerza de ventas tiene que ir directamente a cada domicilio a ofrecer el producto a los consumidores.

17. Entre las decisiones de marketing operativo se encuentra...:

- a) Las decisiones de precios, distribución y comunicación.
- b) El estudio del comportamiento del consumidor y la segmentación del mercado.
- c) La investigación de mercado acompañada de unas buenas relaciones públicas.

18. En relación al comportamiento del consumidor, señale la afirmación correcta:

- a) Difícilmente puede verse afectado por la empresa, puesto que depende más de la experiencia del individuo y de las recomendaciones que le den sus familiares y amigos.
- b) Nunca indicará a la empresa la existencia de amenazas en su entorno, puesto que el proceso de compra siempre supondrá para la empresa una oportunidad que ésta debe aprovechar.
- c) Debe ser estudiado para conocer el procedimiento que siguen los consumidores desde que detectan una necesidad hasta el momento posterior a la compra (o no compra).

19. En relación a la cuestión: “¿se han analizado los problemas de distribución en planta de las instalaciones?”, ¿qué parte del plan de negocios se está analizando?

- a) Técnico-organizativo.
- b) Estratégico.
- c) Todos los anteriores.

20. ¿Cuál de las siguientes alternativas constituye una forma de acceso a la actividad empresarial por iniciativa propia?

- a) Acceso a un negocio de franquicia.
- b) La compra de un paquete minoritario de acciones.
- c) Participación en una empresa ya existente.

**RESPUESTAS PARA EL ALUMNO**

Si usted desea copiar las respuestas para luego comprobarlas, hágalo aquí en esta hoja, y cuando vaya a entregar el examen, arránquela y llévesela.

**TABLA DE RESPUESTAS MODELO**

3 / 3   B

1	
2	
3	
4	
5	

6	
7	
8	
9	
10	

11	
12	
13	
14	
15	

16	
17	
18	
19	
20	