

Anexo 2 PARTE A

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso 2022-2023

(Resolución de 13 de diciembre de 2022 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha:	
Código del ciclo: (1) IMSS05	Denominación completa del título: (1) Iluminación, captación y tratamiento de imagen.		
Clave o código del módulo: (1) 1170	Denominación completa del módulo profesional: (1) Empresa e iniciativa emprendedora.		

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> - Cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen. - Tener disponible el DNI o documento identificativo equivalente en la mesa. - Será necesario el uso de una calculadora con las funciones básicas. En ningún caso se permitirá el uso del teléfono móvil. - Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas. - Las respuestas deberán registrarse en el cuadro final, no calificándose ninguna respuesta contestada en los enunciados. - Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex). - Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente). - No utilizar material de consulta. - El tiempo máximo para la realización de la prueba será de 90 minutos.
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> - La prueba constará de dos partes. La parte A, prueba teórica, será eliminatoria. Si la calificación en la prueba teórica no es igual o superior a 5 no se realizará la segunda prueba. - La prueba teórica, parte A, será tipo test y constará de 50 preguntas con tres alternativas de respuesta. Se valorará de 0 a 10. Cada pregunta tendrá un valor de 0.2 puntos. Las preguntas mal contestadas restarán 0.1. Las no contestadas ni suman ni restan. - La prueba práctica, parte B, constará de cuatro supuestos prácticos calificados con 2.5 puntos cada uno. Para superarla se deberá alcanzar una calificación igual o superior a 5 puntos. La calificación final de la prueba que deberá alcanzar un mínimo de 5 puntos, se obtendrá de la siguiente forma: La parte A supondrá un 60% de la calificación final del módulo. La parte B supondrá un 40% de la calificación final del módulo.

(1) Consignense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el anexo 1.a o 1.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN
<p>.....</p>

1. Son características que debe reunir una persona emprendedora:
 - a. Responsabilidad, disciplina, desorganización
 - b. Innovación, creatividad, responsabilidad, motivación de logro.
 - c. Asertividad, agresividad, curiosidad, rigidez.
2. El intraemprendedor es ...
 - a. La persona que crea su propia empresa y aplica la innovación en la misma.
 - b. El que aporta el capital y asume el riesgo.
 - c. El emprendedor corporativo, que innova dentro de una organización de la que no es el dueño.
3. En la idea de negocio lo verdaderamente importante es:
 - a. La actividad a la que se vaya a dedicar el emprendedor y a quién se va a vender.
 - b. La propuesta de valor del porqué se va a vender su producto.
 - c. Los objetivos a largo plazo que se plantee.
4. ¿En qué se diferencian creatividad e innovación?
 - a. Creatividad es la generación de ideas nuevas e innovación es la implantación de ideas nuevas.
 - b. Son lo mismo.
 - c. La creatividad es propia de los empresarios y la innovación de los trabajadores.
5. El trabajador por cuenta propia se distingue del de cuenta ajena en que:
 - a. Se limita a cumplir con su trabajo.
 - b. Asume el riesgo económico.
 - c. Depende de un jefe.
6. Dentro del entorno que rodea a las empresas señala la respuesta incorrecta
 - a. El entorno específico o micro entorno influye de forma directa en las empresas y comprende elementos tan importantes como los proveedores, clientes, competencia e intermediarios.
 - b. El entorno general o macro entorno influye de forma directa en las empresas y comprende factores como el político-legal, el cultural, el tecnológico, etc.
 - c. El macro entorno lo podemos elegir y podemos influir en él como empresarios, a diferencia del micro entorno sobre el que no tenemos poder para modificarlo.
7. ¿Qué significan las siglas RSC?:
 - a. Respuesta Socioeconómica al Cambio.
 - b. Responsabilidad Social Corporativa
 - c. Rendimiento Social Cooperativo

- 8.** El tamaño del mercado es:
- La cantidad de ventas de un producto por una empresa.
 - La cantidad de agentes que intervienen en el mercado.
 - La cantidad total vendida de un producto en un área geográfica y período concretos.
- 9.** El plan de empresa es:
- Un documento que sirve para presentar el proyecto a terceros y buscar financiación.
 - Un documento que describe el negocio que vamos a montar y que incluye un exhaustivo estudio de viabilidad de nuestra actividad.
 - Ambas respuestas son correctas.
- 10.** La segmentación del mercado se realiza para:
- Calcular cual es la posición o participación de una empresa dentro del mercado total.
 - Diseñar una estrategia indiferenciada donde todos los clientes van a recibir el mismo producto.
 - Dividir nuestros clientes en grupos de clientes que comparten características en común y diseñar estrategias comunes a todos ellos.
- 11.** La marca ADDLE ha vendido 500 móviles cuando el tamaño del mercado es de 4.000 móviles al año:
- Su cuota de mercado es de 12,5 %
 - Su cuota de mercado es del 10%.
 - Su cuota de mercado es del 8%
- 12.** El estudio de mercado incluye:
- El cliente potencial, la competencia y los proveedores.
 - El cliente objetivo, el segmento de mercado y la competencia.
 - El cliente objetivo, la competencia, los proveedores y los productos sustitutivos.
- 13.** ¿Cómo se denomina la estrategia de precios basada en fijar precios altos al introducir un producto para obtener rápidos beneficios ya que la calidad y diferenciación del producto así lo permiten y pasado un tiempo bajarlo?
- Precios de introducción o penetración
 - Precios psicológicos.
 - Precio de diferenciación o descremación o desnatado.
- 14.** ¿Cómo se denomina el segmento de mercado, cuyas necesidades aún no están cubiertas por la oferta general del mercado (o al menos, no totalmente)?:
- Cuota de mercado
 - Mercado potencial
 - Nicho de mercado

- 15.** ¿Qué ocurrirá si aumenta el precio de un producto en el mercado permaneciendo el resto de variables constantes?
- La cantidad demandada aumentará.
 - La cantidad ofertada disminuirá.
 - Ninguna de las anteriores es correcta.
- 16.** ¿Cuáles de estas herramientas constituyen las 4Ps del Marketing Mix?:
- Producto, publicidad, precio y distribución.
 - Producto, precio, promoción y distribución.
 - Producto, precio, publicidad y promoción.
- 17.** Como regla general, ¿cuáles son 2 ventajas de la franquicia?
- El negocio es conocido y los gastos iniciales son bajos para el franquiciado.
 - El negocio es conocido y la franquicia suele dar formación al franquiciado.
 - El franquiciado tiene independencia para gestionar su negocio y casi no hay que pagar impuestos.
- 18.** Según su finalidad de uso los productos se clasifican:
- Bienes y servicios.
 - Bienes complementarios, sustitutivos o independientes.
 - Bienes de consumo e industriales.
- 19.** Según el nº de trabajadores y volumen de negocio (recomendación de la UE) podemos clasificar las empresas en los siguientes tipos
- Pública, privada y mixta
 - Microempresa, pequeña empresa, mediana empresa y gran empresa
 - Local, regional, nacional, internacional, multinacional y global.
- 20.** La diferencia entre un mercado en competencia perfecta y un mercado en competencia monopolística está en:
- El número de empresas que ofrecen el producto al mercado.
 - En competencia perfecta las empresas pactan precios y condiciones.
 - En competencia monopolística las empresas buscan distinguir su producto de los demás.
- 21.** ¿En qué fase de la vida del producto se ha llegado al tope de ventas?
- En el declive
 - En el crecimiento
 - En la madurez

- 22.** La situación de mercado en la cual hay pocas empresas que ofrezcan el mismo bien en el mercado se denomina:
- Monopolio
 - Oligopolio
 - Competencia perfecta
- 23.** ¿Qué se representa en el organigrama de la empresa?
- La organización formal de la empresa.
 - La organización informal de la empresa.
 - La organización formal y la organización informal de la empresa.
- 24.** Señala la respuesta correcta sobre las participaciones en la Sociedad Limitada:
- Son divisibles.
 - Todas tienen el mismo valor nominal.
 - Se pueden transmitir libremente.
- 25.** ¿Qué dos tipos de impuestos paga un empresario individual?
- El IVA y el IRPF.
 - El IVA y el Impuesto de Sociedades.
 - El IRPF y el Impuesto de Sociedades.
- 26.** ¿Qué tipo de sociedad puede cotizar en Bolsa?
- Sociedad Limitada
 - Sociedad Anónima.
 - Sociedad limitada Nueva Empresa.
- 27.** Para pedir el certificado negativo del nombre que le quieres poner a tu sociedad tienes que acudir:
- A la Oficina de Hacienda más cercana.
 - Al Ayuntamiento de la localidad donde vayas a poner el negocio.
 - Al Registro Mercantil.
- 28.** La responsabilidad de los socios será ilimitada en:
- La comunidad de bienes.
 - La sociedad anónima.
 - La sociedad limitada laboral.
- 29.** En las cooperativas de trabajo asociado debe haber como mínimo:
- 1 socio
 - 2 socios
 - 3 socios

- 30.** La sociedad limitada nueva empresa necesita para su constitución:
- Un mínimo de 60.000 €
 - Al menos dos socios
 - Un mínimo de 3.000 €
- 31.** ¿Qué es el modelo de organización “Just in time”?
- Un modelo empresarial que produce solo lo justo en el momento necesario.
 - Un modelo empresarial cuyo objetivo es minimizar los costes totales de la empresa sin dejar de proporcionar la máxima satisfacción al cliente.
 - Ambas respuestas son correctas.
- 32.** TTx S.A es una pequeña empresa del sector de la producción de componentes electrónicos que cuenta con diez empleados, seis de ellos trabajan en el taller, dos son administrativos y dos más se encargan de las gestiones comerciales. ¿Cuál de las siguientes distribuciones en áreas funcionales (o departamentos) crees que sería la más adecuada?
- Económico-Financiera, Recursos Humanos y Sistemas de la Información.
 - Administración, Comercial y Producción.
 - Producción y Aprovisionamiento.
- 33.** El alta en el régimen de autónomos es un trámite que se debe llevar a cabo en:
- Hacienda.
 - La Seguridad Social.
 - El ayuntamiento donde se realice la actividad.
- 34.** La cotización empresarial a la Seguridad Social por los trabajadores contratados se calcula:
- Multiplicando las bases de cotización por los porcentajes de cotización empresarial correspondientes.
 - Multiplicando el total devengado o salario bruto del trabajador por los porcentajes de cotización empresarial correspondientes.
 - Ambas respuestas son correctas.
- 35.** En una empresa que fabrica frigoríficos el Departamento encargado de adquirir las chapas, el motor, las pinturas, seleccionar a los proveedores, y decidir cuándo necesitan materias primas es:
- Departamento comercial o de ventas.
 - Departamento de producción.
 - Departamento de compras o aprovisionamiento.

- 36.** No es una técnica de motivación laboral:
- El enriquecimiento del puesto, haciendo más variado el trabajo o rotando por puestos de trabajo distintos.
 - Diseñar los puestos de trabajo y seleccionar a las personas adecuadas para esos puestos.
 - Remunerar a los trabajadores todo su salario con incentivos y no con un salario fijo combinado con un salario variable.
- 37.** La diferencia entre inversión y gasto es:
- La inversión es un desembolso de capital para adquirir un bien que será usado por la empresa por un periodo superior a un año, mientras que el gasto es todo desembolso económico que no se considere inversión.
 - La inversión es perecedera y el gasto no.
 - La inversión es a corto plazo y el gasto a largo plazo.
- 38.** Indica cuál de las siguientes no constituye una fuente de financiación propia:
- Aportaciones de socios e inversores.
 - Reservas, amortizaciones.
 - El crédito comercial o crédito de los proveedores.
- 39.** Indica cuál de ellas es un contrato por el cual una empresa cede o vende las deudas que sus clientes han contraído con ella a una entidad financiera:
- Leasing
 - Factoring
 - Confirming
- 40.** La diferencia entre un préstamo y un crédito es:
- En el préstamo se pagan intereses por el total prestado y en el crédito pueden pagarse sólo por la cantidad dispuesta.
 - El crédito debe retirarse en su totalidad y devolverse mediante plazos.
 - El préstamo ofrece la posibilidad de que puedan llevarse a cabo retiradas parciales y sólo pagas intereses por lo que retires.
- 41.** Cuando una empresa compra mercancías y las paga a 30 o 60 días estamos utilizando:
- El crédito comercial
 - El descuento de efectos
 - El factoring.
- 42.** ¿Qué labor desempeñan las sociedades de garantía recíproca?:
- Conceder ayudas a fondo perdido a empresas de nueva creación
 - Avalar a las PYMES para que puedan conseguir la financiación bancaria deseada.
 - Asesorar sobre las mejores fuentes de financiación disponibles

- 43.** ¿Cómo se denomina la interrupción en el proceso de producción de una empresa debida a la falta de materiales de repuesto necesarios para dicho proceso?:
- a. Interrupción de stock
 - b. Stock de seguridad
 - c. Rotura de stock
- 44.** ¿Cuál de estos documentos contables es el que sirve para comprobar si la empresa ha tenido beneficios o pérdidas en un año determinado?
- a. Cuenta de resultados.
 - b. Balance.
 - c. Plan de tesorería.
- 45.** En relación con las situaciones de dificultad financiera de las empresas:
- a. La empresa se encuentra en suspensión de pagos cuando no puede hacer frente a sus deudas a largo plazo.
 - b. La quiebra implica que la empresa no puede hacer frente a sus deudas a corto y a largo plazo, ni siquiera vendiendo todos los elementos que integran el activo
 - c. La quiebra es una situación reversible, la empresa puede fácilmente recuperarse.
- 46.** El Fondo de Maniobra:
- a. Es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente
 - b. Es un colchón de seguridad para que la empresa no se encuentre en suspensión de pagos, es decir, pueda hacer frente a las deudas a corto plazo.
 - c. Todas las anteriores son correctas
- 47.** El pasivo hace referencia:
- a. A las deudas que tiene la empresa a largo y corto plazo.
 - b. A los bienes y derechos que posee la empresa.
 - c. Al capital que aportan los socios para financiar la empresa.
- 48.** La diferencia entre leasing y renting es
- a. En uno se alquila el bien y en el otro se compra directamente.
 - b. El renting incluye mantenimiento, reparaciones y seguros y el leasing no.
 - c. El leasing incluye mantenimiento, reparaciones y seguros y el renting no.

- 49.** Un empresario ha soportado en el 1º trimestre del año un IVA de 8.300€ y ha repercutido en las facturas a sus clientes un IVA por importe de 5.500€. ¿Qué cantidad deberá liquidar con Hacienda?
- a. A Pagar 2.800€
 - b. Ninguna, puesto que el IVA sólo afecta al consumidor final de los bienes y servicios.
 - c. A devolver 2.800€
- 50.** El tipo impositivo del IVA reducido es:
- a. 21%
 - b. 10%
 - c. 8%

