

## PARTE ESPECÍFICA, OPCIÓN A

<b>MATERIA</b> <b>ECONOMÍA Y</b> <b>ORGANIZACIÓN DE</b> <b>EMPRESAS</b>	<b>CFGS</b> <b>CÓDIGO: GS_____ DNI:</b>
<b>CRITERIOS DE CALIFICACIÓN</b> - Cada respuesta correcta se valorará con 0,5 puntos. - Las respuestas en blanco o incorrectas no puntúan ni penalizan.	<b>INSTRUCCIONES</b> Salvo que se especifique lo contrario, cada cuestión tiene una sola respuesta correcta.

1. «Diversas personas que, por medio de un contrato, se obligan a poner en común dinero, bienes o trabajo», es la definición más apropiada para:
  - a. Una empresa individual.
  - b. Una sociedad.
  - c. Una empresa.
  - d. Una actividad económica.
2. Señala cuál de las siguientes formas jurídicas de empresas tienen «responsabilidad patrimonial ilimitada»:
  - a. Sociedad Laboral.
  - b. Sociedad Anónima.
  - c. Sociedad Cooperativa.
  - d. Empresa individual.
3. Según el criterio de clasificación de empresas: «titularidad de su capital», las empresas pueden ser:
  - a. Microempresas, pequeñas, medianas y grandes empresas.
  - b. Locales, regionales, nacionales y multinacionales.
  - c. Empresas individuales y empresas societarias.
  - d. Públicas, privadas y mixtas.
4. Para una empresa comercial, la relación que existe entre su cifra de ventas y la cifra de ventas globales del sector, se denomina su:
  - a. Cuota de mercado.
  - b. Entorno específico.
  - c. Sector de actividad.
  - d. Estrategia competitiva.
5. Un mercado con una única empresas, es un mercado:
  - a. De oligopolio, donde habrá poca competencia.
  - b. Monopolista, con poca competencia.
  - c. Monopolista, con mucha competencia.
  - d. De competencia perfecta, con poca competencia.
6. La estrategia competitiva de diferenciación de productos, consiste en:
  - a. Elegir una parte o segmento del mercado y especializarse en ella.
  - b. Producir con una buena relación calidad-precio, lo que le puede permitir bajar los precios.
  - c. Lograr que el producto ofrecido sea considerado en el mercado como único o exclusivo, lo que le puede permitir subir los precios.
  - d. Ofrecer una variada selección de productos.

7. **La dimensión de las empresas, según el criterio de n.º de trabajadores, clasifica a las PYMES, como aquellas empresas que tienen:**
- Menos de 50 trabajadores.
  - Menos de 10 trabajadores.
  - Menos de 250 trabajadores.
  - Menos de 500 trabajadores.
8. **Que la estrategia de crecimiento de una empresa se base en introducir sus productos actuales en nuevos mercados, significa que ha optado por:**
- Penetración de mercado.
  - Desarrollo de mercados.
  - Desarrollo de productos.
  - Diversificación.
9. **¿Cuál de los siguientes ejemplos pueden considerarse que son modalidades de concentración o integración de empresas?**
- Crecimiento a base de abrir nuevas tiendas de la compañía.
  - Subcontratamos parte de la producción con otra empresa.
  - Fusión de dos compañías.
  - Añade a su actividad habitual nuevas fases de su cadena de producción, anteriores o posteriores.
10. **La «función de organización» de la dirección de la empresa consiste en:**
- Decidir por anticipado qué se quiere conseguir en el futuro y el camino a seguir para alcanzarlo.
  - Diseñar la mejor estructura para la empresa, con el fin de que en ella se integren y trabajen conjuntamente todos los elementos que la componen.
  - Tratar de verificar que en la empresa se están tomando las medidas adecuadas para que los objetivos se cumplan.
  - Ninguna de las anteriores es cierta.
11. **Los «costes fijos» de producción:**
- Varían en relación con el ritmo de producción
  - Son los costes de mano de obra, materiales y energía
  - Son independientes del volumen de producción
  - Son cero cuando la empresa no está en funcionamiento
12. **¿Cuál será el umbral de rentabilidad o punto muerto de un artículo que vende una empresa, si sus costes fijos son 3000€, el precio de venta del artículo es de 500€ y el coste variable unitario del mismo es de 200€:**
- 10 unidades
  - 10 €
  - 30 unidades
  - 30€
13. **La definición de un plan de marketing de empresa puede ser:**
- Es un instrumento de investigación que permite a la empresa recopilar información comercial de sus clientes.
  - Es una técnica que permite dividir el mercado en grupos homogéneos de clientes, con características comunes.
  - Es un documento en el que se plasman los objetivos comerciales de la empresa y se establecen los medios más adecuados para lograrlos.
  - Es la estructuración de la empresa en departamentos que agrupen a personas que se encargan de la misma labor.
14. **Un ejemplo de «financiación propia» en la empresa sería:**
- Una ampliación de capital
  - Un préstamo de una institución financiera
  - Un crédito concedido por un proveedor
  - Descontar un efecto comercial

**15. Un ejemplo de «financiación ajena» en la empresa sería:**

- a. Utilizar los beneficios no distribuidos.
- b. Incrementar la cuenta de Reserva Legal.
- c. Pedir aportaciones a los socios.
- d. Solicitar un préstamo.

**16. El Balance de Situación informa:**

- a. De los ingresos y gastos anuales de la empresa.
- b. Únicamente de lo que debe y le deben a ella.
- c. De los bienes, derechos de cobro y obligaciones de pago que posee.
- d. De lo que debe y de los bienes que posee.

**17. A la Cuenta Anual de Pérdidas y Ganancias, pertenece la cuenta:**

- a. Acreedores por prestaciones de servicio.
- b. Suministros.
- c. Deudas a c/p con entidades de crédito.
- d. Deudores.

**18. La cuenta «clientes» de una empresa recoge:**

- a. El importe de las ventas de mercaderías.
- b. El importe de las compras de mercaderías.
- c. Lo que debe por las compras de mercaderías.
- d. Lo que le deben por las ventas de mercaderías.

**19. En el Activo del Balance de Situación se recogen:**

- a. Todos los gastos del ejercicio económico.
- b. Todos los ingresos anuales de la empresa.
- c. Todos los bienes que posee y los derechos de cobro de la empresa.
- d. Todas las obligaciones de pago de la empresa.

**20. La cuenta «capital social» se incluye en:**

- a. En el «Activo» del Balance de Situación.
- b. En el «Resultado» *Financiero* de Pérdidas y Ganancias.
- c. En el «Patrimonio Neto» del Balance de Situación.
- d. En el *Pasivo Corriente* del Balance de Situación.