

## Anexo 2

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

#### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

##### 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:	

Código del ciclo FMEM02	Denominación completa del título: (1) TÉCNICO EN SOLDADURA Y CALDERERÍA
Clave o código del módulo: (1) 0097	Denominación completa del módulo profesional: (1) EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

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

- 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.
- 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 líquido corrector o Tipex.
- Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente).
- No utilizar material de consulta (salvo aquél que se autorice expresamente).
- Material necesario: bolígrafo azul o negro y calculadora.

#### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

##### Tipo de examen:

**Primera parte. Ejercicio teórico. Consiste en un test de 20 de preguntas** sobre los contenidos del módulo con 4 opciones de respuesta. Solo una correcta. Las correctas suman 0,5 puntos, las incorrectas restan 0,2 y las no contestadas ni suman ni restan.

**Segunda parte. Ejercicio práctico con dos supuestos cortos.** Los correctos suman 5 puntos cada uno y los no realizados o realizados incorrectamente, ni suman ni restan.

##### Criterios de calificación:

La parte teórica de tipo test tiene un peso en la nota final del 70% sobre 10.

La parte práctica de ejercicios prácticos tienen un peso en la nota final del 30% sobre 10.

Para aprobar se debe obtener una nota mínima de cinco (5) sumadas las calificaciones de ambas partes.

(1) Consignense 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:	

### PRIMERA PARTE: EJERCICIO TEÓRICO

- Se utilizarán las hojas que sean necesarias para ello, con En el oligopolio:
  - Hay muchos vendedores y pocos compradores
  - Hay muchos compradores y pocos vendedores
  - Nos encontramos con un mercado de competencia perfecta
  - Ninguna es correcta
- Al conjunto de personas que aún no compran nuestro producto, pero podrían llegar a hacerlo se le denomina:
  - Mercado actual
  - Mercado real
  - Mercado potencial
  - Mercado global
- ¿Cuál de los siguientes es un criterio para la estimación del precio de un producto?
  - Basado en costes
  - Basado en competencia
  - Basado en el consumidor
  - Todas son correctas.
- ¿Cómo se denomina al conjunto de técnicas que pretenden destacar el producto en el punto de venta?
  - Publicidad
  - Promoción
  - Marketing
  - Merchandising
- El capital mínimo para constituirse como empresario individual es de.:
  - No existe capital mínimo.
  - 3005.06 €
  - 60101.21 €
  - 300 €
- El capital social de la sociedad limitada está dividido en:
  - Acciones.
  - Participaciones.
  - El capital social de la sociedad limitada no está dividido.
  - Nada de lo anterior es cierto.
- La representación gráfica del conjunto de interrelaciones entre los departamentos de una empresa recibe el nombre de:
  - Organigrama
  - Diagrama de sectores
  - Profesiograma
  - Árbol de causas

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E	Fecha:	

**8. Leasing.**

- Es un arrendamiento financiero de un bien en el que no se tiene opción a compra del mismo.*
- Pertenece a las fuentes de financiación propias del empresario.*
- Es un arrendamiento financiero de un bien con derecho a compra del mismo.*
- Es un contrato por el cual una empresa vende sus facturas pendientes de cobrar a otra.*

**9. ¿Cuál es el umbral de rentabilidad de una empresa dedicada a la fabricación y venta de cometas que tiene los siguientes costes u precios: Costes fijos: 2500 euros; coste variable unitario 15 euros y precio de venta 35 euros:**

- 50 cometas*
- 100 cometas*
- 110 cometas*
- 125 cometas.*

**10. ¿Cuál de los siguientes costes es fijo?**

- Materias primas.*
- Consumo de electricidad.*
- Alquiler del local.*
- Gasto de personal de temporada.*

**11. De los socios de una Sociedad Limitada, ¿quién no tiene obligación de darse de alta en la Seguridad Social:**

- El socio que no va a trabajar en ella, solo aporta dinero*
- El administrador*
- El socio mayoritario, el que posee la mayoría de acciones de la empresa y va a trabajar en ella*
- El socio minoritario pero que va a trabajar en la empresa*

**12. Incluir una pieza publicitaria en una página web es:**

- Un banner*
- Un E-Mailyng*
- Un blog*
- Ninguno de los anteriores*

**13. Entregar al cliente un vale descuento para una segunda compra forma parte de la:**

- Publicidad*
- Merchandising*
- Relaciones públicas*
- Fidelización*

**14. La propuesta de valor se relaciona con:**

- El canal de distribución*
- Las alianzas claves*
- El segmento de cliente*
- Aquello que marca la diferencia*

**15. -Forman parte del Modelo Canvas:**

- Imagen corporativa*
- Cultura empresarial*
- Actividades clave*
- Ninguna de las anteriores.*

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E	Fecha:	

16. La fórmula del beneficio es...

- a.  $IT + CT$
- b.  $IT - CT$
- c.  $P - IT$
- d.  $CT - IT$

17. En el DAFO:

- a. Debilidades y fortalezas corresponden al ámbito interno.
- b. Debilidades y fortalezas corresponden al ámbito externo.
- c. Amenazas y oportunidades corresponden al ámbito interno.
- d. Amenazas y oportunidades corresponden al ámbito externo.

18. Tener un gran cocinero en un restaurante sería:

- a. Una debilidad.
- b. Amenaza.
- c. Fortaleza.
- d. Oportunidad.

19. ¿Cuál de las siguientes características no es importante para una idea de negocio?

- a. Que cubra necesidades.
- b. Que sea innovadora.
- c. Que se diferencie de lo que existe en el mercado actualmente.
- d. Que sea poco útil.

20. La competencia de una empresa es:

- a. Los que nos compran nuestro producto.
- b. Los que nos aprovisionan de materias primas para poder producir.
- c. Las empresas que venden el mismo producto que vendemos nosotros.
- d. Las administraciones públicas.

### SEGUNDA PARTE: SUPUESTOS PRÁCTICO

1) La empresa Caldera S. L. se dedica a la elaboración de tuberías. Sus costes anuales son los siguientes:

- Alquiler de la nave: 40. 000 €.
- Amortización de la maquinaria: 12.000 €.
- Personal indefinido: 125. 000 €.
- Luz y agua (contrato mínimo): 3.500 €.
- Luz y agua (consumo): 6. 000 €.
- Materias primas: 250. 000 €.
- Personal temporal: 200. 000 €.

- a) Sabiendo que la producción anual es de 100. 000 unidades de tubos: Calcula sus costes fijos, variables y totales, así como los unitarios (Vale 2,5 puntos)
- b) Sabiendo que el precio de venta es de 12 euros por tubo: Calcula cuántos tubos tiene que vender para cubrir todos sus costes (Vale 2,5 puntos).

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E	Fecha:	

**SEGUNDA PARTE: SUPUESTOS PRÁCTICO**

**2) Realiza el balance de situación de una empresa que tiene los siguientes elementos patrimoniales:**

- **Nave industrial: 35.000 euros**
- **Factura pendiente de pagar a Iberdrola: 250 euros**
- **Materias primas: 2.600 euros**
- **Amortización inmovilizado material: 900**
- **Préstamo a devolver dentro de 8 años: 53.000 euros**
- **Patentes: 5.000**
- **Factura pendiente de cobrar a un cliente: 9.400 euros**
- **Reservas: 20.000 euros**
- **Mercaderías: 4.800 euros**
- **Furgoneta: 10.200 euros**
- **Préstamo a devolver en 6 meses: 1.000 euros**
- **Bancos: 14.000 euros**
- **Capital Social: ¿ ?**

- A) Clasifica y ordenar correctamente las masas patrimoniales en el Balance de situación (Vale 2 puntos).**
- B) Calcular el Activo, Neto y Pasivo (Vale 2 puntos).**
- C) Calcular el Capital Social (Vale 1 punto).**