

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024

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

Código del ciclo: (1) IMSS05	Denominación completa del título: (1) Iluminación, captación y tratamiento de imagen.
Clave o código del módulo: (1) 1170	Denominación completa del módulo profesional: (1) Empresa e iniciativa emprendedora.

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

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 o documento identificativo equivalente en la mesa. - Será necesario el uso de una calculadora con las funciones básicas. En ningún caso se permitirá el uso del teléfono móvil - Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas. - Las respuestas deberán registrarse en el cuadro final, no calificándose ninguna respuesta contestada en los enunciados. - 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. - El tiempo máximo para la realización de la prueba será de 120 minutos.
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> - La prueba constará de dos partes - La prueba teórica, parte A, será tipo test y constará de 50 preguntas con tres alternativas de respuesta. Se valorará de 0 a 10. Cada pregunta tendrá un valor de 0.2 puntos. Las preguntas mal contestadas restarán 0.1. Las no contestadas ni suman ni restan. Se deberá obtener un mínimo de 5 puntos. - La prueba práctica, parte B, constará de cuatro supuestos prácticos calificados con 2.5 puntos cada uno. Para superarla se deberá alcanzar una calificación igual o superior a 5 puntos. La calificación final de la prueba que deberá alcanzar un mínimo de 5 puntos, se obtendrá de la media entre la parte A y B.

(1) Consignense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el anexo 1.a o 1.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN
.....

PARTE A

1. Son características que debe reunir una persona emprendedora:
 - a. Responsabilidad, disciplina, desorganización
 - b. Innovación, creatividad, responsabilidad, motivación de logro.
 - c. Asertividad, agresividad, curiosidad, rigidez.
2. El intraemprendedor es ...
 - a. La persona que crea su propia empresa y aplica la innovación en la misma.
 - b. El que aporta el capital y asume el riesgo.
 - c. El emprendedor corporativo, que innova dentro de una organización de la que no es el dueño.
3. 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 mismo y el entorno.
 - c. Siempre es un empresario ya que son términos ideáticos.
4. ¿En qué se diferencian creatividad e innovación?
 - a. Creatividad es la generación de ideas nuevas e innovación es la implantación de ideas nuevas.
 - b. Son lo mismo.
 - c. La creatividad es propia de los empresarios y la innovación de los trabajadores.
5. 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.
6. El estudio de mercado incluye:
 - a. El cliente potencial, la competencia y los proveedores.
 - b. El cliente objetivo, el segmento de mercado y la competencia.
 - c. El cliente objetivo, la competencia, los proveedores y los productos sustitutivos.
7. La segmentación de mercado es:
 - a. Calcular cuál es la posición o participación de una empresa dentro del mercado total.
 - b. Diseñar 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 y diseñar estrategias comunes a todos ellos.

8. Para calcular los costes totales debemos:
- Sumar el precio de venta a los costes variables.
 - Sumar los costes fijos y los costes variables unitarios.
 - Sumar los costes fijos y los variables unitarios multiplicados por la cantidad de producción.
9. El tamaño del mercado es:
- La cantidad de ventas de un producto por una empresa.
 - La cantidad de agentes que intervienen en el mercado.
 - La cantidad total vendida de un producto en un área geográfica y período concretos.
- 10.Cuál es el tipo de mercado en el que existen muchas empresas, no existen barreras de entrada ni de salida y tienen productos homogéneos:
- La competencia perfecta.
 - La competencia monopolística.
 - El oligopolio.
11. ¿Cómo se denomina el segmento de mercado, cuyas necesidades aún no están cubiertas por la oferta general del mercado o al menos, no totalmente?:
- Cuota de mercado.
 - Mercado potencial.
 - Nicho de mercado.
12. Dentro del entorno que rodea a las empresas señala la respuesta incorrecta:
- El macro entorno lo podemos elegir y podemos influir en él como empresarios, a diferencia del micro entorno sobre el que no tenemos poder para modificarlo.
 - El entono específico o micro entorno influye de forma directa en las empresas y comprende elementos tan importantes como los proveedores, clientes, competencia e intermediarios.
 - El entorno general o macro entorno influye de forma directa en las empresas y comprende factores como el político-legal, el cultural, el tecnológico, etc.
13. ¿Qué significan las siglas RSC?:
- Respuesta Socioeconómica al Cambio.
 - Responsabilidad Social Corporativa.
 - Responsabilidad Social Cooperativa.
14. El plan de empresa es:
- Un documento que sirve para presentar el proyecto a terceros y buscar financiación.
 - Un documento que describe el negocio que vamos a montar y que incluye un exhaustivo estudio de viabilidad de nuestra actividad.
 - Ambas respuestas son correctas.

15. DAFO significa:
- Debilidades, amenazas, fuerzas y oportunidades.
 - Debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades.
 - Debilidades, amenazas, fortalezas y ocasiones.
16. ¿Cuáles de estas herramientas constituyen las 4Ps del Marketing Mix?:
- Producto, publicidad, precio y distribución.
 - Producto, precio, promoción y distribución.
 - Producto, precio, publicidad y promoción.
17. La estrategia de la empresa cuando es nueva en el mercado de poner precios más baratos que la competencia se denomina:
- Precios de penetración
 - Precios psicológicos.
 - Precio de diferenciación o descremación o desnatado.
18. La atención al cliente:
- Incrementa las reclamaciones legales.
 - Se pierden menos clientes.
 - Empeora la imagen de la empresa.
19. ¿En qué fase de la vida del producto se ha llegado al tope de ventas?
- En el declive.
 - En el crecimiento.
 - En la madurez.
20. Como regla general, ¿cuáles son 2 ventajas de la franquicia?
- El negocio es conocido y los gastos iniciales son bajos para el franquiciado.
 - El negocio es conocido y la franquicia suele dar formación al franquiciado.
 - El franquiciado tiene independencia para gestionar su negocio y casi no hay que pagar impuestos.
21. El alta en el régimen de autónomos es un trámite que se debe llevar a cabo en:
- Hacienda.
 - La Seguridad Social.
 - El ayuntamiento donde se realice la actividad.
22. La cotización empresarial a la Seguridad Social por los trabajadores contratados se calcula:
- Multiplicando las bases de cotización por los porcentajes de cotización empresarial correspondientes.
 - Multiplicando el total devengado o salario bruto del trabajador por los porcentajes de cotización empresarial correspondientes.
 - Ambas respuestas son correctas.

23. No es una técnica de motivación laboral:
- a. El enriquecimiento del puesto haciendo más variado el trabajo.
 - b. Remunerar a los trabajadores todo con incentivos y sin salario fijo.
 - c. Diseñar los puestos de trabajo y seleccionar las personas adecuadas para ellos.
24. ¿Qué se representa en el organigrama de la empresa?
- a. La organización formal de la empresa.
 - b. La organización informal de la empresa.
 - c. La organización formal y la organización informal de la empresa.
25. ¿Cuántos socios como mínimo se requieren para crear una sociedad limitada?:
- a. Uno.
 - b. Tres.
 - c. Cinco.
26. ¿Qué dos tipos de impuestos paga un empresario individual?
- a. El IVA y el IRPF.
 - b. El IVA y el Impuesto de Sociedades.
 - c. El IRPF y el Impuesto de Sociedades.
27. ¿Cuáles son las principales funciones de un punto PAE?
- a. Facilitar la creación de empresas y el inicio efectivo de su actividad.
 - b. El fomento de Sociedades Limitadas a través de ayudas a su actividad.
 - c. Realizar trámites de gestión de empresas de manera física.
28. Para pedir el certificado negativo del nombre que le quieres poner a tu sociedad tienes que acudir:
- a. A la Oficina de Hacienda más cercana.
 - b. Al Ayuntamiento de la localidad donde vayas a poner el negocio.
 - c. Al Registro Mercantil.
29. ¿Qué capital mínimo se requiere para la constitución de una persona bajo la modalidad de empresario individual autónomo?:
- a. No se requiere un capital mínimo.
 - b. 1800 euros.
 - c. 3000 euros.
30. En las cooperativas de trabajo asociado las decisiones de la empresa se realizarán en Asamblea y:
- a. Cada socio votará en proporción al capital aportado.
 - b. Cada socio tendrá un voto con independencia del capital aportado.
 - c. Cada socio solo puede votar una vez en la empresa.

- 31.** En el nuevo sistema de cotización de los autónomos con la reforma de 2022:
- Se tiene libertad para elegir entre una base mínima y máxima.
 - Se cotiza por ingresos reales.
 - Solo se cotiza si se ingresa más de 1500 euros al mes.
- 32.** La factura simplificada:
- Se utiliza en caso de que haya que hacer una rectificación.
 - Documenta una oferta comercial.
 - No contiene todos los datos.
- 33.** Aquellos costes que tiene una empresa y no dependen del nivel de ventas de la misma se denominan:
- Costes variables.
 - Costes fijos.
 - Costes asumibles.
- 34.** No es un bien de inversión:
- El material de oficina.
 - El mobiliario.
 - Las instalaciones y mejoras en el local.
- 35.** En una productora audiovisual el alquiler del local es:
- Coste variable.
 - Coste fijo.
 - Coste unitario.
- 36.** El albarán es el documento que acredita:
- Que se entregó la mercancía.
 - La compraventa de bienes y servicios.
 - Que se ha recibido una cantidad de dinero.
- 37.** ¿Qué es el modelo de organización “Just in time”?
- Un modelo empresarial que produce solo lo justo en el momento necesario.
 - Un modelo empresarial que evita despilfarros y se adapta más rápidamente a los gustos del cliente.
 - Ambas respuestas son correctas
- 38.** ¿Qué es el sistema ABC para la gestión de existencias?
- Se basa en ordenar los artículos por orden alfabético.
 - Se basa en que hay muchos artículos en el almacén que tienen poco valor y pocos que tienen mucho valor.
 - Se basa en que todos los artículos tienen el mismo valor en el almacén.

- 39.** La diferencia entre inversión y gasto es:
- a. La inversión es un desembolso de capital para adquirir un bien que será usado por la empresa por un periodo superior a un año, mientras que el gasto es todo desembolso económico que no se considere inversión.
 - b. La inversión es perecedera y el gasto no.
 - c. La inversión es a corto plazo y el gasto a largo plazo.
- 40.** Indica cuál de las siguientes constituye una fuente de financiación propia:
- a. Préstamos bancarios.
 - b. Reservas, amortizaciones.
 - c. El crédito comercial o crédito de los proveedores.
- 41.** Si un profesional autónomo factura por sus servicios otra empresa, el factura:
- a. Se sumarán el IVA y el IRPF.
 - b. Se sumará el IVA y se retendrá el IRPF.
 - c. Se retendrá el IVA y sumará el IRPF.
- 42.** La diferencia entre un préstamo y un crédito es:
- a. En el préstamo se pagan intereses por el total prestado y en el crédito pueden pagarse sólo por la cantidad dispuesta.
 - b. El crédito debe retirarse en su totalidad y devolverse mediante plazos.
 - c. El préstamo ofrece la posibilidad de que puedan llevarse a cabo retiradas parciales y sólo pagas intereses por lo que retires.
- 43.** Cuando una empresa compra mercancías y las paga a 30 o 60 días estamos utilizando:
- a. El crédito comercial.
 - b. El descuento de efectos.
 - c. El factoring.
- 44.** ¿Qué tipos de Crowdfunding existen?
- a. Crowdfunding de recompensa y donación.
 - b. Crowdfunding de inversión y préstamo.
 - c. Todas las anteriores son correctas.
- 45.** El tipo general del IVA es:
- a. 21%
 - b. 10%
 - c. 8%
- 46.** ¿Cuál de estos documentos contables es el que sirve para comprobar si la empresa ha tenido beneficios o pérdidas en un año determinado?
- a. Cuenta de resultados.
 - b. Balance.
 - c. Plan de tesorería.

47. Un empresario ha soportado en el 1º trimestre del año un IVA de 5.200€ y ha repercutido en las facturas a sus clientes un IVA por importe de 2.400€. ¿Qué cantidad deberá liquidar con Hacienda?
- A Pagar 2.800€.
 - Ninguna, puesto que el IVA sólo afecta al consumidor final de los bienes y servicios.
 - A devolver 2.800€.
48. El Fondo de Maniobra:
- Es la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.
 - Es un colchón de seguridad para que la empresa no se encuentre en suspensión de pagos, es decir, pueda hacer frente a las deudas a corto plazo.
 - Todas las anteriores son correctas.
49. El pasivo hace referencia:
- A las deudas que tiene la empresa a largo y corto plazo.
 - A los bienes y derechos que posee la empresa.
 - Al capital que aportan los socios para financiar la empresa.
50. La diferencia entre leasing y renting es
- En uno se alquila el bien y en el otro se compra directamente.
 - El renting incluye mantenimiento, reparaciones y seguros y el leasing no.
 - El leasing incluye mantenimiento, reparaciones y seguros y el renting no.

CUADRO DE RESPUESTAS

Escribe en el recuadro la respuesta elegida

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

PARTE B

CUESTIONES PRÁCTICAS

1. Nombra los principales apartados que debe contener un Plan de empresa o bien los bloques en que se estructura el Lienzo de Modelo de Negocio.
2. La empresa Producciones Tempo está especializada en videos corporativos cuyo precio de venta (vídeo estándar) es 920 € la unidad, tiene unos costes fijos de 86.300€ anuales y unos costes variables por unidad de producto de 180€.

Se pide:

- a. ¿Cuál será el umbral de rentabilidad para esta empresa? Interpreta el resultado.
- b. ¿Qué obtendrá si vende 200 unidades? Interpreta el resultado.

3. Elabora el Balance de la empresa Tracma S.L a partir de la siguiente información.

- La aportación inicial que realizaron los socios fue de 70.000€
- La deuda de los clientes con la empresa asciende a la suma de 4000€y se cobrará en 60 días.
- Este año la empresa ha dotado la reserva legal con un total de 15000€.
- Debe 1.100€ a sus proveedores.
- La empresa tiene una furgoneta valorada en 28.000 €.
- Posee maquinaria valorada en 44.000€.
- El local donde la empresa realiza su actividad es de su propiedad y está valorado en 120.000€.
- La empresa ha suscrito un préstamo con una entidad financiera de 100. 000 € a 10 años.
- Actualmente tiene mercancías en el almacén por valor de 1.800€.
- En la cuenta corriente de la empresa hay 1.500€ y en caja 800€.
- Tiene una deuda con una entidad financiera por valor de 5000€ a devolver en diez meses.
- Se estima que la pérdida de valor del inmovilizado material (amortización) es de 9000€.

3. Elabora la cuenta de resultados (o pérdidas y ganancias) antes de impuestos del ejercicio 2023 e interpreta el resultado:

- Las ventas del ejercicio han sido 93.000€.
- Los gastos de gestión 1.240€ al año.
- Inversiones: ordenadores 2.200€, programas informáticos 600€ (la amortización se realizará al % máximo anual que es el 26%).
- Gastos mensuales:
 - nóminas 3.560€/mes.
 - alquiler 550€/mes.
 - publicidad 60€/mes.
 - cuota del préstamo 360€/mes (280€ de capital y 80€ de intereses).
 - luz 60€/mes.
 - Seguridad Social 1.970€/mes.
 - teléfono 55€/mes.

