PREGUNTAS

1. **¿Cuál de las siguientes opciones refleja mejor el espíritu emprendedor?**
   a) Cumplir objetivos marcados por una empresa
   b) Capacidad para detectar oportunidades y convertirlas en proyectos viables.
   c) Adaptarse al entorno laboral sin cuestionarlo
   d) Especializarse en un oficio técnico
2. **¿Qué zona psicológica implica seguridad y ausencia de riesgo?**
   a) Zona de aprendizaje
   b) Zona de pánico
   c) Zona de confort
   d) Zona de crecimiento
3. **¿Qué característica personal se destaca en los emprendedores?**
   a) Motivación por las circunstancias
   b) Capacidad innovadora
   c) Evitar la incertidumbre
   d) Depender del clima laboral
4. **¿Cuál es un motivo habitual para asociarse con un socio en un proyecto empresarial?**
   a) Cobrar el subsidio de desempleo
   b) Compartir recursos y conocimientos
   c) Disminuir la carga fiscal individual
   d) Evitar tomar decisiones difíciles
5. **¿Qué sugiere la teoría del empresario innovador (Shumpeter, 1944)?**
   a) Los verdaderos empresarios son los innovadores
   b) El riesgo es el mayor reto
   c) La zona de pánico lleva al éxito
   d) El mercado solo busca estabilidad
6. **¿Qué debería ofrecer una propuesta de valor para ser exitosa?**
   a) Un producto más barato que los demás
   b) Algo mejor, distinto o más económico
   c) Un producto inigualable y caro
   d) Ideas sin implementación
7. **¿Qué es la cuota de mercado de una empresa?**
   a) El número total de clientes potenciales en su sector
   b) El volumen de producción anual de la empresa
   c) El porcentaje que representan sus ventas sobre el total del mercado
   d) La cantidad de productos en stock para vender
8. **¿Cuál de estos es un ejemplo de monopolio?**
   a) Mercado de automóviles
   b) Estancos controlados por el Estado
   c) Empresas que pactan precios
   d) Jóvenes con renta alta

9. **¿Qué significa segmentar el mercado?**
   a) Realizar un estudio de mercado sin datos
   b) Dividir el mercado en grupos de clientes
   c) Crear un monopolio en el mercado
   d) Competir con otras empresas en guerra de precios
10. **¿Qué ocurre en un mercado de competencia perfecta?**
   a) Las empresas pueden fijar precios libremente
   b) Ninguna empresa puede influir en el precio del mercado
   c) Hay un producto diferenciado por cada empresa
   d) Solo una empresa domina todo el mercado
11. **En un oligopolio sin pacto, las empresas...**
   a) Fijan precios de forma conjunta
   b) Se diferencian únicamente por la calidad
   c) Compiten mediante guerra de precios
   d) Solo existe una empresa líder
12. **¿Qué permite el análisis del cliente objetivo?**
   a) Conocer mejor los gustos y preferencias
   b) Aumentar la oferta del mercado
   c) Eliminar la competencia
   d) Fomentar monopolios legales
13. **¿Cuál de estos factores influye en la compra de un cliente?**
   a) Competencia entre monopolios
   b) Precio, seguridad y costumbre
   c) Cantidad total vendida
   d) Equilibrio entre la oferta y la demanda
14. **¿Quiénes son los "Early Adopters" según la difusión de innovaciones?**
   a) Personas que adoptan pronto una innovación y la validan ante otros consumidores
   b) Los primeros compradores absolutamente pioneros del producto
   c) Clientes que solo compran por moda
   d) Usuarios que rechazan cualquier cambio
15. **¿Qué factores conforman el entorno general de una empresa?**
   a) Clientes y proveedores
   b) Factores político-legales, económicos, socioculturales y tecnológicos
   c) Producción y distribución
   d) Promoción y competencia
16. **¿Qué fuerza competitiva estudia la entrada de nuevas empresas?**
   a) Rivalidad entre empresas actuales
   b) Poder de negociación de clientes
   c) Amenaza de nuevos competidores
   d) Proveedores y distribuidores
17. **¿Qué aspecto NO es parte del análisis DAFO?**
   a) Puntos fuertes internos
   b) Estrategias de marketing

c) Amenazas del entorno
d) Oportunidades externas

18. **¿Qué implica la externalización o deslocalización?**
    a) Centrarse solo en el mercado local
    b) Ubicar la producción en otro país para reducir costes
    c) Aumentar la productividad en la misma ubicación
    d) Mejorar la imagen corporativa
19. **¿Qué representa la cultura empresarial?**
    a) La cuota de mercado de la empresa
    b) Valores y creencias compartidas
    c) La cantidad de ventas anuales
    d) El número de competidores activos
20. **¿Cuál de las siguientes acciones está alineada con los objetivos de la Responsabilidad Social Corporativa (RSC)?**
    a) Aplicar políticas de greenwashing para mejorar la imagen pública
    b) Optimizar los recursos naturales para fomentar la sostenibilidad
    c) Reducir el número de contratos indefinidos para ser más rentables
    d) Externalizar la producción a países con menor legislación laboral
21. **¿Qué es el marketing?**
    a) Un proceso de fabricación de productos
    b) Conjunto de actividades que satisfacen al cliente y alcanzan los objetivos de la empresa
    c) Una estrategia exclusiva de promoción
    d) Actividad centrada únicamente en la venta
22. **¿Qué significa el "posicionamiento" en marketing?**
    a) Colocar productos en almacenes
    b) Diferenciar el producto en la mente del consumidor
    c) Reducir los precios de la competencia
    d) Realizar publicidad masiva

23. **¿Cuáles son las 4Ps del marketing mix?**
    a) Posicionamiento, producto, planificación y precio
    b) Producto, precio, promoción y distribución
    c) Producto, personal, patrocinio y precio
    d) Producto, publicidad, producción y planificación
24. **¿Cuál es un ejemplo de una estrategia de diferenciación del producto?**
    a) Reducir el precio al mínimo
    b) Cambiar el envase o añadir características innovadoras
    c) Eliminar servicios adicionales
    d) Aumentar la producción sin mejorar el diseño
25. **¿Qué representa el ciclo de vida del producto?**
    a) La inversión en publicidad del producto

b) Las etapas de introducción, crecimiento, madurez y declive
c) La estrategia de distribución de un producto
d) El análisis de la competencia

26. **¿Cuál es una actividad de promoción de ventas?**
a) Redes sociales
b) Regalos, sorteos y descuentos
c) Campañas de marketing en televisión
d) Atención al cliente personalizada

27. **¿Qué define a un canal de distribución directo?**
a) El fabricante distribuye a través de plataformas online
b) El producto se vende sin pasar por mayoristas ni minoristas
c) Se externaliza la gestión logística
d) Intervienen distribuidores independientes

28. **¿Qué ventaja tiene una franquicia para el franquiciado?**
a) Control total de la marca
b) Independencia en la toma de decisiones
c) Apoyo del franquiciador y una marca ya conocida
d) No pagar ningún canon

29. **¿Cuál es una función principal de la dirección en la empresa?**
a) Gestionar únicamente tareas administrativas
b) Establecer objetivos y planes para conseguirlos
c) Controlar solo los recursos materiales
d) Eliminar la jerarquía en la organización

30. **¿Qué representa un organigrama en la empresa?**
a) La relación formal y jerárquica entre áreas
b) La organización informal de la empresa
c) El ajuste del trabajador a su puesto
d) La evaluación de los líderes

31. **¿Qué es la organización informal en una empresa?**
a) La que define tareas y jerarquías oficiales
b) Relaciones no oficiales entre empleados
c) La selección interna de personal
d) El control de la seguridad social

32. **¿Qué característica tiene el empresario individual?**
a) Responsabilidad limitada
b) Requiere un capital mínimo de 3.000€
c) Responde con sus bienes personales ante pérdidas
d) Debe tener mínimo dos socios

33. **¿Cuál es el capital mínimo para constituir una Sociedad Anónima (SA)?**
a) 3.000€
b) 60.000€, con al menos el 25% desembolsado en el momento de la constitución
c) 1.000€
d) No requiere capital mínimo

34. **¿Qué ventaja tiene la Sociedad Limitada (SL)?**
    a) La responsabilidad de los socios es ilimitada
    b) Difícil trasmisión de participaciones
    c) No existe un capital mínimo de aportación
    d) El nombre debe incluir “y Compañía”
35. **¿Cuántos socios mínimos se requieren para una Sociedad Cooperativa?**
    a) 2 socios
    b) 3 socios
    c) 4 socios
    d) No hay límite mínimo
36. **¿En qué tipo de sociedad los socios responden de manera solidaria e ilimitada?**
    a) Sociedad Colectiva
    b) Sociedad Anónima
    c) Cooperativa de trabajo
    d) Sociedad Comanditaria por acciones
37. **¿En qué tipo de sociedad el capital está dividido en acciones?**
    a) Sociedad Limitada
    b) Sociedad Colectiva
    c) Sociedad Anónima
    d) Sociedad Laboral

38. **¿Qué es el "stock de seguridad"?**
    a) El nivel máximo de existencias en el almacén
    b) El nivel mínimo de existencias para evitar roturas de stock
    c) La cantidad de productos que se venden semanalmente
    d) El punto exacto donde se realiza un pedido
39. **¿Qué estrategia de aprovisionamiento aplica el sistema J.I.T?**
    a) Realizar pedidos bajo demanda para evitar altos costes de almacenamiento
    b) Mantener un gran stock de seguridad
    c) Almacenar productos en grandes cantidades
    d) Comprar productos antes de tener clientes
40. **¿Qué se entiende por "umbral de rentabilidad" o punto muerto?**
    a) El beneficio neto alcanzado en un mes
    b) El punto donde se empieza a tener pérdidas
    c) Las ventas mínimas necesarias para cubrir todos los costes
    d) Las ventas que superan el margen de seguridad.
41. **¿Cómo se calcula el coste total (CT) en una empresa?**
    a) CT = CF + CV
    b) CT = Precio x cantidad
    c) CT = IT - CV
    d) CT = Stock máximo - stock mínimo

42. **¿Qué se entiende por "inversión" en una empresa?**
    a) Compra de un bien que se consume de forma inmediata
    b) Compra de un bien duradero utilizado por más de un año
    c) Gasto en alquileres y sueldos
    d) Pago de intereses de un préstamo
43. **¿Cuál de las siguientes es una fuente de financiación propia?**
    a) Préstamo bancario
    b) Autofinanciación
    c) Leasing
    d) Confirming
44. **¿Qué caracteriza al "crowdfunding"?**
    a) Financiación colectiva de muchas personas a través de la red
    b) Cesión del cobro de facturas a terceros
    c) Pago a proveedores gestionado por el banco
    d) Préstamos concedidos por inversores
45. **¿Qué son los "business angels"?**
    a) Sociedades de capital riesgo que no invierten en startups
    b) Inversores individuales que aportan capital, experiencia y contactos
    c) Empresas que prestan capital a largo plazo
    d) Gestores de subvenciones públicas
46. **¿Qué caracteriza a la financiación ajena?**
    a) Procede de los beneficios generados por la empresa
    b) No necesita ser devuelta
    c) Procede de bancos, otras empresas o particulares y debe devolverse
    d) Solo se obtiene a través de subvenciones
47. **¿Qué es una línea ICO?**
    a) Un crédito comercial ofrecido por proveedores
    b) Ayudas públicas del Instituto Oficial de Crédito
    c) Un préstamo personal sin intereses
    d) Una subvención privada a startups
48. **¿Qué permite el sistema de leasing?**
    a) Comprar bienes industriales sin intermediarios
    b) Alquilar activos y renovarlos sin un gran desembolso inicial
    c) Obtener financiación colectiva
    d) Acceder a líneas ICO
49. **¿Qué información proporciona la contabilidad financiera?**
    a) Información interna sobre los costes por departamento
    b) Información externa de la empresa
    c) Registro exclusivo de las amortizaciones
    d) Únicamente el patrimonio neto de la empresa
50. **¿Qué representa el activo en el balance de situación?**
    a) Los ingresos obtenidos en un año
    b) Las deudas acumuladas por la empresa

c) Bienes y derechos que posee la empresa
d) La diferencia entre patrimonio neto y pasivo

51. **¿Qué expresa el patrimonio neto?**
    a) El valor contable real de la empresa
    b) Las deudas con proveedores
    c) Los bienes de inversión
    d) El activo total de la empresa
52. **¿Cuál es la fórmula para calcular el fondo de maniobra?**
    a) Activo Corriente – Pasivo Corriente
    b) Pasivo Total – Patrimonio Neto
    c) Activo Fijo – Pasivo Corriente
    d) Activo + Patrimonio Neto
53. **¿Qué mide el ratio de liquidez?**
    a) La capacidad de la empresa para generar beneficios
    b) La proporción de deuda respecto al patrimonio
    c) La capacidad de pagar deudas a corto plazo
    d) Los gastos totales frente a los ingresos
54. **¿Qué se obtiene en la cuenta de resultados?**
    a) El balance de situación
    b) Los gastos e ingresos de la empresa
    c) Los fondos propios de la empresa
    d) El valor de los activos amortizados
55. **¿Qué sucede si el fondo de maniobra es negativo?**
    a) La empresa tiene exceso de liquidez
    b) La empresa no puede pagar sus deudas a corto plazo
    c) El activo corriente supera el pasivo corriente
    d) La empresa incrementa sus beneficios
56. **¿Qué es la amortización?**
    a) El aumento de valor de un bien con el tiempo
    b) El pago de una deuda bancaria
    c) La pérdida de valor de un bien por uso u obsolescencia
    d) La financiación obtenida por socios
57. **¿Qué impuesto grava el consumo de bienes y servicios?**
    a) IRPF
    b) Impuesto de Sociedades
    c) IVA
    d) Retenciones a cuenta
58. **¿Cuál es la principal característica del Impuesto de Sociedades (IS)?**
    a) Es un impuesto progresivo basado en tramos de renta
    b) Se aplica exclusivamente a trabajadores autónomos
    c) Es un impuesto fijo que tributan las sociedades
    d) Se calcula sobre las ventas totales de la empresa
59. **¿Qué son los pagos fraccionados del IRPF?**
    a) Declaraciones anuales de operaciones

b) Cantidades trimestrales a cuenta de la declaración anual
c) Ingresos de las retenciones de los trabajadores
d) Pagos realizados por las sociedades mercantiles

60. **¿Para qué sirve un plan de gestión fiscal en la empresa?**
a) Controlar exclusivamente el gasto financiero
b) Optimizar el pago de impuestos respetando la legalidad
c) Registrar los pagos realizados a proveedores
d) Evitar cualquier tipo de pago tributario