

PARTE ESPECÍFICA, OPCIÓN A

MATERIA ECONOMÍA Y ORGANIZACIÓN DE EMPRESAS	CFGS CÓDIGO: GS_____ DNI:
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN - Cada respuesta correcta se valorará con 0,5 puntos. - Las respuestas en blanco o incorrectas no puntúan ni penalizan.	INSTRUCCIONES 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.