

## Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

### Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 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: <b>10/05/2024</b>	

Código del ciclo: (1) <b>ELEM02</b>	Denominación completa del título: (1) <b>Técnico en Instalaciones de Telecomunicaciones</b>
Clave o código del módulo: (1) <b>0367</b>	Denominación completa del módulo profesional: (1) <b>EIE Empresa e Iniciativa Emprendedora</b>

#### INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- La duración máxima del examen será de 110 minutos.
- Transcurridos 10 minutos de la hora fijada para su comienzo no se permitirá la entrada a ningún candidato salvo justificación acreditada.
- Los aspirantes deberán cumplimentar sus datos antes del inicio de la prueba y firmar todas las hojas que se entreguen.
- Tener a la vista su DNI o documento identificativo equivalente en la mesa.
- Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas y su desarrollo.
- Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar ningún corrector líquido ni de otro tipo (*Tippex*).
- Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con sello y formato correspondiente).
- Aportar una calculadora no programable para la realización de las preguntas de contenido práctico.

#### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- Cada pregunta de la prueba tendrá indicada su puntuación.
- Las penalizaciones, si las hubiera, se indicarán en cada pregunta.
- Los criterios de valoración exigidos (concreción en las respuestas, brevedad y claridad en los planteamientos) vendrán indicados en las preguntas que así lo requieran.
- La calificación final del módulo se hará mediante valores numéricos del 1 al 10, sin decimales, considerándose positivas las calificaciones iguales o superiores a 5 (redondeada la nota al valor superior cuando sea igual o superior a 0,50), y negativas las restantes.

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

CALIFICACIÓN
-----

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

## CONTENIDO DE LA PRUEBA:

### 1. TEST (5 puntos) *Cada pregunta correcta suma 0,10 puntos; incorrecta resta 0,03; en blanco no puntúa.*

- Producto es... (señala la respuesta incorrecta).
  - Todo aquello que está a disposición en el mercado para que cualquier usuario lo adquiera con la finalidad de satisfacer una necesidad o un deseo.
  - Todo aquello ofrecido por la demanda y que se intercambia en el mercado, siendo adquirido por la oferta.
  - El conjunto de bienes y servicios que se intercambian los individuos en el mercado.
- El mercado meta es:
  - El mercado formado por los clientes reales y potenciales.
  - El mercado a donde llega el producto en la etapa de declive.
  - Las dos respuestas anteriores son falsas.
- Tras una segmentación de mercado, se ha decidido utilizar la misma estrategia de venta para todos los segmentos. ¿Cómo se denomina este tipo de estrategia?
  - Concentrada.
  - Indiferenciada.
  - Diferenciada.
- ¿Cuál de las siguientes series de variables no pertenecen al entorno específico de una empresa?
  - Los productos sustitutivos, la competencia y los clientes.
  - Los productos sustitutivos, los clientes y los factores medioambientales.
  - La competencia, los proveedores y los clientes.
- Las variables de inflación y nivel de empleo pertenecen:
  - Al entorno general.
  - Al entorno específico.
  - A las estrategias competitivas.
- Tener una clientela estable y fiel a nuestro producto es, en un DAFO:
  - Una debilidad.
  - Una oportunidad.
  - Una fortaleza.
- La pérdida de valor de un bien de inversión obliga a las empresas a contabilizar dicha pérdida con el nombre de:
  - Amortización.
  - Reservas.
  - Beneficios no repartidos en el Patrimonio Neto empresarial.
- Si una empresa compra una máquina de fotocopias por 6000 € y decide amortizarla anualmente en 10 años, ¿cuál es el importe anual por amortizar?
  - 600 €.
  - 1000 €.
  - 6000 €.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

9. Las siglas DAFO corresponde a las iniciales de cuatro palabras. ¿A cuáles?
  - a. Decisiones, amenazas, fortalezas y oportunidades.
  - b. Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.
  - c. Decisiones, amenazas, fortalezas y objetivos.
10. ¿Cómo se denomina en una franquicia al conjunto de conocimientos técnicos y administrativos imprescindibles para llevar a cabo el negocio?
  - a. Gestión de la Marca.
  - b. Royalty.
  - c. Know-how.
11. El mercado actual de un producto es 24000, ¿cuál es la cuota de mercado de la empresa X si vendió 9000 unidades?
  - a. 33,50 %
  - b. 27,50 %
  - c. 37,50 %
12. El Crowdfunding es:
  - a. Una red de financiación colectiva, normalmente online, que a través de donaciones económicas, consiguen financiar un determinado proyecto.
  - b. Una fuente de financiación propia externa colectiva basada en la ayuda económica a nuevos proyectos a cambio de recompensas o de forma altruista.
  - c. Las dos respuestas son correctas.
13. La RSC o Responsabilidad Social Corporativa es:
  - a. El conjunto de elementos que forma el entorno de la empresa y que intenta corregir para conseguir sus objetivos.
  - b. El conjunto de obligaciones y compromisos que la empresa adquiere con la sociedad a la que afecta con su actividad.
  - c. El esfuerzo que realiza la empresa para corregir el daño medioambiental que provoca su actividad.
14. Se denomina entorno específico de la empresa:
  - a. Al conjunto de factores y variables sobre los que la empresa puede intervenir de algún modo.
  - b. Al conjunto de factores y variables sobre los que la empresa no puede tener ningún tipo de control.
  - c. Las respuestas a. y b. son incorrectas.
15. La línea de crédito concedida por una entidad financiera a una empresa consiste en:
  - a. Poner a disposición de la empresa un importe donde solo pagará intereses del capital dispuesto.
  - b. Poner a disposición de la empresa un importe mensual a cambio de unos intereses.
  - c. Poner a disposición de la empresa un importe anual ingresado en cuenta.
16. Tras el análisis de la empresa textil "MODA-IN", uno de los indicadores nos dice que *"las encuestas de mercado indican que la atención post-venta de Moda-In no es la adecuada"*. ¿Dónde colocarías este indicador dentro de su DAFO?
  - a. D / Debilidades.
  - b. A / Amenazas.
  - c. F / Fortalezas.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

17. Tras un análisis de la situación actual de la empresa con la herramienta DAFO, ¿qué estrategia se adopta ante las Debilidades detectadas si utilizamos la herramienta CAME?
- C de Corregir.
  - M de Mantener.
  - A de Afrontar.
18. La marca propia utilizada por los distribuidores se denomina:
- Marca única.
  - Marca blanca.
  - Marca adaptada al cliente o consumidor.
19. Se denomina entorno general de la empresa:
- Al conjunto de factores y variables sobre los que la empresa puede intervenir de algún modo.
  - Al conjunto de factores y variables sobre los que la empresa no puede tener ningún tipo de control.
  - Las respuestas a. y b. son correctas.
20. En el mercado del coleccionista de obras de arte, los precios son fijados según el método de:
- Precio diferencial.
  - Precio psicológico.
  - Precio cautivo.
21. La parte del gasto dedicado a la adquisición de ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo se denomina:
- Gasto
  - Inversión.
  - Coste Fijo.
22. Se conoce por segmentación de mercado:
- Al agrupamiento de todos los clientes potenciales agrupados en grupos homogéneos.
  - Al agrupamiento de todos los clientes potenciales agrupados en grupos heterogéneos.
  - Al agrupamiento de todos los clientes, reales y potenciales, en grupos homogéneos.
23. Costes fijos son aquellos que:
- No varían en función de la cantidad vendida.
  - Varían en función de los servicios prestados.
  - Pueden variar en función de los servicios prestados.
24. Una de las diferencias entre financiar a través de Renting o Leasing es:
- El Leasing incluye el mantenimiento del equipo adquirido y el Renting no.
  - El Renting incluye el mantenimiento del equipo adquirido y el Leasing no.
  - El Renting está pensado para financiar maquinaria pesada y el Leasing no.
25. Las cuatro variables del marketing-mix son:
- Producto, precio, logística y promoción.
  - Distribución, precio, producto y presentación.
  - Producto, precio, distribución y promoción.
26. ¿En qué fase del ciclo de vida de un producto se consiguen ventas más altas?
- En la introducción gracias al trabajo de marketing.
  - En la madurez porque el producto está bien situado ya en el mercado.
  - En el crecimiento porque ya no hace falta publicidad.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

27. Las figuras que acuerdan a través de un contrato de franquicia el derecho de explotación de un producto o servicio son:
- Franquiciador y Franquiciado.
  - Royalty y Canon de publicidad.
  - Canon de entrada y Canon de publicidad.
28. ¿Qué efecto tiene sobre la demanda la reducción del precio de un producto de 7 € a 3 €?
- Aumenta.
  - Baja.
  - Permanece inalterable.
29. Los trámites para la creación de una empresa se dividen en:
- Trámites para la adquisición de la personalidad jurídica y trámites para la puesta en marcha.
  - Gestión administrativa ante los diferentes órganos administrativos del Estado.
  - Solicitud negativa del nombre y Solicitud del CIF.
30. ¿Qué es la certificación negativa del nombre?
- Un documento emitido por el Registro Mercantil Central.
  - Un documento que acredita la aceptación del nombre elegido para nuestro negocio.
  - Las dos anteriores son ciertas.
31. Si compramos un televisor en “FNAC” nos ofrecen el servicio de entrega a domicilio, así como la retirada del antiguo. ¿De qué nivel de producto hablamos?
- Básico.
  - Formal.
  - Ampliado.
32. El método de fijación de precios basado en la competencia consiste en:
- Ajustar los precios de un producto a los que ofrece la competencia.
  - Variar el precio de un producto o servicio teniendo en cuenta el impacto que puede tener en su demanda.
  - Las respuestas anteriores son correctas.
33. Producto es:
- El bien o servicio ofrecido por una empresa.
  - El bien de consumo adquirido a través de un canal directo de distribución.
  - El servicio intangible ofrecido a través de venta online.
34. La web “trufato.es” es distribuidor al peso de trufa negra recogida en Aragón. ¿De qué canal de distribución se trata?
- Directo porque se basa en distribuir la trufa del recolector al domicilio del cliente.
  - Indirecto corto porque “trufato.es” actúa de intermediario entre el recolector y el cliente.
  - Directo en cuanto al suministro e indirecto porque es online.
35. Los niveles de un producto son:
- Formal o formato en que se presenta el producto.
  - Básico, formal y ampliado.
  - Básico o la necesidad que necesita cubrir a través de un producto sustitutivo.
36. Carrefour entregará un cupón de 20 € al realizar la primera compra de productos frescos online. Se trata de:
- Producto básico ya que los productos frescos son bienes de consumo.
  - Producto ampliado centrado en una selección de productos.
  - Producto formal donde si es fresco, hay descuento.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

37. ¿Qué son los estatutos de una sociedad?
- Es el conjunto de normas que rigen una sociedad.
  - Es un documento que forma parte de toda escritura societaria.
  - Las dos anteriores son ciertas.
38. ¿En qué consisten las Subvenciones?
- En un préstamo realizado a bajo interés realizado por la Administración Pública a un emprendedor.
  - En una transferencia o ayuda económica del sector público al privado para realizar una actividad.
  - En una ayuda económica realizada por el sector público que debe devolverse en un plazo.
39. Uno de los trámites para la constitución de una Sociedad es la solicitud de "Certificación Negativa del nombre". ¿En qué Registro debe solicitarse?
- Registro Central de la Provincia.
  - Registro Central de Madrid.
  - Registro Central de la Comunidad Autónoma.
40. En la década de los años 30 del siglo XX en Estados Unidos, las antiguas tiendas con mostradores comenzaron a darse cuenta del éxito que tenían los estantes. La mercancía expuesta era mucho más comprada que las que no eran expuestas. Fue así como nació el concepto de:
- Venta directa.
  - Promoción en el punto de venta.
  - Merchandising.
41. Consultar un informe realizado por la Cámara de Comercio de Madrid, es una fuente:
- Interna, secundaria.
  - Externa, primaria.
  - Externa, secundaria.
42. Un prescriptor es:
- Agentes que actúan en el mercado recomendando la compra de un producto.
  - Agentes que actúan en el mercado como destinatarios finales del producto.
  - Agentes que actúan en el mercado como suministradores directos del producto.
43. Las fuentes de financiación pueden ser:
- Propias (internas o externas) o Ajenas (a devolver a corto o largo plazo).
  - Propias (a devolver) o Ajenas (no es necesario devolverlas).
  - Propias (a corto o largo plazo) o Ajenas (siempre externas).
44. La definición de competencia es:
- La concurrencia en distintos mercados de distintos oferentes, del mismo bien o servicio.
  - La concurrencia en el mismo mercado de distintos oferentes, del mismo bien o servicio.
  - La concurrencia en distintos mercados de los mismos oferentes, del mismo bien o servicio.
45. ¿Cómo se halla la cuota de mercado?
- Mercado actual de una empresa x 100 / mercado actual total.
  - Mercado actual total / mercado actual de una empresa x 100.
  - Mercado actual total x 100 / mercado actual de una empresa.
46. Las fases por orden del ciclo de vida de un producto son:
- Introducción, crecimiento, declive, madurez.
  - Introducción, madurez, declive.
  - Introducción, crecimiento, madurez, declive.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

47. ¿En qué ciclo de la vida de un producto se realizan mayores inversiones en publicidad?
- En el Crecimiento ya que es la etapa donde aparecen competidores en el sector.
  - En la Madurez ya que es la manera de ampliar a nuevos clientes objetivos y así no entrar en declive.
  - En la Introducción ya que el producto debe darse a conocer y así generar la necesidad de compra.
48. Cristina Aristoy es la mujer que hay detrás de Singularu. La valenciana fundó la marca de joyas en 2014 gracias a la ayuda económica de Aitor Sánchez, un particular decidido a impulsar su idea. Podemos definir a Aitor Sánchez como:
- Inversor Executive.
  - Creador del Crowdfunding.
  - Business Angels.
49. Oferta en un mercado es:
- Acción de ofrecer un producto a un precio más alto del habitual en un mercado determinado.
  - La cantidad de producto que los vendedores están dispuestos a ofrecer a un determinado precio.
  - Las dos respuestas anteriores son correctas.
50. La nueva campaña de turrónes marca "1880" mantiene un año más su eslogan "el turrón más caro del mundo" y se está emitiendo en todas las televisiones autonómicas y en TVE ¿Qué tipo de medio de promoción se está utilizando?
- Geográfica por lugar de residencia.
  - Publicidad de masas.
  - Social por nivel de ingresos.

## 2. Resuelva el siguiente ejercicio práctico (2 puntos).

BAVI, S.L. es una empresa dedicada a la fabricación de barricas de vino. El año pasado 2023 asumió unos costes fijos de 24.000,00 € y el coste variable de fabricar cada unidad fue de 140,00 €. Sabiendo que el precio de venta en el mercado fue de 300,00 € cada barrica:

**Calcule el umbral de rentabilidad o punto muerto para el año 2023 de la empresa BAVI, S.L. (2 puntos).**

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

3. Complete la siguiente tabla indicando, para los siguientes elementos patrimoniales, su correspondiente masa patrimonial (1 punto) y elabore el Balance de situación (2 puntos):

ELEMENTO	MASA PATRIMONIAL
1. Nave industrial: 35.000 €	
2. Factura pendiente de pago a Iberdrola: 250 €	
3. Materias primas: 2.600 €	
4. Amortización inmovilizado material: 900 €	
5. Préstamo a devolver dentro de 8 años: 53.000 €	
6. Patentes: 5.000	
7. Factura pendiente de cobro a un cliente: 9.400 €	
8. Reservas: 20.000 €	
9. Mercaderías: 4.800 €	
10. Furgoneta: 10.200 €	
11. Préstamo a devolver en 6 meses: 1.000 €	
12. Bancos: 14.000 €	
13. Capital Social: ¿_____ €?	



DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: <b>10/05/2024</b>	

ACTIVO	PATRIMONIO NETO + PASIVO
<p><b>ACTIVO NO CORRIENTE</b></p> <p>Inmovilizado intangible</p>   <p>Inmovilizado material</p>   <p><b>ACTIVO CORRIENTE</b></p> <p>Existencias</p>   <p>Realizable</p>   <p>Disponible</p>	<p><b>PATRIMONIO NETO</b></p>       <p><b>PASIVO NO CORRIENTE</b></p>       <p><b>PASIVO CORRIENTE</b></p>       <p><b>TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO: _____</b></p>
<p><b>TOTAL ACTIVO: _____</b></p>	