

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

### Superior

#### Convocatoria correspondiente al curso 2022-2023

(Resolución de 13 de diciembre de 2022 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: (1)	Denominación completa del título: (1)		
SSCM01	TÉCNICO EN ATENCIÓN A PERSONAS EN SITUACIÓN DE DEPENDENCIA		
Clave o código del módulo: (1)	Denominación completa del módulo profesional: (1)		
0219	EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA		

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

- El alumno debe presentar documento acreditativo de su identificación, siendo válidos: DNI, pasaporte o carnet de conducir.
- El documento deberá permanecer visible en la mesa durante toda la prueba.
- **Cumplimentar** los datos del aspirante antes del examen y **firmar** en todas las hojas que se entreguen.
- Señalar y escribir con tinta indeleble, **AZUL**, las respuestas en las hojas habilitadas en el cuadernillo de la prueba.
- Solo existe una única opción de respuesta válida por cada pregunta, ya sea por ser la única respuesta correcta o bien por ser la respuesta más completa.
- Solo valorarán las preguntas contestadas en la hoja de respuestas
- Las preguntas, se responderán en los espacios habilitados, diferenciando entre las respuestas de los contenidos teóricos y los supuestos prácticos.
- Las respuestas se **marcan con una X**. Si se ha de rectificar una respuesta, tachar con una línea horizontal. **No** utilizar líquido corrector (Tippex)
- Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente).
- No utilizar material de consulta (salvo aquél que haya sido especificado, en su caso, en las instrucciones publicadas).
- No se permite el uso del teléfono móvil, ni los relojes inteligentes ni cualquier otro dispositivo con acceso a Internet. El teléfono deberá estar apagado y guardado mientras permanezca en la sala de la prueba.
- Los pabellones auditivos deben estar despejados. Están prohibidos los auriculares.
- No se puede abandonar la sala hasta que no hayan transcurrido 20 minutos desde el comienzo de la prueba.
- Las respuestas debe indicarlás **en la plantilla** de respuestas. Esta plantilla es lo que se va a corregir
- Al terminar el ejercicio COMPRUEBE que ha firmado la plantilla de respuestas y en cada una de las hojas del examen.

- Al terminar el ejercicio entregue **todas** las hojas del examen (cuadernillo de preguntas y cuadernillo de respuestas). En caso contrario el examen será anulado.

#### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- Las preguntas tipo test tendrán una valoración de 8 puntos:
- Cada pregunta contestada correctamente puntuará 0,20. cada pregunta contestada incorrectamente restará 0.066. las preguntas no contestadas no restarán.
- Al final de las 40 preguntas tipo test de las que consta el examen, hay tres preguntas test adicionales, es importante que las conteste, ya que, si fuera necesario anular alguna de las preguntas del examen, las de reserva serán utilizadas para la corrección, en el orden exacto en el que aparecen. es decir, si se anula una pregunta, se reemplazará por la primera pregunta reserva y así sucesivamente.
- El caso práctico tendrá una valoración de 2 puntos:
- Cada apartado resuelto correctamente puntuará 0,50.

(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:	

### CONTENIDO DE LA PRUEBA:

### PREGUNTAS TIPO TEST:

### INDICAR LA RESPUESTA CORRECTA:

- EL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA SE DISTINGUE DEL DE CUENTA AJENA EN QUE:
  - Se limita a cumplir con su trabajo.
  - Asume el riesgo económico.
  - Depende de su jefe.
  - Todas son verdaderas.
- EN UN MERCADO QUE ESTÁ EN EQUILIBRIO, SI LOS VENDEDORES DECIDEN SUBIR EL PRECIO DE VENTA:
  - Continuará estando en equilibrio puesto que variar el precio no influye.
  - Se producirá un exceso de demanda, es decir se demandará más cantidad de producto del que ofrecen las empresas.
  - Se producirá un exceso de oferta, es decir de demandará menos producto del que pueden ofrecer las empresas.
  - Todas son falsas.
- EN LA COMPETENCIA MONOPOLISTICA:
  - Existen muchas empresas, las cuales ofrecen el mismo producto al mismo precio.
  - Es un mercado típico del sector agrícola.
  - Las empresas buscan distinguirse por calidad y marca.
  - Todas son ciertas.
- SEGÚN LA TEORÍA DEL EMPRESARIO INNOVADOR DE SHUMPETER:
  - Los verdaderos empresarios son los innovadores, es decir los que saben ver una oportunidad de negocio en el mercado.
  - Los verdaderos empresarios son los innovadores, es decir los que llevan al mercado un nuevo producto o lo ofrecen de forma distinta.
  - Los verdaderos empresarios son los innovadores, es decir los que ponen el dinero y asumen un riesgo económico.
  - Todas son falsas.
- LA TEORÍA DE LA INCUBADORA ES AQUELLA QUE PIENSA QUE EL EMPRESARIO ES:
  - Aquel que ve una oportunidad de negocio en el mercado.
  - Aquel que ha aprendido el rol de empresario en la empresa familiar o en otra empresa.
  - Aquel que busca un empleo donde permanecer un tiempo.
  - Todas son ciertas.

6. LO QUE CARACTERIZA A UN EMPRENDEDOR ES:
- La capacidad de creatividad y la tendencia a la innovación.
  - La capacidad de organización.
  - La capacidad de trabajo.
  - Todas son ciertas.
7. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:
- Es una herramienta que nos va a permitir centrarnos en unos clientes para así ofrecerles lo que necesitan.
  - Significa dividir el mercado de clientes en grupos o tipos de clientes que comparten unas características en común.
  - Se basa en criterios que pueden ser: geográficos, demográficos, económicos, psicológicos, etc.
  - Todas son ciertas.
8. EN LA COMPETENCIA PERFECTA:
- Existen muchas empresas que ofrecen el mismo producto, tratándose además de un producto que no puede diferenciarse de una empresa a otra.
  - Existen muchas empresas que ofrecen el producto, sin embargo, buscan distinguir su producto de los demás por la calidad y por la marca.
  - El producto que ofrecen es percibido como único.
  - Todas son falsas.
9. LO QUE CARACTERIZA A UN EMPRESARIO INDIVIDUAL ES:
- Que responde con su patrimonio personal de la marcha del negocio.
  - Que tributa por el impuesto sobre sociedades.
  - Que responde de forma limitada a su aportación a la empresa.
  - Todas son ciertas.
10. SE CONSIDERAN BARRERAS DE ENTRADA EN UN SECTOR:
- Los requisitos legales que ponen las administraciones públicas.
  - La diferenciación del producto de las empresas ya establecidas.
  - La necesidad de realizar grandes inversiones.
  - Todas son ciertas.
11. EL CAPITAL MINIMO PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD LIMITADA ES DE:
- 300.000 €
  - 10.000 €
  - 3.000 €
  - 60.000 €
12. SEÑALA CUÁL DE LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES ES LA FALSA:
- Ser nuevo en el sector es una debilidad y que existan pocos competidores en la zona es una oportunidad.
  - Producir con menos costes y más barato es una fortaleza y que los gustos de los consumidores estén cambiando es una amenaza.
  - Que los productos de la competencia sean más baratos es una debilidad y si la plantilla de la empresa es escasa es una amenaza.
  - Todas son falsas.
13. SEÑALA CUÁL DE LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES ES CORRECTA:
- Las fortalezas y las debilidades son internas de la empresa, y las oportunidades y las amenazas vienen del entorno.
  - Las fortalezas y las amenazas son internas de la empresa, y las debilidades y las oportunidades vienen del entorno.

FIRMA

- c) Las fortalezas y oportunidades son externas del entorno, y las debilidades y amenazas vienen de dentro de la empresa.
- d) Todas son ciertas.

14. EL CAPITAL MÍNIMO PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA ES DE:

- a) 60.000 €.
- b) 3.000 €.
- c) 10.000 €.
- d) 300.000 €.

15. LA IMAGEN CORPORATIVA:

- a) Es la forma en que la empresa quiere transmitir su cultura al entorno.
- b) Es el modo en el que la empresa es percibida por los clientes y la sociedad.
- c) Es transmitida a través de campañas de marketing y publicidad.
- d) Todas son ciertas.

16. PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA ES NECESARIO:

- a) Solicitar la certificación negativa de denominación social ante el Registro Mercantil.
- b) La apertura de una cuenta bancaria.
- c) Establecer unos estatutos.
- d) Todas son ciertas.

17. EL UMBRAL DE RENTABILIDAD:

- a) Es el nivel de ventas a partir del cual se empiezan a obtener beneficios.
- b) Es el nivel de ventas en el que el beneficio es cero.
- c) Es el nivel de ventas en el que se cubren los gastos.
- d) Todas son ciertas.

18. SON FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS:

- a) Las amortizaciones.
- b) Los descuentos de letras.
- c) El factoring.
- d) Todas son falsas.

19. SON FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS:

- a) Los créditos bancarios.
- b) Las amortizaciones.
- c) Las reservas.
- d) Todas son falsas.

20. BUSINESS ANGELS SON:

- a) Inversores individuales que ofrecen capital, conocimientos técnicos y red de contactos a pequeñas empresas.
- b) Son empresas que participan en el capital de otras empresas.
- c) Es un sistema de financiación masiva o colectiva también llamado crowdfunding.
- d) Todas son falsas.

21. LA AMORTIZACIÓN ES:

- a) La pérdida de valor de la empresa cuando tiene pérdidas y no beneficios.
- b) La parte de los beneficios que se deja como reservas en la empresa.
- c) La pérdida de valor de un bien de inversión por su uso o porque queda obsoleto.
- d) Todas son ciertas.

22. EL PASIVO DE UNA EMPRESA:

- a) Son los bienes y derechos que posee.
- b) Comprende el patrimonio neto y las deudas que posee la empresa.
- c) Es el inmovilizado material y el inmaterial de la empresa.
- d) Todas son falsas

23. EL ACTIVO HACE REFERENCIA A:

- a) Las obligaciones y deudas de la empresa.
- b) Los bienes y derechos de la empresa.
- c) El capital y reservas de la empresa.
- d) Todas son ciertas.

24. EL PATRIMONIO NETO ES:

- a) Es el activo de la empresa.
- b) Los fondos propios de la empresa.
- c) El efectivo de la empresa.
- d) Todas son ciertas.

25. EL MARKETING-MIX U OPERATIVO LO FORMAN:

- a) El precio, producto, posicionamiento y promoción.
- b) El precio, producto, posicionamiento y distribución.
- c) El precio, producto, promoción y distribución.
- d) Todas son falsas.

26. EL NIVEL DE PRODUCTO AMPLIADO ES EL QUE:

- a) Define las ventajas adicionales que va a ofrecer el producto tales como garantía, facilidades de financiación etc.
- b) Define las características que podemos observar en el producto como la calidad, el diseño.
- c) Define la necesidad básica que cubre ese producto.
- d) Todas son ciertas

27. LA FACTURA ES:

- a) El documento que acredita legalmente una compraventa de bienes y servicios.
- b) El documento que acredita que se ha entregado una mercancía.
- c) Es un documento que acredita que una persona se compromete a pagar a otra una cierta cantidad de dinero.
- d) Todas son falsas.

28. A LA HORA DE FIJAR LOS PRECIOS LA EMPRESA DEBE CONSIDERAR A LA VEZ:

- a) Lo que están dispuestos a pagar los consumidores, los costes de la empresa y el precio de la competencia.
- b) Los costes de la empresa, el precio de la competencia y los descuentos que se pueden hacer a los clientes.
- c) Únicamente los costes de la empresa y el precio de la competencia.
- d) Todas son ciertas.

29. EN EL CHEQUE CONFORMADO:

- a) El banco manifiesta que los datos que aparecen en el cheque son ciertos.
- b) El banco certifica que hay fondos suficientes para procederse al pago del importe establecido en el cheque.
- c) El banco retiene de la cuenta del librador la cantidad necesaria para realizar posteriormente el pago del cheque conformado.
- d) Todas son ciertas.

30. EN LA LETRA DE CAMBIO:

- a) El librador es el vendedor, que es quien emite la letra.
- b) El librado es el cliente que tiene que pagarla.
- c) El tomador es la entidad bancaria que le cobrará la letra al librado en su fecha, si esta ha sido entregada previamente por el librador al tomador.
- d) Todas son ciertas.

31. LA VENTAJA DE TENER UN DEPARTAMENTO DE ATENCIÓN AL CLIENTE ES:

- a) Se obtiene información de quejas y sugerencias, lo que permite detectar problemas y mejoras.
- b) Se pierden menos clientes, ya que la empresa reacciona ante las quejas.
- c) Se mejora la imagen de la empresa.
- d) Todas son ciertas.

32. EL IVA:

- a) Es un impuesto indirecto que no grava la renta sino el consumo.
- b) Es pagado por cualquier persona que realice una compra, salvo en los casos exentos.
- c) El papel de las empresas en el IVA es el de intermediario, de recaudador de impuestos para entregárselo a Hacienda.
- d) Todas son ciertas.

33. EL LIDER DE UNA EMPRESA ES:

- a) El gestor del día a día de una empresa.
- b) Es elegido y reconocido por los demás.
- c) Se le obedece por el puesto que ocupa y no por sus cualidades personales.
- d) Todas son ciertas.

34. SEGÚN LA TEORÍA Y DE Mc GREGOR:

- a) El ser humano es vago por naturaleza, y tiende a evitar trabajar.
- b) El ser humano prefiere que le dirijan y no tomar responsabilidades.
- c) En las personas el esfuerzo es algo natural, por lo que poseen capacidad de autocontrolarse y dirigirse.
- d) Todas son ciertas

35. LA MOTIVACIÓN INTRINSECA VIENE DETERMINADA POR:

- a) Por la estabilidad en el trabajo.
- b) Por posibilidad de conseguir ascensos.
- c) Por hacer referencia al horario.
- d) Todas son falsas

36. 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) Las necesidades se organizan en 5 niveles jerárquicos.
- d) Todas son ciertas.

37. EN LA TEORÍA DE MASLOW LAS NECESIDADES SE ORGANIZAN EN:

- a) Fisiológicas, sociales, estima, seguridad y autorrealización.
- b) Fisiológicas, seguridad, estima, sociales y autorrealización.
- c) Fisiológicas, seguridad, sociales, estima y autorrealización.
- d) Todas son falsas.

38. LA MOTIVACIÓN EXTRÍNSECA VIENE DETERMINADA POR:

- a) La variedad de la tarea.
- b) El poder asumir responsabilidades.
- c) El sueldo.

d) Todas son ciertas.

39. SEGÚN HERSEY BLANCHARD, SI LOS TRABAJADORES NO TIENEN LA COMPETENCIA PARA REALIZAR EL TRABAJO, PERO SI ESTÁN MOTIVADOS, EL ESTILO ADECUADO ES:

- a) Un estilo persuasivo.
- b) Un estilo participativo.
- c) Un estilo delegador.
- d) Un estilo directivo.

40. EN LA SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA:

- a) El número mínimo de socios necesario para constituir la sociedad son 3 personas.
- b) El capital mínimo son 60.000 €.
- c) La responsabilidad está limitada a la aportación que han hecho los socios a la empresa, no a los bienes particulares.
- d) Un estilo directivo.

#### **PREGUNTAS TEST RESERVA:**

1. INDICAR CUÁL DE LOS SIGUIENTES REQUISITOS DEBE CUMPLIR MÍNIMAMENTE UNA PERSONA PARA CONVERTIRSE EN EMPRESARIO:

- a) Aceptar el riesgo que supone la aventura de crear una empresa.
- b) Disponer de un capital mínimo y acceso a la tecnología necesaria de esa actividad.
- c) Poseer unas habilidades personales y sociales que le permitan desarrollar el proyecto empresarial.
- d) Todas son correctas.

2. LA DECLARACIÓN CENSAL ES:

- a) Un trámite necesario para constituir una sociedad o si es empresario individual que debe realizarse ante un Notario.
- b) Un trámite necesario para constituir una sociedad o si es un empresario individual que debe realizarse en el Registro Mercantil.
- c) Un trámite necesario para constituir una sociedad o si es un empresario individual que debe realizarse en Hacienda.
- d) Todas son falsas.

3. SEGÚN HERSEY BLANCHARD, SI LOS TRABAJADORES ESTÁN MOTIVADOS POR TRABAJAR Y CONOCEN MUY BIEN SU TRABAJO, EL ESTILO ADECUADO ES:

- a) Un estilo persuasivo.
- b) Un estilo participativo.
- c) Un estilo delegador.
- d) Un estilo directivo.



FIRMA

### CASO PRÁCTICO:

Cada apartado resuelto correctamente tendrá una puntuación de 0,5 puntos.

**LA EMPRESA “SOPORTES TÉCNICOS S.A” TIENE EN SU CONTABILIDAD LOS SIGUIENTES DATOS:**

- Patente: 115 €.
- Caja: 3.500 €.
- Deudas a corto/plazo: 8.500 €.
- Reservas: 12.000 €.
- Clientes: 8.200 €.
- Construcciones: 111.020 €.
- Capital: 137.240 €.
- Mobiliario: 1.650 €.
- Deudas a largo/plazo: 31.875 €.
- Mercaderías 1.400 €.
- Terrenos: 62.500 €.
- Proveedores efectos comerciales a pagar: 11.000 €.
- Banco Cuenta/Corriente: 12.230

### SE PIDE:

- ELABORAR EL BALANCE DE SITUACIÓN DE LA EMPRESA “SOPORTES TÉCNICOS S.A” CON LOS DATOS ARRIBA FACILITADOS.**
- DETERMINAR EL FONDO DE MANIOBRA DE LA EMPRESA “SOPORTES TÉCNICOS S.A” CON LOS DATOS ARRIBA FACILITADOS.**
- HALLAR EL RATIO DE LIQUIDEZ DE LA EMPRESA “SOPORTES TÉCNICOS S.A” CON LOS DATOS ARRIBA FACILITADOS.**
- HALLAR EL UMBRAL DE RENTABILIDAD O PUNTO MUERTO DE LA EMPRESA “SOPORTES TÉCNICOS S.A” CON LOS SIGUIENTES DATOS: TIENE UNOS COSTES FIJOS DE 15.000 €, EL PRECIO DE VENTA POR UNIDAD ES DE 25 € Y LOS COSTES VARIABLES POR UNIDAD SON 20 €.**

<b>NOMBRE Y APELLIDOS:</b>		
<b>RESPUESTAS TEST DEL MÓDULO DE EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA</b>		
1.	16.	31.
2.	17.	32.
3.	18.	33.
4.	19.	34.
5.	20.	35.
6.	21.	36.
7.	22.	37.
8.	23.	38.
9.	24.	39.
10.	25.	40.
11.	26.	<b>TEST RESERVA:</b>
12.	27.	1.
13.	28.	2.
14.	29.	3.
15.	30.	

