



PRUEBAS LIBRES PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR

EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

CICLO FORMATIVO:

ALUMNA/O:

FECHA:

PARTE 1. TEST : 7 puntos, 28 preguntas (0,25 cada respuesta correcta. Se descuenta 0,1 por cada respuesta incorrecta. Las preguntas no respondidas ni suman ni restan)

1. Señala cuál de las siguientes puede ser fuente de ideas para negocios

- a. La experiencia adquirida en otra empresa.
- b. La capacidad de ofrecer un nuevo producto o un producto de forma distintas.
- c. Las respuestas a) y b) son correctas

2. 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.

3. Los proveedores tendrán más poder si:

- a. Hay muchos proveedores y entre todos hacen más fuerza.
- b. No hay productos sustitutivos y hay que comprarles a ellos.
- c. La empresa sea un cliente importante para el proveedor.

4. En la idea de negocio lo verdaderamente importante es:

- a. La actividad a la que se va a dedicar el emprendedor y a quien se va a vender.
- b. La propuesta de valor porque se va a vender el producto.
- c. Los objetivos a largo plazo que se plantee

5. La actividad de promoción que busca destacar el producto en el punto de venta es:

- a. Fidelización

b. Venta directa

c. Merchandising

6. ¿Qué tipo de posicionamiento es aquel en el que voy a competir en función de los costes intentando producir más barato?

a. Posicionamiento en calidad.

b. Posicionamiento operativo.

c. Posicionamiento en precio.

7. Respecto al requisito de tener capital para montar una empresa es cierto que:

a. El banco te financia hasta el 70 %

b. El empresario debe aportar por lo menos el 50%

c. El empresario debe aportar como máximo el 50%.

8. La mayor competencia en sectores donde hay dificultades para abandonar el sector por haber realizado una fuerte inversión es:

a. Exceso de capacidad de producción

b. Barrera de salida del sector.

c. Crecimiento del sector.

9. Para constituir una sociedad no es preciso:

a. Dar de alta en el IAE

b. Pedir certificación negativa del nombre

c. La escritura pública ante notario

10. El límite mínimo de capital en la Sociedad Limitada nueva empresa es de:

a. 3.000 euros

b. 60.000 euros

c. No tiene

11. En las cooperativas de trabajo asociado, los adheridos pueden aportar un capital no superior a:

a. 25%

- b. 33%
- c. No puede aportar capital, sólo trabajo

12. El empresario individual cotiza por:

- a. IRPF
- b. Régimen de autónomos
- c. Impuesto de Sociedades

13. El análisis externo se ocupa de:

- a. Las debilidades y fortalezas de la empresa
- b. Las oportunidades y amenazas del mercado
- c. Factores humanos, materiales, organización y entorno

14. Habrá que inscribir a la empresa en la seguridad social:

- a. Cuando la empresa contrate trabajadores por cuenta ajena
- b. Cuando hay que darse de alta en el régimen de autónomos
- c. Depende de la Comunidad autónoma

15. En la sociedad de responsabilidad limitada el número mínimo de socios es de:

- a. 1
- b. 2
- c. 3

16. La forma jurídica de una empresa determina... Señala la respuesta INCORRECTA:

- a. Qué impuestos se van a aplicar.
- b. El nombre comercial de la empresa
- c. Cómo va a ser la responsabilidad por las deudas contraídas: limitada o ilimitada.

17. El capital mínimo en la Sociedad de Responsabilidad limitada se divide en de:

- a. Acciones
- b. Participaciones

c. Depende de la decisión de los socios elegir la forma de división.

18. En la sociedad limitada laboral el número mínimo de socios es de:

a. 1

b. 2

c. 3

19. Dentro de los trámites generales para todas las empresas en Hacienda hay que:

a. Actos Jurídicos documentados

b. Declaración censal

c. Alta IAE

20. La propuesta de un valor de un producto es.

a. El factor diferenciador

b. Una de las causas de su éxito.

c. Las dos respuestas son correctas.

21. Los factores del entorno específico son:

a. Competidores, posibilidad de entrada, clientes y producto.

b. Clientes, capacidad de producción, proveedores y productos.

c. Clientes, proveedores, competidores y productos.

22. Los productos sustitutivos son los que:

a. Tienen el mismo uso y satisfacen la misma necesidad.

b. Tienen distinto uso y satisfacen la misma necesidad.

c. Tienen el mismo uso y satisfacen distintas necesidad.

23. La segmentación del mercado es una herramienta:

a. Que nos permite centrarnos en unos clientes para así ofrecerles lo que necesitan.

b. De promoción de marketing para aumentar las ventas.

c. De distribución para repartir geográficamente las ventas.

24. En el análisis DAFO las fortalezas:

- a. Son los puntos fuertes con los que cuenta la empresa.
- b. Son aspectos favorables del entorno.
- c. Las dos son correctas.

25. Se conoce como resultado antes de impuestos:

- a. Al resultado de la explotación.
- b. A la suma del resultado de explotación y el resultado financiero.
- c. A la diferencia entre el resultado de explotación y el resultado financiero.

26. Indica que formas de financiación son fuentes ajenas:

- a. Leasing business angels y crédito bancario.
- b. Amortizaciones y leasing.
- c. Crédito comercial de los proveedores y préstamo bancario

27. El documento que justifica la entrega de una mercancía es:

- a. La factura
- b. El albarán
- c. El pedido

28. El leasing:

- a. Es un contrato de alquiler de un activo sin opción a compra.
- b. Es un contrato de alquiler de un activo con opción a compra.
- c. La empresa tiene tres opciones: comprar, no comprar o devolverlo.

PARTE 2. SUPUESTOS PRÁCTICOS: 3 Puntos.

1. En una empresa SL, cada uno de sus socios aportaron 3.300 para constituir la, siendo de un euro cada participación. Tras un tiempo en el que la empresa ha obtenido buenos resultados, han acumulado unas reservas de 52.800 €.

a) ¿Cuánto vale ahora cada participación? (0,5 puntos)

b) Si entrase ahora otra nueva socia, ¿Cuántos euros tendría que aportar para que todas las socias tuvieran el mismo número de participaciones? (0,5 puntos)

2. Una alfarería que realiza platos tradicionales ha tenido unos costes fijos de 4.900 € y el coste variable unitario de cada plato ha sido 5 €. Su precio de venta al público está en 12 € por unidad, ya que lleva incrustaciones de cobre.

a) Calcula cuántas unidades tiene que vender para cubrir costes. (0,5 puntos)

b) Si vendiese 750 platos, ¿tendría beneficios o pérdidas? ¿En qué cuantía? (0,5 puntos)

c) La alfarería ha decidido incrustar menos cobre para poder poner un precio más competitivo, a 10 €. ¿Cuál será el nuevo umbral de rentabilidad? (0,5 puntos)

d) ¿A qué precio tendría que vender los platos para tener beneficios si vende 1225 unidades? (0,5 puntos)

.....

Este examen ha sido realizado con el libro recomendado oficialmente, “Empresa e Iniciativa Emprendedora” , Editorial Tu libro de FP, y todos los resultados de las preguntas teóricas y ejercicios prácticos aparecen en el.