

Anexo 2

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:	
Código del ciclo: SANS02	Denominación completa del título: TÉCNICO SUPERIOR EN PRÓTESIS DENTALES.		
Clave o código del módulo: 0863 Clave del módulo: 07	Denominación completa del módulo profesional: EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA		

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

Cumplimente en todas las hojas los datos del aspirante correspondientes a: Apellidos, nombre, DNI, fecha y firma.

Tenga disponible el DNI o documento acreditativo equivalente en la mesa.

Lea atentamente las cuestiones planteadas antes de proceder a su realización:

- El presente cuadernillo está formado por preguntas de tipo test y practica (dos ejercicios prácticos)
- Las respuestas tienen que ir contestadas en la hoja que existe para ello.
- Las respuestas erróneas contarán negativamente.
- Rellene el círculo la respuesta que considere correcta.
- Si se equivoca, marque con una X la errónea o tache con una línea horizontal y marque con un círculo la correcta. No utilice líquido corrector (Tippex).
- Si en una pregunta marca dos o más respuestas, se considerará mal contestada.
- El examen se realiza con bolígrafo de tinta indeleble azul o negro (nunca lápiz ni bolígrafo rojo).
- Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente).
- No utilizar material de consulta, esto incluye cualquier dispositivos o smartwatch.
- Para la realización de la parte práctica solo se permite el uso de calculadora no programable.
- No desgrape las hojas que componen el cuadernillo.
- Esta prueba tiene una duración máxima de 1 hora y 30 minutos.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

El examen se compone de 40 preguntas tipo test, valoradas en 4 puntos (cada pregunta errónea resta su valor)

1 Caso práctico: 3puntos

2 Caso práctico: 3 puntos

No se valorarán los casos prácticos que no están resueltos en su totalidad.

CALIFICACIÓN

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

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

A. CUESTIONARIO TIPO TEST

1. 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.
- d) Nunca se lleva el trabajo a casa.

2. Lo que caracteriza a un emprendedor es:

- a) La capacidad de crear nuevas empresas con beneficio económico.
- b) La capacidad de convertir en proyectos reales las ideas, generando algún beneficio para el emprendedor como para el entorno.
- c) Siempre es un empresario, pues los términos son idénticos.
- d) No asume el riesgo, pues los frutos de su trabajo son para otros.

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.
- d) Los objetivos a corto plazo que se plantee.

4. En un mercado que está en equilibrio, sin los vendedores deciden subir el precio de venta:

- a) Continuará estando en equilibrio, pues variar el precio no influye.
- b) Se producirá un exceso de demanda, quiere decir, que se demandará más cantidad de producto que la que ofrecen las empresas.
- c) Se producirá un exceso de oferta, se demandará menos producto del que ofrecen las empresas y se quedará sin vender.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta.

5. Segmentar un mercado es:

- a) Atender a los clientes que son nuestro cliente prototipo a través de una estrategia concentrada.
- b) Utilizar una estrategia indiferenciada donde todos los clientes van a recibir el mismo producto.
- c) Dividir nuestros clientes en grupos de clientes que comparten características en común.
- d) Todas las respuestas son correctas.

6. Si nos interesa utilizar una estrategia diferente para cada segmento de mercado utilizaremos:

- a) La estrategia concentrada.
- b) La estrategia diferenciada..
- c) La estrategia indiferenciada.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

7. En la curva de difusión de la innovación, los clientes llamados Early Adopters:

- a) Son personas que tienen un problema y ya acuden al mercado a solucionarlo comprando un producto.
- b) No están dispuestos a cambiar el producto.
- c) No están dispuestos a ayudar a las empresas en la búsqueda de soluciones, por lo que son sinceros en sus respuestas.
- d) Son los que nos dan soluciones potenciales, beneficios y productos.

8. En el lienzo de la propuesta de valor y Early Adopters, lo primero que hay que realizar es:

- a) Una entrevista problema a los clientes.
- b) Describir nuestra propuesta de valor.
- c) Empatizar con los clientes.
- d) Describir a nuestros Early Adopters.

9. De los clientes objetivos necesito saber:

- a) Sus hábitos de compra.
- b) Por qué compra el producto.
- c) Sus gustos y preferencias.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

10. Un entorno cambiante se caracteriza por ser:

- a) Dinámico, sencillo, complejo y hostil.
- b) Dinámico, complejo, integrado y hostil.
- c) Dinámico, simple, diversificado y hostil.
- d) Dinámico, complejo, diversificado y hostil.

11. Señala cuál de las siguientes afirmaciones es cierta:

- a) Las fortalezas y las oportunidades son externas del entorno, y las debilidades y amenazas vienen de dentro de la empresa.
- b) Las fortalezas y las amenazas son internas de la empresa, y las debilidades y las oportunidades viene del entorno.
- c) Las fortalezas y las debilidades son internas de la empresa, y las oportunidades y amenazas vienen del entorno.
- d) Las fortalezas y las debilidades son externas del entorno, y las oportunidades y las amenazas vienen del entorno de la empresa.

12. Respecto a la cultura de la empresa:

- a) No hace referencia a los valores y creencias compartidos.
- b) Solo pueden transmitirse por normas escritas como son la misión, la visión y los valores.
- c) Pueden transmitirse tanto por normas escritas como no escritas.
- d) La misión, visión y valores siempre aparecen de forma no escrita.

13. Las 4 P del marketing-mix u operativo lo forman:

- a) El precio, el producto, el posicionamiento y la promoción.
- b) El precio, el producto, el posicionamiento y la distribución.
- c) El producto, el precio, la promoción y la distribución.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta.

14. El producto vaca lechera en la matriz BCG:

- a) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es alta y sus ventas son altas, por tanto está en la fase de crecimiento.
- b) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es baja o se mantiene y las ventas son altas, por tanto está en la fase de madurez.
- c) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es baja y las ventas son bajas, por tanto está en la fase de declive.
- d) Se vende poco y sus ventas van cayendo.

15. El nivel de producto ampliado es el que:

- a) Define las ventajas adicionales que va a ofrecer el producto, tales como facilidades de financiación, instalación, garantías, etc.
- b) Define las características que podemos observar en el producto, tales como cantidad, calidad, diseño, envase, etc.
- c) Define la necesidad básica que cubre el producto.
- d) Define lo que se llama "producto gancho"

16. A la hora de fijar precios la empresa debe considerar a la vez 3 factores:

- a) Lo que están dispuestos a pagar los consumidores, los costes y el precio de la competencia.
- b) Los costes de la empresa, el precio de la competencia y los descuentos que aceptarán los clientes.
- c) Los costes de la empresa, el precio de la competencia y los precios que a nivel psicológico más atraigan a los clientes.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta.

17. Según Hersey y Blanchard, si los trabajadores están motivados por trabajar y conocen muy bien su trabajo, el estilo adecuado es:

- a) El estilo delegador, con baja orientación hacia la tarea y hacia las personas.
- b) El estilo participativo, con baja orientación hacia la tarea y alta hacia las personas, animándolas a que participen.
- c) El estilo persuasivo, con alta orientación hacia la tarea y hacia las personas, presionándolas cuando lo hacen bien.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta.

18. El impuesto de sociedades tiene un tipo 0% que:

- a) Es progresivo, al igual que lo es el IRPF.
- b) Es del 25% para todos excepto del 15% para las nuevas.
- c) Están entre el 25% y el 15%, según el tipo de producto que se venda y el IVA que le corresponda.
- d) Este año ha sido suprimido.

19. En la teoría de Maslow:

- a) El nivel de autorrealización es el máximo que se puede alcanzar.
- b) Primero hay que cubrir las necesidades inferiores para ir subiendo hacia las superiores.
- c) La crítica que se le hace es que no es jerárquico, ya que hay personas que pueden ordenar esas necesidades de otra manera.
- d) Todas las anteriores respuestas son correctas.

20. En el análisis de puestos debemos considerar los siguientes aspectos:

- a) Describir el puesto, el salario y el horario del trabajador.
- b) Describir el puesto y el perfil profesional de la persona que hay que seleccionar.
- c) Describir el puesto, las condiciones laborales de ese puesto y el perfil profesional de la persona que hay que seleccionar.
- d) Describir la competencia técnicas sin tener en cuenta las soft skills.

21. La importancia para un emprendedor de conocer el convenio colectivo de su sector está en que:

- a) Allí se encuentran las posibles categorías profesionales de los trabajadores.
- b) Allí se encuentran los salarios de los trabajadores, si bien tiene que actualizarlos con las tablas salariales de cada año.
- c) Allí podrá encontrar cómo se regulan algunas materias de interés práctico, como son las vacaciones o los permisos de trabajo.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

22. Lo que caracteriza al empresario individual es:

- a) Que responda con su patrimonio personal de la marcha del negocio.
- b) Que tributa por IRPF.
- c) Que debe darse de alta en el régimen de autónomos.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

23. En las participaciones de una SL:

- a) Los socios las pueden vender a cualquiera.
- b) La venta entre socios es libre, así como de estos a sus familiares.
- c) Solo se pueden vender al Estado.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

24. Una de las diferencias entre la SA y la SL es:

- a) La SL tiene un capital mínimo de 3000€ y la SA de 66000€
- b) El capital de la SL se divide en participaciones y el capital de la SA en acciones, pudiendo los socios vender estas últimas a cualquiera.
- c) El capital de la SA no es preciso desembolsarlo de forma completa en la constitución de la sociedad, con un 50% es suficiente.
- d) No hace falta capital mínimo.

25. En las sociedades laborales, ya sean limitadas o anónimas, se cumple que:

- a) Debe haber un mínimo de 3 socios trabajadores.
- b) Cada socio trabajador no puede tener más del 50% del capital.
- c) Pueden existir socios no trabajadores, pero no pueden tener el 50% del capital.
- d) Pueden contratar a trabajadores asalariados no socios, pero con el límite del 50% de las horas trabajadas por los socios.

26. El IAE:

- a) Es un impuesto que pagan todas las empresas para comenzar su actividad.
- b) Es un impuesto del que están exentas las empresas que facturan menos de 1 millón de euros, por lo que es un trámite de alta en una actividad más que un impuesto en sí.
- c) Se realiza en el Registro mercantil de la Provincia.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

27. Una de las desventajas de la subcontratación es:

- a) Permite a la empresa centrarse en las actividades más importantes.
- b) Si la empresa subcontratada falla, nuestra empresa también.
- c) Si otra empresa lo hace mejor y más barato, nos hará la competencia, por lo que es mejor nos subcontratar nada.
- d) La b y la c son correctas.

28. Los trabajadores contratados por la empresa:

- a) Deben darse de alta en el régimen de autónomos.
- b) Deben darse de alta en el régimen de autónomos el mes siguiente.
- c) Deben darse de alta en el régimen general el mismo día de comenzar a trabajar.
- d) No es necesario darles de alta solo afiliarse a la seguridad social.

29. Tienen que acudir al Registro Mercantil:

- a) Las sociedades que tienen que registrar sus libros, como son el de actas, de registros de socios o libros contables.
- b) Los autónomos a registrar el libro de IVA y de facturas emitidas y facturas recibidas.
- c) Sólo aquellos que tienen beneficios en su cuenta de resultados.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta.

30. De los siguientes factores a valorar en la contratación de proveedores no es relevante:

- a) Los descuentos que pueda ofrecer.
- b) El plazo de entrega de la mercancía.
- c) La calidad alta o baja del producto.
- d) Todos son factores a tener en cuenta.

31. El sistema de gestión de pedidos bajo demanda se justifica en que:

- a) El coste de almacenamiento es muy alto, por lo que solo hay que pedir producto cuando exista demanda cierta..
- b) Hay que mantener un nivel de 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.

32. La diferencia básica entre coste fijo y coste variable está en que:

- a) Los fijos dependen del nivel de actividad y los variables no.
- b) Los fijos no dependen del nivel de actividad y los variables si.
- c) Los costes fijos y los costes variables son los mismos para todas las empresas.
- d) Los costes fijos son los costes totales más los costes variables.

33 El umbral de rentabilidad es:

- a) El nivel de ventas con el que se obtiene beneficios.
- b) El nivel de ventas con el que el beneficio es cero.
- c) El beneficio que se obtiene por vender toda la producción.
- d) El margen que se obtiene al aplicar un porcentaje al precio técnico.

34. Para calcular los costes totales debemos:

- a) Sumar el precio de venta a los costes variables.
- b) Sumar los costes fijos y los costes variables unitarios.
- c) Sumar los costes fijos y los variables unitarios por la cantidad de producción.
- d) Sumar los costes fijos al precio de venta y restar los costes variables.

35. La diferencia entre un inversor informal y un business angel es que:

- a) El inversor informal suele tener una relación familiar o de amistad y el business angel no tiene ninguna relación previa.
- b) El inversor informal suele ser más desinteresado, y el business angel busca una rentabilidad económica dentro de unos años.
- c) El inversor informal solo aporta dinero, mientras que el business angel aporta dinero y también sus conocimientos y experiencia.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

36. Una amortización es:

- a) La pérdida de valor de la empresa cuando tiene pérdidas y no beneficios.
- b) La parte del beneficio que se deja en reservas en la empresa.
- c) La pérdida de valor de un bien de inversión por su uso o porque queda obsoleto.
- d) La sustitución de un bien por otro cuando deja de ser útil

37. La diferencia entre leasing y renting es :

- a) En uno se alquila un bien y en otro se compra directamente.
- b) El leasing incluye mantenimiento, reparaciones y seguros y el renting no.
- c) El renting incluye mantenimiento, reparaciones y seguros y el leasing no.
- d) No existen diferencias.

38. El pasivo hace referencia:

- a) A las deudas que tiene la empresa a corto y largo plazo.
- b) A los bienes y derechos que posee la empresa.
- c) Al capital que aportan los socios para financiar la empresa.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es correcta

39. En el patrimonio neto es cierto que:

- a) Incluye todos los activos de la empresa.
- b) Equivale al capital aportado por los socios.
- c) Al sumarse con el activo da igual al pasivo.
- d) Equivale a las fuentes de financiación internas de la empresa, como capital y reservas, o el resultado pendiente de repartir.

40. Respecto al plan de tesorería:

- a) Su finalidad es que la empresa no tenga problemas de liquidez y pueda hacer frente a los pagos.
- b) Anotaremos todos los cobros y pagos incluidos los gastos de amortización.
- c) Es recomendable elaborarlo para los tres primeros meses del negocio.
- d) No resulta importante para la empresa.

		Roll No													
		<div style="border: 1px solid black; width: 30px; height: 20px; display: inline-block;"></div> <div style="border: 1px solid black; width: 30px; height: 20px; display: inline-block;"></div>													
	0	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		15	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		41	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	1	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		16	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		42	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	2	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		17	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		43	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	3	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		18	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		44	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	4	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		19	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		45	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
	5	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		20	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
	6	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>			A	B	C	D						
	7	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		21	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
	8	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		22	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
	9	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>		23	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					24	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					25	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
						A	B	C	D						
					26	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					27	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					28	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					29	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					30	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
						A	B	C	D						
					31	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					32	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					33	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					34	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					35	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
						A	B	C	D						
					36	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					37	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					38	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					39	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						
					40	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>						

B. CASO PRÁCTICO: (3 PUNTOS)

I. Clasifica las siguientes cuentas en ACTIVO, PASIVO y PATRIMONIO NETO y presenta la información en el balance ordenado por masas:

- a) Maquinaria: 25.000€
- b) Mercaderías: 11.000€
- c) Crédito a 9 meses: 3.000€
- d) IVA soportado: 2.000€
- e) IVA repercutido: 7.000€
- f) Reservas: 4.000€
- g) Deudas con proveedores: 6.000€
- h) Deudas con clientes: 2.000€
- i) Resultado del ejercicio: 10.000€
- j) Ordenadores: 1.000€
- k) Capital: 10.000€
- l) Préstamos a 2 años: 5.000€
- m) Bancos: 3.000€
- n) Caja: 1.000€



C. CASO PRÁCTICO: (3 PUNTOS)

1. Clasifica los siguientes gastos en costes fijos y costes variables para una empresa editorial y calcula los costes totales:

- Alquiler 800€
- Compra de 1.500 libros a imprenta por 12€/ unidad.
- Publicidad y promoción 2.000€
- Nóminas 1.200€
- Seguridad Social 400€
- Cuota autónomos 3.000€
- 1.500 sobres para envío de libros 0,25€
- Material de oficina 300€
- Gastos de luz 500€
- Internet 400€
- Gestoría: 1200€
- Cuota banco 0,75 €/unidad
- Intereses préstamo 2.000€
- Gastos de constitución empresa 700€
- Gastos móvil 800€
- Gastos empresa mensajería 5€/unidad

2. Calcula el umbral de rentabilidad a partir de los datos anteriores suponiendo que el precio de venta sean 25 €.

3. Dibuja el gráfico del umbral de rentabilidad.



Madrid de de 2024

Firmado: