



Pruebas para la obtención del título de Técnico y Técnico Superior
Convocatoria correspondiente al curso académico 2020-2021
(Resolución de 12 de enero 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. o Pasaporte:	Fecha:	

Código del ciclo: (1) SANS08	Denominación completa del título: (1) LABORATORIO CLÍNICO Y BIOMÉDICO
Clave / código del módulo: (1) 06/1377	Denominación completa del módulo profesional: (1) EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none">- Cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.- Tener disponible el DNI en la mesa.- Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas.- Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector- 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).- Sólo se permite el uso de la calculadora no programable para realizar las operaciones matemáticas en aquellos Módulos Profesionales que las requieran, no admitiéndose móviles ni similares.- Los cálculos de los problemas se podrán realizar en la parte posterior de la hoja de respuestas.- Comenzada la prueba no se podrá salir del aula hasta pasados 30 minutos. En todo caso la prueba finalizará en el horario fijado.- Quien necesite justificante de haberse presentado a las pruebas, lo solicitará al comienzo.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none">- El cuestionario consta de 50 preguntas de tipo test y 5 de reserva que también hay que responder.- Cada pregunta consta de cuatro respuestas de las cuales solo una es la correcta.- Solo se computarán como válidas las respuestas correctas.- Si en una pregunta hubiera más de una respuesta marcada, o existieran dudas para el profesor que califica, se considerará como mal contestada (respuesta incorrecta).- Para obtener la calificación se aplicará la fórmula siguiente: $\text{PUNTUACIÓN} = \frac{\text{ACIERTOS} - \frac{\text{ERRORES}}{\text{N}^{\circ}\text{RESPUESTAS} - 1}}{\text{PREGUNTAS TOTALES}} \times 10$ <ul style="list-style-type: none">- Solo se corregirá la plantilla, no se tendrá en cuenta las respuestas señaladas en el cuadernillo de preguntas.- Las respuestas correctas se marcarán en la casilla correspondiente con (X). Si desea cambiar alguna respuesta tache claramente la marca.- Para superar la prueba es necesario conseguir una calificación igual o superior a 5.

(1) Consígnense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el Anexo 3.a o 3.b de las presentes instrucciones

CALIFICACIÓN



1. La compañía de motos Harley Davidson sufrió la competencia de la industria japonesa, pero logró superarla y obtener una ventaja competitiva gracias a una campaña de comunicación y a la creación de un club de socios, que transmitió una imagen de libertad y rebeldía, amistad y camaradería para todo aquel que poseyera una moto de la compañía. Este tipo de estrategia corresponde a:
 - a) Diferenciación de producto.
 - b) Diversificación horizontal.
 - c) Liderazgo en costes.
 - d) Identidad de marca.
2. Las Licencias son:
 - a) Una estrategia de desarrollo.
 - b) Una estrategia de cooperación.
 - c) Una estrategia de ventaja competitiva.
 - d) Una estrategia de crecimiento.
3. A la hora de definir las estrategias de una empresa, hay que distinguir varios niveles. Las decisiones que afectan al conjunto de la organización y que tratan de generar la idea de una misión común y pretenden encauzar en una misma dirección los esfuerzos de todos los elementos de la empresa, se refiere al nivel:
 - a) Funcional.
 - b) Unidad de negocio.
 - c) Corporativo.
 - d) Diferencial.
4. Las notas que definen al empresario, teniendo en cuenta los conceptos económico y jurídico son:
 - a) Es quien organiza, gestiona y asume el riesgo que implica la puesta en marcha de un proyecto emprendedor y que combina o administra efectivamente los recursos humanos, físicos, productivos, tecnológicos y financieros de una organización, con el fin de generar beneficios.
 - b) Es una persona física o jurídica que, por sí misma o por mediación de sus representantes, ejerce y desarrolla una actividad empresarial, en nombre propio y con habitualidad, adquiriendo la titularidad de las obligaciones y derechos que se derivan de tal actividad.
 - c) Tiene personalidad jurídica, y, por tanto, es titular de derechos y está sujeto a obligaciones, asume riesgos con el objetivo de lograr beneficios, organiza personas y administra todo tipo de bienes y servicios, y todo ello lo hace de forma habitual.
 - d) Es aquel que sabe ver una oportunidad de negocio en el mercado. Es capaz de intuir y descubrir dónde están esas oportunidades en el mercado no detectadas por nadie hasta ese momento, por lo que busca sacar ventaja de ser el primero en cubrir esas necesidades de los demás.
5. Desde el punto de vista de participación en la Sociedad, el socio que tiene una parte de la propiedad del capital, dirige y maneja la empresa según su criterio, pero tiene que dar cuenta de todas sus actuaciones al resto de socios, es un socio:
 - a) Propietario
 - b) Gerente
 - c) Adquiriente
 - d) Activo
6. ¿Cómo se llama la herramienta que realiza un análisis externo y un análisis interno del entorno general y específico de nuestra idea de negocio?
 - a) DAFO
 - b) Storytelling
 - c) AEAI
 - d) Lean Startup
7. Supongamos que el Gobierno decide cambiar la normativa referida a los impuestos, introduciendo nuevos tipos en el impuesto de sociedades. Desde el punto de vista del entorno general de las empresas, podemos decir que han cambiado los factores:
 - a) Socioculturales.
 - b) Político-legales.
 - c) Económicos.
 - d) Sindicales



8. Las características de un entorno cambiante son:
 - a) Estable, complejo, diversificado e integrado.
 - b) Estable, simple, diversificado y hostil.
 - c) Dinámico, complejo, integrado y favorable.
 - d) Dinámico, complejo, diversificado y hostil.
9. Los proveedores tendrán más poder si:
 - a) Hay muchos proveedores y entre todos hacen más fuerza.
 - b) No hay productos sustitutivos.
 - c) La empresa es un cliente importante para el proveedor.
 - d) Hay posibilidad de entrada de nuevos competidores.
10. La diferencia entre un entorno integrado y un entorno hostil es que:
 - a) El entorno integrado se refiere a los conocimientos sencillos que hacen falta y el entorno hostil al número de empresas que existen.
 - b) El entorno integrado se refiere a que las empresas venden en muchos mercados y el entorno hostil a que apenas hay competencia.
 - c) El entorno integrado se refiere a que es fácil de predecir y el entorno hostil a la complejidad de los conocimientos necesarios y actualización constante.
 - d) El entorno integrado se refiere a que las empresas venden en un solo mercado y el entorno hostil a que las empresas no paran de introducir innovaciones y cambios a los que reaccionar.
11. Entendemos por cultura de la empresa:
 - a) El entorno general y el entorno específico.
 - b) Conjunto de creencias y valores compartidos por sus miembros.
 - c) La innovación y la flexibilidad.
 - d) La misión, la visión y los valores.
12. Entendemos por imagen corporativa de la empresa:
 - a) El conjunto de impresiones que la empresa suscita en el público (clientes, proveedores, inversores, empleados, sociedad)
 - b) El conjunto formado por la marca y el logotipo.
 - c) El conjunto de elementos (vídeos, fotografías...) que componen la campaña publicitaria de una empresa.
 - d) La representación de la marca que se tiene en RRSS (redes sociales)
13. La razón de existir de la empresa, que representa su personalidad, la filosofía de la compañía y que se mantiene en el tiempo, hace referencia a:
 - a) Valores.
 - b) Visión.
 - c) Misión.
 - d) Imagen.
14. Manuel tiene un restaurante en una importante localidad turística donde se hayan 2 restaurantes más. Tiene una facturación de 200.000,00 euros, y sabe que los otros dos restaurantes tienen una facturación de: Restaurante A = 150.000,00 euros, Restaurante B = 250.000,00 euros, pues ha obtenido estos datos del registro mercantil. Teniendo en cuenta estos datos, la cuota de mercado de Manuel será:
 - a) 33,33%.
 - b) 50%.
 - c) 25%.
 - d) 41,66%.
15. Si el precio de un bien aumenta, ¿qué efecto se produce en el mercado?:
 - a) Un exceso de oferta.
 - b) Un precio desproporcionado.
 - c) Un exceso de demanda.
 - d) Un precio de equilibrio.



16. El empresario individual:
- Necesita un capital mínimo de 3.000,00 euros para constituir una empresa.
 - Tiene personalidad jurídica.
 - Tiene personalidad física.
 - Carece de personalidad limitada.
17. El número máximo de socios en el momento de la constitución de la Sociedad Limitada Nueva Empresa es de:
- 3.
 - 10.
 - No tiene límite de socios.
 - 5.
18. En el caso de las sociedades anónimas:
- Deben constituirse con dos o más socios.
 - Pueden constituirse con un único socio.
 - Los socios deben ser personas jurídicas.
 - Han de tener personalidad física.
19. La diferencia entre la sociedad limitada y la sociedad anónima por lo que respecta a la responsabilidad de los socios frente a las deudas es:
- Las sociedades limitadas tienen responsabilidad limitada como indica su denominación, mientras que en el caso de las sociedades anónimas la responsabilidad es ilimitada.
 - Los socios de una sociedad limitada tienen la responsabilidad ilimitada, mientras que en el caso de las sociedades anónimas es limitada.
 - En ambos casos la responsabilidad es ilimitada.
 - No existe diferencia entre ambas en este aspecto, ya que las dos tienen una responsabilidad limitada.
20. En las sociedades laborales:
- Los socios trabajadores deben ser propietarios al menos del 51% del capital y ningún socio trabajador puede tener por sí solo más del 51% del capital.
 - Los socios trabajadores deben ser propietarios al menos del 51% del capital y ningún socio trabajador puede tener por sí solo más del 49% del capital.
 - Los socios trabajadores deben ser propietarios al menos del 51% del capital y ningún socio trabajador puede tener por sí solo más del 33% del capital.
 - Los socios trabajadores deben ser propietarios al menos del 33% del capital y ningún socio trabajador puede tener por sí solo más del 33% del capital.
21. Es cierto respecto a los órganos de gobierno de la SL:
- Que siempre existirá un único administrador de la SL.
 - Que puede existir un Consejo de Administración con un mínimo de 2 socios.
 - Que puede haber varios socios administradores solidarios si son varios socios los que ejercen la función de administrador.
 - Que nunca puede contratarse a un administrador que no sea socio.
22. La SL tributa por:
- Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - Impuesto de Sociedades, por un porcentaje fijo sobre los beneficios.
 - Impuesto de Transmisiones Patrimoniales y Actos Jurídicos Documentados.
 - Impuesto del Patrimonio.
23. Para la constitución como empresario individual:
- Es preciso ante todo adoptar la personalidad jurídica.
 - Debe solicitarse una certificación negativa de denominación social.
 - Debe darse de alta en el IRPF, bien en estimación directa, simplificada o en módulos.
 - Se necesita contar con un capital social inicial.



24. En el caso de una sociedad anónima, la certificación negativa de denominación social se solicita en:
- a) El Ministerio de Hacienda.
 - b) El Ayuntamiento.
 - c) El Registro Mercantil Central.
 - d) El PAE
25. En el proceso de constitución de una empresa, deben abrir una cuenta bancaria:
- a) Todas las formas jurídicas de empresa.
 - b) Las sociedades mercantiles con capital mínimo.
 - c) El empresario individual.
 - d) No es preciso abrir una cuenta bancaria en ningún caso; puede hacerse una vez constituida la empresa.
26. En el proceso de constitución de una sociedad limitada, el otorgamiento de la escritura pública de constitución se efectúa:
- a) Ante un notario.
 - b) En la delegación de la Agencia Estatal de la Administración tributaria.
 - c) En el Ayuntamiento de la localidad donde la empresa tendrá su sede social.
 - d) En la entidad financiera en la que se tenga la cuenta corriente de la empresa.
27. Una empresa que vende sillas de cocina ha incurrido en los siguientes costes: Costes fijos = 9.800,00 euros, Costes variables unitarios = 10 euros/silla, su precio de venta es de 24 euros unidad, pues es el que establecen las empresas competidoras de su sector para ese producto. El umbral de rentabilidad es:
- a) 700 sillas.
 - b) 701 sillas.
 - c) 400 sillas.
 - d) 401 sillas.
28. El sistema de gestión de pedidos bajo demanda se justifica en que:
- a) Hay que mantener un nivel de stock mínimo de seguridad para imprevistos.
 - b) Para calcular el punto de pedido añadiremos los días que tarda el proveedor al tiempo que se tarda en alcanzar el stock de seguridad.
 - c) Para que funcione todo, el personal de la empresa debe ser indefinido con una jornada y horario preestablecido que no puede variar.
 - d) El coste de almacenamiento es muy alto, por lo que solo hay que pedir producto cuando exista demanda cierta.
29. No es cierto que:
- a) El precio técnico es el precio de venta para cubrir los costes fijos.
 - b) El umbral de rentabilidad sirva para saber cuántas unidades hay que vender para cubrir todos los gastos.
 - c) En el umbral de rentabilidad no hay beneficios ni pérdidas.
 - d) El precio de venta se calcula sumándole un margen al precio técnico.
30. La diferencia fundamental entre coste fijo y coste variable está en que:
- a) Los costes variables dependen del volumen de actividad y los costes fijos son una cantidad fija independiente de la producción.
 - b) Los costes variables no dependen del volumen de actividad y los costes fijos son una cantidad que puede aumentar si aumenta mucho la producción.
 - c) Los costes fijos no son permanentemente fijos, sino que si aumenta mucho la producción estos pueden cambiar. Por eso no hay diferencias significativas entre los costes fijos y los costes variables.
 - d) Los costes que son fijos para una empresa pueden ser variables para otra.
31. Una empresa posee un pagaré de un cliente a cobrar dentro de 60 días por valor de 20.000,00 euros, pero le interesa disponer ya del dinero. El banco cobra un 8% anual de intereses, una comisión del 0,5% y unos gastos de 8 euros. ¿Qué cantidad se recibirá del pagaré?
- a) 19.625,33 euros.
 - b) 19.945,33 euros.
 - c) 19.758,66 euros.
 - d) 19.892,66 euros.



32. Una amortización es:
- a) La pérdida de valor de la empresa cuando tiene pérdidas y no beneficios.
 - b) La parte de beneficios 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 parte de préstamo que ya se ha abonado al banco.
33. Son fuentes de financiación propias:
- a) Aportaciones de los socios.
 - b) Reservas.
 - c) Amortizaciones.
 - d) Todas son fuentes de financiación propias.
34. Indica qué no es cierto respecto a un préstamo:
- a) Lo importante no es saber el tipo de interés sino el T.A.E.
 - b) En el sistema francés que utilizamos para calcular los préstamos y las cuotas, los intereses pagados son constantes a lo largo del tiempo.
 - c) Un préstamo suele llevar una comisión de apertura y estudio del 1%.
 - d) Si se cancela anticipadamente un préstamo, el banco establece una comisión por cancelación anticipada para compensar la pérdida de intereses, sin embargo, suele seguir siendo beneficioso para el cliente.
35. Una de las diferencias entre el crédito bancario y el préstamo es que:
- a) El préstamo ofrece la posibilidad de que puedan llevarse a cabo retiradas parciales y sólo pagas intereses por lo que retires.
 - b) El crédito debe retirarse en su totalidad y devolverse mediante plazos.
 - c) El crédito ofrece la posibilidad de que puedan llevarse a cabo retiradas parciales y sólo pagas intereses por lo que retires.
 - d) El préstamo se concede solo a empresas y el crédito a particulares.
36. Una de las formas que la empresa tiene a su disposición para obtener financiación bancaria es el descuento de efectos, que consiste en:
- a) Una operación mediante la cual la entidad financiera abona a la empresa el importe de un pagaré, una factura, una letra de cambio... de forma anticipada.
 - b) Una prolongación en el plazo de pago de un préstamo que la entidad financiera concede a la empresa si ésta se encuentra en dificultades financieras, y que equivale a un descuento en la cantidad que debe pagar mensualmente.
 - c) Un descuento que la empresa obtiene de los préstamos que le han sido concedidos por la entidad financiera.
 - d) Un préstamo con tipo de interés blando que recibe la empresa de la entidad financiera.
37. Una empresa se encuentra en una situación de desequilibrio financiero a corto plazo si:
- a) El Activo corriente es superior al Pasivo corriente.
 - b) El Pasivo corriente es superior al Pasivo no corriente.
 - c) El Pasivo corriente es superior al Activo corriente.
 - d) El Activo corriente es superior al Activo no corriente.
38. Calcula el Fondo de Maniobra de una empresa que presenta los siguientes elementos patrimoniales: Deudas de los clientes: 100,00 euros; Mercaderías: 15.000,00 euros; Bancos: 17.000,00 euros; Caja: 2.000,00 euros; Préstamos bancario a 4 años: 15.000,00 euros; Crédito a 6 meses: 5.000,00 euros; Proveedores: 10.000,00 euros; IVA soportado de compras: 8.000,00 euros; IVA repercutido ventas: 16.000,00 euros:
- a) 11.100,00 euros.
 - b) 0,74.
 - c) 1,35.
 - d) 73.100,00 euros
39. ¿En qué principales masas patrimoniales se estructura el Balance?
- a) Debe y Haber.
 - b) Resultado de explotación y resultado financiero.
 - c) Activo, Patrimonio Neto y Pasivo.
 - d) Derechos de cobro y obligaciones de pago.



40. La masa patrimonial que representa los bienes y derechos de propiedad de la empresa se llama:
- Capital Social.
 - Activo.
 - Pasivo.
 - Patrimonio Neto.
41. El Patrimonio Neto:
- Son los bienes y derechos de cobro que posee una empresa.
 - Son los derechos de cobro menos las obligaciones de pago.
 - Es la diferencia entre el Activo y el Pasivo. Valor contable de lo que realmente vale una empresa.
 - Es la suma del Activo y el Capital Social. Valor contable de lo que realmente vale una empresa.
42. La cuenta de resultados figura en:
- Activo corriente.
 - Pasivo corriente.
 - Activo no corriente.
 - El Patrimonio Neto de la empresa.
43. La principal ventaja del cheque conformado es:
- Que se asegura su cobro.
 - Que no hay error en las cifras.
 - Que puede cobrarse en efectivo o bien ingresarlo en cuenta corriente.
 - Puede ser cobrado por cualquier persona que lo presente en el banco.
44. El documento en el que se detallan los artículos que demanda el cliente y las condiciones en que se efectuará la compra se denomina:
- Factura.
 - Albarán.
 - Pedido.
 - Cheque.
45. María tiene un SL desde hace varios años. Tributa por el impuesto de sociedades. Su facturación anual es de 500.000,00 euros y su base imponible es de 200.000,00 euros, manteniendo el nivel de empleo del año anterior. ¿Qué pagará por impuesto de sociedades?
- Es una empresa de reducida dimensión de tipo I, por lo que pagará un 28% de 200.000 = 56.000,00 euros.
 - Es una empresa de reducida dimensión de tipo I, por lo que pagará un 15% de 200.000 = 30.000,00 euros.
 - Es una empresa de reducida dimensión del tipo II, por lo que pagará un 30% de 200.000 = 60.000,00 euros.
 - Es una empresa de reducida dimensión del tipo II, por lo que pagará un 25% de 200.000 = 50.000,00 euros.
46. Para calcular el coste de personal, el Departamento de Recursos Humanos debe considerar, además del salario:
- Los costes derivados del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - Las cargas derivadas de la Seguridad Social o cotizaciones.
 - El Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA).
 - El Impuesto de Sociedades.
47. En el marketing estratégico:
- Se plantea la estrategia de posicionamiento en calidad o en precio que va a llevar la empresa.
 - Hay que decidir cómo queremos que nos perciban los clientes.
 - Es muy útil dibujar un mapa de posicionamiento respecto a la competencia.
 - Todas son ciertas.
48. Se denominan las 4P del marketing-mix a:
- Producto, Precio, Publicidad y Posicionamiento.
 - Producto, Precio, Promoción y Distribución.
 - Producto, Precio, Promoción y Publicidad.



d) Producto, Precio, Publicidad y Propaganda.

49. ¿Qué estrategia de marketing se seguirá en la fase de Madurez del ciclo de vida de un producto?:

- a) Gastar mucho en publicidad.
- b) Realizar publicidad persuasiva.
- c) Relanzar el producto con alguna innovación.
- d) Fidelizar al cliente.

50. La marca blanca es:

- a) La marca principal con que cuenta la empresa en su producto estrella.
- b) La marca que tiene los segundos productos de la empresa.
- c) Cuando la empresa utiliza la misma marca para todos sus productos.
- d) La marca propia que utilizan las grandes cadenas de distribución de algunos productos elaborados por otros fabricantes.

PREGUNTAS DE RESERVA

1. Sabemos que el coste fijo de una empresa es de 96 000 euros mensuales, que el coste variable unitario del producto que elabora es de 240 euros y que el precio de venta es de 315 euros. Por lo tanto:
 - a) La empresa obtendrá beneficios en todo momento, ya que el precio de venta es superior al coste medio.
 - b) Se obtendrán beneficios siempre que se venda más de 96 000 unidades mensuales.
 - c) Se obtendrán pérdidas si el número de unidades vendidas es inferior a 1.280.
 - d) Se obtendrán pérdidas si el número de unidades vendidas es inferior a 1.800.
2. El Código de Identificación Fiscal se solicita en:
 - a) La Agencia Estatal de la Administración Tributaria.
 - b) El Registro Mercantil de la provincia.
 - c) La delegación de la Tesorería de la Seguridad Social.
 - d) El Ayuntamiento.
3. El umbral de rentabilidad es:
 - a) El nivel de ventas con el que se obtienen 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.
4. La cuenta de proveedores y de clientes se encuentran en:
 - a) Ambas en el activo.
 - b) Ambas en el pasivo.
 - c) La primera en el activo y la segunda en el pasivo.
 - d) La primera en el pasivo y la segunda en el activo.
5. ¿Cómo se ordena el Pasivo dentro del balance?
 - a) De mayor a menor liquidez.
 - b) De menor a mayor liquidez.
 - c) De mayor a menor exigibilidad.
 - d) De menor a mayor exigibilidad.



PLANTILLA DE RESPUESTAS
EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEORA

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

	a	b	c	d
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				
8				
9				
10				
11				
12				
13				
14				
15				
16				
17				
18				
19				
20				
21				
22				
23				
24				
25				
26				
27				
28				
29				
30				

	a	b	c	d
31				
32				
33				
34				
35				
36				
37				
38				
39				
40				
41				
42				
43				
44				
45				
46				
47				
48				
49				
50				

RESERVA				
	a	b	c	d
1				
2				
3				
4				
5				



CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN
Y JUVENTUD

Comunidad de Madrid
Benjamín Rúa



IES.

C/ Tulipán 1 28933 Móstoles
Tlfno. 916645070. Fax. 916645071
e-mail: ies.benjaminrua.mostoles@educa.madrid.org

+		-		Blanco		Nota	
---	--	---	--	--------	--	------	--