

Anexo 5

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso académico 2021 – 2022

(Resolución de 3 de diciembre de 2021 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS			
Nombre	D.N.I. / N.I.E. / Pasaporte	Fecha	

Código del ciclo: IMSS05	Denominación completa del título: ILUMINACIÓN, CAPTACIÓN Y TRATAMIENTO DE IMAGEN
Clave o código del módulo 1170	Denominación completa del módulo profesional EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- 1) Sobrelamesadeexamensólopodráhaber:
 - Una copia del examen y, si se requiere, hoja de respuestas. **Todas serán entregadas al profesor. En caso contrario, el examen no se corregirá y se evaluará como suspenso.**
 - Bolígrafo azul o negro.
 - DNI, tarjeta de residencia, pasaporte o carnet de conducir. **NO SE PERMITIRÁ LA REALIZACIÓN DEL EXAMEN SIN UNO DE ESTOS DOCUMENTOS DE IDENTIFICACIÓN** (no son válidos otros como abono de transporte, tarjeta de la Seguridad Social, etc.).
- 2) En ningún caso está permitido el uso de teléfonos móviles. Estos deberán estar apagados y guardados.
- 3) Durante la realización de la prueba se observarán todas las normas elementales de comportamiento. Todos los alumnos permanecerán en silencio. **Para preguntar dudas se levantará la mano.**
- 4) Se deben **rellenar los datos del aspirante** tanto en esta primera página como en la plantilla y en el borrador.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- PREGUNTAS TEST (30 preguntas): 5 PUNTOS. **El máximo de preguntas sin contestar en el test es de 6.**
- Debe señalarse de forma inequívoca la respuesta seleccionada, en caso contrario contará como error.
 - No realizar ninguna señal que no sea la de respuesta.
 - **Se puede señalar la respuesta elegida con una "X" o con un círculo.**
 - Si quiere cambiar la respuesta escriba al lado de la respuesta que quiere cambiar "NO" y señale otra. Si no señala otra se entenderá como respuesta sin contestar.
 - La calificación del test se realizará mediante la aplicación de la siguiente fórmula:
$$\frac{\text{Aciertos} - (\text{errores}/3) \times 5}{30}$$
- CUESTIONES DE TEORÍA: 2 PUNTOS.
EJERCICIOS PRÁCTICOS: 3 PUNTOS.

CALIFICACIÓN

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS			
Nombre	D.N.I. / N.I.E. / Pasaporte	Fecha	

CONTENIDO DE LA PRUEBA.

TEST (5 PUNTOS).

- De las cualidades de la persona emprendedora, *mantenerse constante en conseguir una meta*, es:
 - Perseverancia.
 - Confianza en sí mismo.
 - Espíritu positivo.
 - Motivación de logro.
- La habilidad emprendedora que se describe como *"la intención de comprender los sentimientos y emociones, intentando experimentar de forma objetiva y racional lo que siente otro individuo"*, se denomina:
 - Empatía.
 - Asertividad.
 - Don de gentes.
 - Escucha activa.
- La forma de trabajo que permite a profesionales independientes, emprendedores y PYMES de diferentes sectores *compartir un mismo espacio de trabajo para desarrollar sus proyectos profesionales de manera independiente*, se denomina:
 - Coworking.
 - Start up.
 - Vivero de empresas.
 - Todas las respuestas anteriores son correctas.
- Las siglas CIRCE hacen referencia a:
 - El Centro de Investigación y Creación de Empresas de forma telemática.
 - El Centro de Información y Creación de Empresas por Internet.
 - El Centro de Investigación y Cooperación de Empresas a través del documento único electrónico (DUE).
 - El Centro de Investigación y Cooperación de Empresas a través de los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE).
- Cuando un empresario debe hacer frente a las deudas de la empresa, no solo con el dinero obtenido de sus negocios, sino con su patrimonio personal, *¿cómo se llama este tipo de responsabilidad?*:
 - Solidaria.
 - Limitada.
 - Ilimitada.
 - Subsidiaria.

6. **Indique cuál de las siguientes afirmaciones es la correcta:**
- a) La comunidad de bienes tiene personalidad física.
 - b) La comunidad de bienes tiene personalidad jurídica.
 - c) La sociedad limitada tiene personalidad física.
 - d) El empresario individual tiene personalidad jurídica.
7. **Javier realiza diseños gráficos para una empresa de nueva implantación y es tal el volumen de trabajo que le encargan que, prácticamente, solo diseña para ellos de forma habitual, ya que este cliente, con quien firmó un contrato, supone un 90% de sus ingresos. Aunque le costó cara la compra del material necesario para trabajar desde casa, Javier está muy contento con su profesión, ya que él mismo organiza su actividad y percibe su remuneración en función de los resultados de su trabajo, lo que le motiva a superarse. ¿Bajo qué forma jurídica actúa Javier, sabiendo que no le exigieron una aportación mínima de capital inicial?:**
- a) Autónomo.
 - b) Trabajador Autónomo Dependiente Económicamente (TRADE).
 - c) Sociedad Limitada (SL).
 - d) Emprendedor de Responsabilidad Limitada (ERL).
8. **Isabel está considerando la posibilidad de crear su propia empresa. Empezaría trabajando ella sola pero, con el tiempo, contrataría alguna persona más. Piensa que, de momento, el volumen de negocio no será muy elevado, por lo que le compensaría pagar el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF) y no el Impuesto de Sociedades (IS). De las siguientes, qué forma jurídica le aconseja:**
- a) Empresaria individual (autónoma).
 - b) Trabajadora Autónoma Dependiente Económicamente (TRADE).
 - c) Sociedad Limitada (SL).
 - d) Cooperativa.
9. **El trámite de la solicitud de licencia de obras en el local de la empresa, se realiza en:**
- a) El Ayuntamiento.
 - b) El Registro Mercantil.
 - c) La Seguridad Social.
 - d) En la delegación de Hacienda.
10. **Los precios para productos innovadores y sin competencia, altos al principio, son:**
- a) Precios de descremación.
 - b) Precios promocionales.
 - c) Precios de penetración.
 - d) Precios de prestigio.
11. **En un mercado de competencia monopolística, hay:**
- a) Muchos compradores y vendedores de un producto homogéneo.
 - b) Un solo vendedor y muchos compradores.
 - c) Pocos vendedores y muchos compradores.
 - d) Muchos compradores y vendedores de un producto diferenciado.
12. **Lo que caracteriza al empresario individual es:**
- a) Que responde con su patrimonio personal de la marcha del negocio.
 - b) Que tributa por el IRPF.
 - c) Que debe darse de alta en el régimen de autónomos.
 - d) Todas las respuestas anteriores son ciertas.

13. Respecto a la franquicia, cuál de las siguientes afirmaciones es FALSA:

- a) El negocio está probado en el mercado y se sabe que funciona.
- b) El franquiciado tiene un margen reducido de creatividad.
- c) El franquiciador cede al franquiciado el *knowhow* o "saber hacer" a cambio de un canon de entrada y unos "royalties" de funcionamiento y publicidad.
- d) El franquiciado cede al franquiciador el *knowhow* o "saber hacer" a cambio de un canon de entrada y unos "royalties" de funcionamiento y publicidad.

14. Manolo, por su experiencia laboral, tiene la percepción de que los trabajadores son vagos por naturaleza y hay que supervisarlos y castigarlos porque por ellos mismos no tomarían responsabilidades. Nos encontramos ante una visión del ser humano:

- a) Basada en la teoría X de *McGregor*.
- b) Basada en la teoría Y de *McGregor*.
- c) Basada en la teoría de la malla gerencial de *Blake* y *Mouton*.
- d) Basada en la teoría situacional de *Hersey* y *Blanchard*.

15. La fuente de idea de negocio de las empresas que se pusieron a producir/vender mamparas de cristal para farmacias, taxis, etc. a raíz de la crisis sanitaria del COVID19, surge de:

- a) La observación de tendencias.
- b) La observación de una carencia del mercado.
- c) La innovación en un producto.
- d) El estudio de otros mercados.

16. Un mal clima o ambiente laboral en la empresa se trata de:

- a) Una motivación extrínseca: las condiciones de trabajo.
- b) Una motivación intrínseca: las condiciones de trabajo.
- c) Una motivación extrínseca: relación con los compañeros y los jefes.
- d) Una motivación intrínseca: relación con los compañeros y los jefes.

17. El sistema de gestión de pedidos bajo demanda (*Just in time*) se justifica en que:

- a) El coste del almacenamiento es muy alto, por lo que solo hay que pedir el producto cuando exista demanda cierta.
- b) Hay que mantener un stock mínimo de seguridad para imprevistos.
- c) Para calcular el punto de pedido añadiremos los días que tarda el proveedor al momento en que se alcance el stock de seguridad.
- d) Para que funcione todo, el personal de la empresa debe ser indefinido con una jornada y horario preestablecido que no puede variar.

18. La segmentación del mercado según criterios sociodemográficos se realiza por:

- a) Región del mundo, del país, área metropolitana.
- b) Personalidad, estilo de vida, intereses, opiniones.
- c) Edad, sexo, ocupación, nivel de estudios, de ingresos.
- d) Conocimiento del producto, uso de él, lealtad hacia la marca.

19. Un transportista tiene unos costes fijos de 30 € al día y unos costes variables de 0,5 € por kilómetro recorrido. Si por cada servicio recorre una media de 70 km y cobra una media de 50 €, ¿cuántos servicios ha de hacer cada día para cubrir costes?:

- a) 1 servicio diario.
- b) 2 servicios diarios.
- c) 3 servicios diarios.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

20. Por RESERVAS entendemos:

- a) Las pérdidas de valor de la empresa cuando tiene pérdidas y no beneficios.
- b) La parte de los beneficios que no se reparten entre los socios.
- c) La pérdida de valor de un bien de inversión por su uso o porque queda obsoleto.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

21. El albarán:

- a) Es la petición de un cliente a un proveedor de un bien o servicio determinado, con sus características, a un precio y en una fecha concretas.
- b) Es el documento que acredita legalmente una compraventa, y sirve de justificante para Hacienda.
- c) Es un documento donde se acredita que se entregó la mercancía.
- d) Es un documento que contiene una orden de pago de una determinada cantidad a favor de una persona llamada tomador.

22. Qué estrategia de marketing consiste en ofrecer al consumidor un producto/servicio que perciba como único:

- a) Estrategia de liderazgo en costes.
- b) Estrategia de diferenciación.
- c) Estrategia de especialización.
- d) Ninguna respuesta es correcta.

23. En el análisis DAFO, ¿cómo se llaman los factores externos y negativos?:

- a) Debilidades.
- b) Amenazas.
- c) Fortalezas.
- d) Oportunidades.

24. La ecuación fundamental de la contabilidad es:

- a) Activo = Patrimonio neto + Pasivo.
- b) Activo + Patrimonio neto = Pasivo.
- c) Activo + Pasivo = Patrimonio neto.
- d) Activo = Patrimonio neto.

25. La compra de un bien o servicio que la empresa utiliza de forma inmediata, es:

- a) Un gasto.
- b) Una inversión.
- c) Una financiación.
- d) Una pérdida de dinero.

26. Qué es el CAME:

- a) Un análisis de selección de estrategias previo al DAFO.
- b) Una herramienta de analítica web.
- c) Una herramienta de gestión de proyectos.
- d) Un análisis de selección de estrategias posterior al DAFO.

27.Cuál de las siguientes NO es una técnica de promoción de ventas:

- a) Muestras gratuitas.
- b) Anuncio de televisión.
- c) Cupones descuento.
- d) Concursos y sorteos.

28. Los **impuestos indirectos** son aquellos que:

- a) Solo se aplican a las empresas.
- b) Gravan la capacidad económica del consumidor, por ejemplo, el consumo de productos.
- c) Gravan la generación de riqueza, por ejemplo, la renta y el patrimonio.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es cierta.

29. Un contrato de alquiler de un activo que incluye los gastos de mantenimiento o seguro, es:

- a) Un *renting*.
- b) Un *leasing*.
- c) Un crédito bancario.
- d) Un préstamo bancario.

30. Con la Cuenta de pérdidas y ganancias se obtiene:

- a) El resultado del ejercicio.
- b) El importe total de activo.
- c) El capital social.
- d) El patrimonio neto.

CUESTIONES DE TEORÍA.

1. Asocie los enunciados al aspecto del entorno de la empresa al que pertenecen (1 punto):

Enunciado	Aspecto del entorno
La nueva empresa del sector que ha abierto cerca de nuestro negocio baja los precios.	<input type="text"/>
Nuevos equipos para desarrollar la tecnología 2.0 en nuestra empresa.	<input type="text"/>
Retrasos en la llegada de un pedido de material.	<input type="text"/>
Envejecimiento de la población y descenso de la natalidad.	<input type="text"/>
Ley sobre protección de datos personales.	<input type="text"/>

2. El mercado de las autocaravanas en España presenta las siguientes cifras de venta (0,5 puntos):

Marca	Número de unidades vendidas al año	Cuota de mercado
RIMOR	3.721	$3721/17331 \times 100 = 21,47\%$
MONCAYO	4312	$4312/17331 \times 100 = 24,88\%$
BENIMAR	6723	$6723/17331 \times 100 = 38,79\%$
KNAUSS	2575	$2575/17331 \times 100 = 14,86\%$
MERCADO TOTAL	17331	$21,47 + 24,88 + 38,79 + 14,86 = 100 \%$

¿Cuál es la *empresa líder* en el mercado?

¿Cuál será la *diferencia en cuota de mercado de la empresa líder respecto a la peor posicionada*?

3. La empresa *Cocacola* realizó una importante campaña de marketing para posicionar los productos *Zero*. Clasifique cada una de las acciones emprendidas por la compañía según el tipo de **estrategia de Promoción** utilizada (0,5 puntos):

ACCIÓN EMPRENDIDA	ESTRATEGIA DE PROMOCIÓN
Spot de televisión con el slogan "Todo el sabor-Zero calorías"	
Sorteo de viajes a Nueva Zelanda para cuatro amigos entre 18 y 30 años	
Patrocinio de eventos deportivos y culturales (<i>Rock in Río</i>) especialmente dirigidos a jóvenes	
Destacar su producto en el punto de venta, seleccionando expositores creativos y llamativos en los supermercados	

EJERCICIOS PRÁCTICOS.

EJERCICIO PRÁCTICO 1. ORGANIGRAMA(1,5 PUNTOS).

Cuestiones.

1) Documente por medio de un *organigrama vertical* la información que a continuación se detalla. Detecte errores y realice sugerencias si lo considera necesario [1 punto].

La empresa "ComputerService" se dedica a la venta de ordenadores donados. La compañía está instalada en Madrid y cuenta con diversas unidades organizativas. El propietario desempeña el cargo de gerente general y de él dependen los siguientes ejecutivos y asesores:

- a) Un asesor legal externo que a través de su gestoría resuelve problemas jurídicos puntuales.
- b) Existen cuatro gerentes: Financiero, producción, comercialización y personal.
- c) El gerente de personal funciona en calidad de asesor.
- d) El gerente de producción supervisa a tres departamentos: Compras, ensamble e Informática.
- e) El gerente financiero tiene bajo su tramo de control a tres departamentos: Contabilidad general, contabilidad de costes y tesorería.
- f) El gerente de comercialización cuenta con un asesor de mercado y tres departamentos: Publicidad, promoción y ventas.

2) Justifique si tiene sentido un organigrama en una empresa pequeña [0,5 puntos].

EJERCICIO PRÁCTICO 2. BALANCE(1,5 Puntos).

La productora PIRSA presenta la siguiente información relativa a su patrimonio en el ejercicio 2021, expresado en euros:

Reservas estatutarias	9.000	Equipos para procesos de informac.	2.000
Mercaderías	1.200	Material de oficina	700
Capital Social	X	Maquinaria	70.000
Caja, euros	2.400	Clientes, efectos comerc. a cobrar	800
Proveedores inmovilizado a largo plazo	40.000	Efectos a pagar a largo plazo	1.000
Amortización Acum. del Inm. Intangible	500	Amortización Acum. Inm. Material	4.000
Deudores	3.000	Créditos a largo plazo	8.000
Acreedores por prestación de servicios	14.000	Propiedad industrial	1.000
Deudas a corto plazo	3.000	Proveedores	4.000

Cuestiones.

- 1) Realice el balance de situación y calcule la cifra del Capital social (1PUNTO).
- 2) Calcule el fondo de maniobra e interprete su resultado(0,5 PUNTOS).