

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior
MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS
Convocatoria correspondiente al curso 2025-2026

(Resolución de 12 de diciembre de 2025 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: 19/05/2026	

Código del ciclo: (1) ELES04	Denominación completa del título: (1) AUTOMATIZACIÓN Y ROBÓTICA INDUSTRIAL
Clave o código del módulo: (1) 0971	Denominación completa del módulo profesional: (1) EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
Indíquese cuantas instrucciones sean necesarias para la realización de la prueba, materiales necesarios, duración y cualesquiera otros aspectos relevantes que se consideren oportunos como, entre otros, los siguientes: 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 (Tippex). 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).

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
Indíquese: La calificación correspondiente a cada una de las cuestiones / ejercicios planteados. Las penalizaciones, si las hubiere, por respuestas incorrectas, faltas de ortografía, etc. Posibles criterios de valoración: concreción en las respuestas, brevedad y claridad en los planteamientos, etc. Señalar si la prueba se organiza en partes y si estas son eliminatorias, así como, en su caso, la consideración del resultado de esta parte en el cálculo de la calificación final del módulo profesional.

(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: 19/05/2026	

PARTE TEÓRICA

Test (5 Puntos). *Cada pregunta correcta puntúa +0,10 puntos; incorrecta resta -0,02; en blanco no puntúan ni penalizan.*

- ¿Cuál de las siguientes series de variables pertenece 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, el IPC y los clientes.
- La política económica de un país es una variable del entorno:
 - General o macroentorno.
 - Específico o microentorno.
 - Se trata de una estrategia competitiva.
- Utilizar la diferenciación de un producto como estrategia competitiva consiste en:
 - Segmentar el mercado en función de clientes con características similares.
 - Que los consumidores perciban como únicos y diferentes nuestros productos o servicios.
 - Conseguir un precio de venta inferior al de los competidores.
- Se denomina entorno general o macroentorno de una empresa:
 - Al conjunto de factores y variables sobre los que la empresa puede intervenir de algún modo.
 - Al conjunto de factores y variables que influyen en la empresa, pero que están fuera de su control.
 - Al conjunto de empresas que conforman la competencia.
- Entre las áreas funcionales de una empresa podemos encontrar:
 - Producción, Finanzas, Recursos Humanos, Administración, etc.
 - Inputs o entradas, fabricación o prestación de un servicio, salidas y control.
 - Las respuestas a. y b. son correctas.
- En relación con los organigramas horizontales, es cierto que:
 - Los Departamentos aparecen representados de derecha a izquierda.
 - Representan una organización lineal, en la que la cadena de mando cae en cascada.
 - Los Departamentos aparecen representados de izquierda a derecha.
- ¿Qué es la RSC de una empresa?
 - Es una forma de dirigir una empresa teniendo en cuenta el impacto que generan sus actividades.
 - Es el conjunto de prácticas que sigue una empresa para nunca actuar de forma ética y sostenible.
 - Es la abreviatura de Responsabilidad Societaria Cooperativa.



DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E	Fecha: 19/05/2026	

8. ¿Cómo se denomina a cada una de las partes en que se divide el capital social en una Sociedad Anónima?
- Unidades de Patrimonio.
 - Participaciones.
 - Acciones.
9. Entre las características de una persona emprendedora podemos encontrar:
- Motivación, liderazgo, responsabilidad y asunción del riesgo.
 - Empatía, incapacidad de delegar y rigidez ante los cambios.
 - Cualquier persona puede ser emprendedor, independientemente de sus aptitudes o actitudes.
10. Las siglas DAFO corresponde a las iniciales de cuatro palabras:
- Decisiones, amenazas, fortalezas y oportunidades.
 - Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.
 - Decisiones, amenazas, fortalezas y objetivos.
11. ¿Qué significan las siglas RETA?
- Régimen Empresarial de Trabajo Autónomo.
 - Régimen Especial de Trabajadores Autónomos.
 - Régimen Específico para Trabajadores Autónomos.
12. Si un proveedor tarda 5 días en suministrar un producto que se consume en la empresa a razón de 400 unidades/día, ¿Cuándo deberá realizar un nuevo pedido si no se quiere tener stock de seguridad?
- Cuando queden 2000 unidades en el almacén.
 - Cuando queden 2400 unidades en el almacén.
 - Cuando queden 400 unidades en el almacén.
13. ¿Qué capital necesitamos para la creación de una Sociedad Limitada?:
- 1 €.
 - 3.000 €.
 - 6.000 €.
14. El emprendimiento tiene sus raíces en la capacidad humana para identificar oportunidades y crear valor a partir de ellas.
- Verdadero.
 - Falso.
15. ¿Qué parámetros se tienen en cuenta en la matriz BCG creada por Boston Consulting Group?
- La cuota de mercado y la tasa de crecimiento de mercado.
 - La liquidez y la cuota de mercado.
 - La cuota de mercado y su tasa de estancamiento.
16. La responsabilidad es la manera cómo responde la empresa ante sus deudas y puede ser:
- Limitada o ilimitada.
 - Limitada cuando los socios sólo responden de las deudas con sus bienes personales.
 - Limitada cuando los socios responden de las deudas con todos los bienes personales y de la empresa.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

17. ¿Para la elección de la forma jurídica se deben tener en cuenta los siguientes factores
- El número de socios, el capital mínimo, la responsabilidad y el impuesto de sociedades o IRPF.
 - El número mínimo de socios, el capital mínimo, la responsabilidad y los impuestos aplicables.
 - El número mínimo de socios, el capital máximo, la responsabilidad limitada y los impuestos.
18. Las siglas CIRCE responden a “Centro de Información y Red de Creación de Empresas”:
- Verdadero.
 - Falso.
19. ¿Qué función o funciones tiene el lienzo de negocio “Canvas” creado por Alexander Osterwalder?
- Mostrar la gestión estratégica de la empresa para el desarrollo de nuevos modelos de negocio o documentar los ya existentes.
 - Diseñar, analizar, validar y comunicar un modelo de negocio en una sola página dividida en nueve bloques.
 - Las respuestas a) y b) responden a las funciones de un lienzo de negocio.
20. ¿Qué es la resiliencia?
- Es la capacidad de una persona para superar los fracasos y los rechazos.
 - Es la capacidad humana para asumir con flexibilidad situaciones límite y sobreponerse a ellas, saliendo incluso fortalecido.
 - Las respuestas a) y b) responden al concepto de resiliencia.
21. El método de fijación de precios basado en la competencia consiste en:
- Ajustar los precios de un producto a los fijados por 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 incorrectas.
22. 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 de forma directa o a través de venta online.
23. Los niveles de un producto son:
- Formal o formato en que se presenta el producto.
 - Básico, real y ampliado.
 - Básico o la necesidad que necesita cubrir a través de un producto sustitutivo.
24. El nivel de producto básico de un teléfono móvil es:
- Cubrir la necesidad de comunicación.
 - Consultar las Apps instaladas en él.
 - Un teléfono móvil no es un producto básico.



DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

25. ¿En qué ciclo de la vida de un producto se realizan mayores inversiones en publicidad?
- a) En el Crecimiento ya que es la etapa donde aparecen competidores en el sector.
 - b) En la Madurez ya que es la manera de ampliar a nuevos clientes objetivos y así no entrar en declive.
 - c) En la Introducción ya que el producto debe darse a conocer y así generar la necesidad de compra.
26. Si compramos online en el supermercado de “El Corte Inglés” nos realizan un descuento de 5€ en el importe por entrega a domicilio. ¿De qué nivel de producto hablamos?
- a) Básico.
 - b) Real.
 - c) Ampliado.
27. En el mercado del coleccionista, los precios son fijados según el método de:
- a) Precio basado en la demanda.
 - b) Precio basado en los costes necesarios para la obtención del producto.
 - c) Precio basado en la competencia de aquellos oferentes de productos de colección.
28. Las etapas del ciclo de vida de un producto son:
- a) Introducción, Crecimiento y Madurez en ese orden para productos muy demandados.
 - b) Introducción, Crecimiento, Madurez y Declive por ese orden.
 - c) Introducción de modificaciones en la fase de Crecimiento o cuando la competencia es mayor.
29. Es medio de masas:
- a) La venta directa.
 - b) La publicidad.
 - c) Las promociones de forma indiferenciada.
30. La web “trufato.es” es distribuidor al peso de trufa negra recogida por recolectores particulares en Aragón. ¿De qué canal de distribución se trata?
- a) Directo porque se basa en distribuir la trufa del recolector al domicilio del cliente.
 - b) Indirecto corto porque “trufato.es” actúa como intermediario entre el recolector y el cliente.
 - c) Directo en cuanto al suministro e indirecto porque es online.
31. Las figuras que acuerdan a través de un contrato de franquicia el derecho de explotación de un producto o servicio son:
- a) Franquiciador y Franquiciado.
 - b) Royalty y Canon de publicidad.
 - c) Canon de entrada y Canon de publicidad.
32. El estadio del Fútbol Club Barcelona ha pasado a llamarse “Spotify Camp Nou”. Es un ejemplo de Marketing Mix relacionado con:
- a) La promoción, se trata de un acuerdo de patrocinio.
 - b) La promoción, a través de descuentos a los socios.
 - c) La promoción, a través del merchandising.



DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

33. Los Post-It fueron un invento del químico Dr. Spencer Silver, que trabajaba para la compañía 3M en el año de 1968 como Científico Ejecutivo en el Laboratorio de Investigación Corporativa. Su trabajo era encontrar un pegamento de alta capacidad que pudiera ser usado en la construcción de aviones. Sin embargo, el resultado fue un pegamento de alta calidad, pero lo suficientemente débil como pegar dos hojas y luego despegarlas sin dañarlas. ¿Cómo se denomina a los que innovan dentro de la organización para la que trabajan?
- Empleado emprendedor.
 - Empleado creative manager.
 - Intraemprendedor.
34. El canon de publicidad en las franquicias es:
- Un importe que paga el franquiciador para la realización de las campañas de publicidad.
 - Un importe que paga el franquiciado para la realización de las campañas de publicidad.
 - Un importe que abonan franquiciador y franquiciado para la realización de las campañas de publicidad.
35. La cuota de mercado de una empresa en un periodo de tiempo determinado se calcula dividiendo:
- Ventas de la empresa / Ventas totales del Mercado x 100.
 - Mercado potencial de la empresa / Ventas del sector x 100.
 - Mercado potencial actual / Mercado actual real x 100.
36. 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.
37. Segmentar el mercado es:
- El proceso de dividirlo en grupos con características y necesidades similares.
 - El proceso de unificar los grupos de clientes de una zona geográfica.
 - El proceso para poder aplicar estrategias siempre Indiferenciadas.
38. Guy Kawasaki, uno de los gurús de Apple, definió en una sola frase los desafíos que tienen las empresas a la hora de competir en mercados cada vez más globalizados " Al final, o eres diferente o eres barato". ¿A qué estrategia se refería Kawasaki con esta frase?
- Estrategia de los océanos azules donde el objetivo es alejarse de la competencia directa basada en los precios, creando nuevos nichos de mercado.
 - Estrategia donde la única posibilidad de distinguirse es vía precio.
 - Estrategia donde la única posibilidad de distinguirse es reduciendo los costes de producción.
39. Se consideran costes variables aquellos que dependen de la actividad de la empresa o que cambian en función del nivel de producción de bienes o servicios.
- Verdadero.
 - Falso.
40. Se consideran costes fijos aquellos que no son sensibles a pequeños cambios en los niveles de actividad de una empresa, sino que permanecen invariables ante esos cambios.
- Verdadero.
 - Falso.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

41. El Umbral de rentabilidad o punto muerto es aquel nivel de ventas en que:
- Los Ingresos totales son iguales a los Costes fijos.
 - Los Ingresos totales son iguales a los Costes totales.
 - Los Ingresos totales son iguales a los Costes variables unitarios.
42. En relación a los trámites en la Tesorería de la Seguridad Social:
- Inscribir la empresa para obtener el código de cuenta de cotización (CCC).
 - Dar de alta a los trabajadores antes del inicio de la actividad.
 - Las respuestas a) y b) son correctas pudiéndose realizar el b) a través de la aplicación RED.
43. Un albarán de entrega es un documento mercantil que acredita la entrega física de una mercancía o la prestación de un servicio. Es emitido por el proveedor y firmado por el cliente al recibir el pedido, sirviendo como prueba legal de entrega, aunque no tiene valor fiscal como una factura.
- Verdadero.
 - Falso.
44. 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).
45. 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.
46. Una de las fuentes de financiación es conocida como las tres “FFF” que responden a:
- Friends for Financial Force.
 - Family, Fault and Foul.
 - Family, Friends and Fools.
47. Una línea de crédito concedida por una entidad financiera a una empresa consiste en:
- Poner a disposición de la empresa un importe mensual a cambio de unos intereses.
 - Poner a disposición de la empresa un importe del que sólo pagará intereses del capital dispuesto.
 - Poner a disposición de la empresa un importe anual ingresado en cuenta.
48. Una de las diferencias entre Leasing y Renting 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.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

49. 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 externa basada en la ayuda económica a nuevos proyectos a cambio de recompensas o realizada de forma altruista.
- c) Las dos respuestas son correctas.

50. Juan Roig, actual presidente de Mercadona, ayuda a través de su web Lanzadera.es a emprendedores con grandes ideas de negocio. La ayuda consiste en invertir capital en ellas para que puedan comenzar y desarrollarse.

¿Cómo se denomina esa figura inversora en el mundo empresarial?

- a) Inversor Executive.
- b) Creador del Crowdfunding.
- c) Business Angel.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

PARTE PRÁCTICA

ORGANIGRAMA DE UNA EMPRESA (2 puntos).

Imagine que usted es Responsable del Área de Mantenimiento de una empresa llamada "Universal Robots Technologies, S.A.", dedicada al desarrollo de cobots o robots colaborativos.

En esta empresa, la estructura jerárquica está bien definida, todos tienen claro quiénes toman las decisiones y a quién deben acudir en cada caso.

En la cima de la organización está el CEO, Ramón Márquez, máximo responsable de la organización. A sus órdenes directas están los responsables de todas las áreas funcionales: Amalia Meyer en el Área de Administración y Finanzas; Carlos del Álamo, responsable del Área de Desarrollo; Blanca Jones en el Área Comercial y Alba Hernández, que lidera Producción y Logística.

Del Área de Administración y Finanzas dependen los Departamentos de Recursos Humanos (Lorena López) y Gestión Contable (Mario Martín). De la misma manera del Área de Producción y Logística dependen los Departamentos de Fabricación (Carlos Orellana) y Mantenimiento (usted).

Realice un organigrama vertical de "Universal Robots Technologies, S.A." a partir de la información aportada indicando en cada nivel el nombre de la persona que lo ocupa y el puesto que desempeña.

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

UMBRAL DE RENTABILIDAD (1 punto).

Una empresa produce una serie de artículos que vende a 100 euros por unidad. Los costes fijos de la empresa al año son de 2.000 euros, y tiene unos costes variables unitarios por valor de 60 euros.

Calcule el umbral de rentabilidad o punto muerto de esta empresa explicando el significado de Q.

$$UR(Q) = CF / (P - CVu)$$

BALANCE DE SITUACIÓN (2 puntos)

Elabore el Balance de Situación a partir de los siguientes elementos patrimoniales:

ELEMENTO	Valor
1. Capital social	6.000 €
2. Equipos informáticos	3.000 €
3. Materias primas	2.000 €
4. En el Banco	7.000 €
5. Maquinaria	5.000 €
6. Local	21.000 €
7. Se debe a la Seguridad Social	900 €
8. Se debe a los proveedores	800 €
9. Reservas	3.000 €
10. En caja hay	700 €
11. Préstamo a devolver en 6 años	30.000 €
12. Software informático	2.000



DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./ N.I.E.	Fecha: 19/05/2026	

Se valorará la correcta colocación de las masas patrimoniales, además de su suma TOTAL (debe coincidir).

ACTIVO	PATRIMONIO NETO + PASIVO
ACTIVO NO CORRIENTE _____ € Inmovilizado Intangible Inmovilizado material	PATRIMONIO NETO _____ € PASIVO NO CORRIENTE _____ €
ACTIVO CORRIENTE _____ € Existencias Realizable (Créditos pendientes de cobro) Disponible	PASIVO CORRIENTE _____ €
TOTAL ACTIVO: _____ €	TOTAL PATRIMONIO NETO + PASIVO: _____ €