



UNIVERSIDAD DE LAS PALMAS DE GRAN CANARIA

PRUEBAS DE ACCESO A LA UNIVERSIDAD PARA MAYORES DE 25 AÑOS

CONVOCATORIA DE ABRIL DE 2008

MATERIA: ECONOMÍA Y DIRECCIÓN DE EMPRESAS 1/2 B

CÓDIGO DE BARRAS

IDENTIFICACIÓN

Nº del corrector	
Nº de orden	
Calificación	

INSTRUCCIONES

CONSIDERACIONES: 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 se presenta, 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 (CORRECCIÓN)

1	
2	
3	
4	
5	

6	
7	
8	
9	
10	

11	
12	
13	
14	
15	

16	
17	
18	
19	
20	

1. ¿A cuál de las siguientes categorías pertenecen los accionistas de una determinada empresa?

- A. Al entorno de acción indirecta de dicha empresa.
- B. Los grupos interés externos de dicha empresa.
- C. Los grupos de interés internos de dicha empresa.

2. ¿Qué reflexión de las citadas a continuación está presente de modo central en la definición general de la empresa que propone la teoría de sistemas?

- A. Que la empresa es un conjunto de transacciones donde se intercambian bienes y servicios.
- B. Que en la empresa se pretende cumplir un plan común.
- C. Que la empresa carece de estructura.

3. ¿Cuál de los siguientes tipos de relaciones están presentes en la estructura formal de una empresa?

- A. Las relaciones de amistad entre empleados que han surgido en la empresa.
- B. Las relaciones de coordinación para que el producto se elabore correctamente.
- C. Las relaciones de colaboración y apoyo establecidas entre dos competidores de la empresa.

4. En el proceso estratégico, ¿dónde se identifican las debilidades de una empresa?

- A. En el establecimiento de la misión.
- B. En el análisis interno de la empresa.
- C. En el análisis y previsión del entorno.

5. Inés es la jefa de atención al cliente en unos grandes almacenes. Hoy le ha explicado a un cliente por correo electrónico la política de devoluciones que sigue la empresa. ¿Qué rol informativo ha desempeñado Inés con esta acción?

- A. Portavoz.
- B. Difusor.
- C. Monitor.

6. Julio es el gerente de ensamblaje de una fábrica en Cataluña. Ayer su jefe, el director general de la fábrica, le felicitó por los niveles de calidad que estaban obteniendo. Julio le respondió que el mérito lo tenían sus subordinados directos, los 5 supervisores de las distintas etapas del proceso de ensamblaje en la fábrica, y todos los empleados que están a cargo de estos supervisores (cada uno de estos 5

supervisores tiene una media de 9 personas a su cargo). Atendiendo al criterio de los niveles directivos, ¿qué tipo de directivo es Julio?

- A. Directivo de alto nivel.
- B. Directivo de nivel medio.
- C. Directivo de primera línea.

7. El directivo de una empresa de fabricación de helados conoce y sabe manejar el programa de contabilidad de la empresa perfectamente. ¿Qué tipo de habilidades directivas posee según este ejemplo?

- A. A las habilidades conceptuales.
- B. A las habilidades interpersonales.
- C. A las habilidades técnicas.

8. ¿Qué teoría de la motivación explica la misma sobre la base de la existencia de necesidades de logro, de poder y de afiliación?

- A. La teoría de las necesidades de Maslow.
- B. La teoría de las expectativas de Vroom.
- C. La teoría de las necesidades de McClelland.

9. Siguiendo los estilos de liderazgo que se derivan de la teoría de McGregor, ¿cuándo actuará un directivo de forma participativa con sus subordinados?

- A. Cuando comparte los supuestos de los que parte la teoría Y.
- B. Cuando comparte los supuestos de los que parte la teoría X.
- C. Nunca aplicará un estilo participativo.

10. La formación:

- A. No es necesaria en el momento de la incorporación del empleado a la empresa pues la selección garantiza que éste posee los conocimientos adecuados.
- B. Cuando se realiza fuera del puesto de trabajo aleja a las personas del estrés del mismo y les permite centrarse en el aprendizaje.
- C. Siempre es preferible realizarla en el puesto de trabajo, puesto que constituye el contexto real donde se desarrolla la actividad.

11. Si para un trabajador establecemos un cierto nivel de producción, medimos su actuación a lo largo de un período de tiempo y realizamos una comparación de ambos datos ¿qué función estamos realizando?

- A. La inversión en capital humano.
- B. La evaluación del rendimiento.
- C. La valoración de los puestos de trabajo.

12. El *factoring*...

- A. Se produce cuando la empresa vende a una sociedad los créditos, documentados en facturas, concedidos a sus clientes.
- B. Es la operación por la que una entidad financiera pone a disposición de la empresa que lo solicite el importe de un efecto comercial, deduciéndole unos gastos.
- C. Se refiere a los descuentos que la empresa ofrece a sus clientes por operaciones comerciales.

13. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera?

- A. Las inversiones de expansión pretenden situar la empresa en otros países adaptando los bienes y servicios a sus necesidades.
- B. Las inversiones estratégicas comprometen a la organización por un largo periodo de tiempo.
- C. Las inversiones de innovación permiten cambiar un equipo productivo antiguo por uno nuevo.

14. Existen dos grandes tipos de sistemas de prestación de servicios: los sistemas de bajo contacto y los sistemas de alto contacto. La diferencia entre uno y otro radica en que...

- A. El cliente es parte importante del sistema cuando éste es de alto contacto, puesto que ha de contratar personalmente el servicio.
- B. En los sistemas de bajo contacto el cliente no ha de estar presente durante la prestación del servicio.
- C. En los sistemas de bajo contacto la dirección es mucho más complicada, pues hay que esperar a que se persone el cliente para saber lo que hay que hacer en cada momento.

15. Una empresa dedicada a la fabricación de azulejos cerámicos ofrece varios tipos de azulejos en función de cuál sea su acabado final (rústico, pulido, decorado, etc.). Esto requiere una disposición de las fábricas que permita producir los distintos lotes de azulejos que solicitan los clientes. Con este fin se han establecido distintos centros de trabajo en la empresa cada uno de los cuales está destinado a realizar una

determinada actividad. ¿Qué tipo de disposición en planta se ha adoptado para el buen funcionamiento de esta empresa?:

- A. Disposición por producto.
- B. Disposición por proyecto.
- C. Disposición funcional.

16. La planificación de la calidad:

- A. Resulta imposible en el caso de los servicios; lo más que se puede hacer es programar a las personas encargadas de su prestación.
- B. Requiere establecer las características de los materiales, los equipos, la mano de obra y las instalaciones, así como su impacto en la calidad.
- C. Consiste en averiguar si se obtienen productos por debajo de los estándares de calidad al objeto de tomar medidas correctoras.

17. El marketing operativo consiste en...

- A. Elaborar el plan de marketing-mix adecuado a la estrategia establecida.
- B. Tomar decisiones sobre la segmentación o no del mercado.
- C. Analizar la demanda con el fin de conocer qué necesidades existen en el mercado.

18. Las relaciones públicas...

- A. Son las acciones encaminadas a crear una imagen positiva de la empresa y de la marca que favorezca las ventas del producto.
- B. Son aquellas personas que trabajan en la empresa y que se dedican a vender el producto a los clientes, proporcionándoles cualquier tipo de información que requieran.
- C. Son las acciones dirigidas a personas ajenas a la empresa con el objetivo de obtener de ellas una respuesta directa, una transacción comercial o su visita.

19. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es correcta?

- A. La herencia sólo puede producirse *inter vivos*.
- B. La suscripción de una franquicia da acceso a la actividad empresarial.
- C. La compra de un paquete minoritario de acciones da acceso a la actividad empresarial.

20. En qué parte del plan de negocio se analiza el microentorno empresarial del nuevo negocio:

- A. Subplan de viabilidad técnico-organizativo.
- B. Subplan de viabilidad comercial.
- C. Subplan de viabilidad estratégica.

TABLA DE RESPUESTAS:

(Comprobante para el alumno)

1	
2	
3	
4	
5	

6	
7	
8	
9	
10	

11	
12	
13	
14	
15	

16	
17	
18	
19	
20	