



## PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULOS DE TÉCNICO Y TÉCNICO SUPERIOR

### Convocatoria correspondiente al curso académico 2022-2023

(RESOLUCIÓN de 13 de diciembre de 2022, de la Dirección General de Educación Secundaria,  
Formación Profesional y Régimen Especial)

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

Código del Ciclo: <sup>(1)</sup> <b>TMVS01</b>	Denominación completa del ciclo formativo: <sup>(1)</sup> Técnico en Superior en Automoción
Clave del módulo: <sup>(1)</sup> 06	Denominación completa del módulo profesional: <sup>(1)</sup> EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

INTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"><li>- Cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen.</li><li>- Tener disponible el DNI en la mesa.</li><li>- Señalar y escribir con tinta indeleble, que no sea roja, las respuestas.</li><li>- Si se ha de rectificar una respuesta, trazar un aspa o tachar con una línea horizontal. No utilizar líquido corrector (Tippex).</li><li>- Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador</li><li>- No utilizar material de consulta.</li></ul> <p>Para la realización de la prueba el examinando necesitará calculadora no científica, bolígrafo negro o azul y lapicero. Queda prohibida la utilización de dispositivos electrónicos de comunicación en el aula. Todos los alumnos han de entregar el examen y la hoja de resultados, con los datos personales debidamente cumplimentados, aun cuando no haya respondido a ninguna pregunta. Las operaciones</p>



de cálculo se realizarán en un espacio en blanco asignado en el examen para las mismas, indicando el número de pregunta al que corresponden.

Dentro de los primeros 15 minutos del horario oficial de inicio de los exámenes se podrá acceder al aula de examen en circunstancias especiales, sin que ello implique en ningún caso incremento del tiempo fijado para el examen. Una vez iniciados los exámenes, no se permitirá a ningún estudiante abandonar el aula hasta pasados 15 minutos desde el momento fijado para el comienzo de la prueba. Tampoco se permitirá a ningún alumno entrar en el aula transcurrido dicho período de tiempo.

#### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

La prueba consta de una única parte, que se compone de 40 preguntas tipo test, teórico-práctico. Cada pregunta tendrá cuatro respuestas posibles (a,b,c,d), siendo válida sólo una de ellas. Se rodeará una única respuesta seleccionada como válida, anulando aquellas respuestas que no cumplan este requisito. Serán nulas las preguntas que sean marcadas de otra manera o aquellas en las que se marquen varias opciones.

**LAS RESPUESTAS SE REFLEJARÁN ADEMÁS EN LA HOJA DE RESULTADOS, DEBIENDO COINCIDIR CON LO MARCADO EN CADA PREGUNTA, EN CASO DE NO COINCIDIR SE CONSIDERARÁ PARA LA PUNTUACIÓN LO INDICADO EN LA HOJA DE RESULTADOS.**

La puntuación de las preguntas de esta parte será la siguiente:

Pregunta contestada correctamente.....0,25 puntos

Pregunta no contestada..... 0,00 puntos

Pregunta contestada incorrectamente.....- 0,10 puntos

Las preguntas nulas por no cumplir el formato a la hora de marcarlas o seleccionar más de una respuesta, cuando tan solo una es válida, no suman, ni restan. La duración de la prueba será de 1 hora y 50 minutos.



## CONTENIDO DE LA PRUEBA:

- 1) Una de las herramientas que nos ayuda a ponernos en el lugar de nuestra clientela, para ofrecer un producto ajustado a sus necesidades, y por el que están dispuestos a pagar un precio, es:
  - a) El storytelling.
  - b) El mapa de empatía.
  - c) El branding personal.
  - d) El elevator pitch.
  
- 2) La cualidad del emprendedor por el que éste toma la iniciativa y asume la responsabilidad de hacer que las cosas sucedan, decidiendo en cada momento lo que quiere hacer y como lo va a hacer es:
  - a) La curiosidad.
  - b) La creatividad.
  - c) La proactividad.
  - d) La tolerancia a la frustración.
  
- 3) Los emprendedores que crean una empresa para solucionar un problema social existente, de forma rentable y sostenible en el tiempo, son:
  - a) Los emprendedores individuales.
  - b) Los emprendedores sociales.
  - c) Los emprendedores innovadores.
  - d) Los avalistas.
  
- 4) ¿Cómo se denomina la representación mental que los agentes externos de una empresa se forman de ella en función de las informaciones que reciben?
  - a) Responsabilidad Social Corporativa.
  - b) Imagen corporativa.
  - c) Cultura corporativa
  - d) Visión corporativa.



- 5) La persona que, trabajando por cuenta ajena en una empresa, desarrolla y lleva a cabo proyectos de otros con el mismo espíritu de innovación, creatividad y autonomía que si fueran propios se denomina:
- a) Empresario individual.
  - b) Intraemprendedor.
  - c) Emprendedor incentivado.
  - d) Interemprendedor.
- 6) El pensamiento lateral y el listado de atributos, son:
- a) Técnicas para estimular la creación de ideas.
  - b) Cualidades que ha de tener un empresario.
  - c) Técnicas para realizar encuestas en un estudio de mercado.
  - d) Las respuestas a y c son correctas.
- 7) El discurso breve, conciso y efectivo a través del que se presenta un proyecto empresarial en menos tiempo de lo que dura un trayecto de ascensor es un:
- a) Royaltie.
  - b) Elevator pitch.
  - c) Storytelling.
  - d) Knowhow.
- 8) En relación al riesgo empresarial:
- a) Cuanto mayor sea la posibilidad de pérdida, mayor será el riesgo.
  - b) Cuanto menor sea la posibilidad de pérdida, mayor será el riesgo.
  - c) Cuanto mayor sea la posibilidad de pérdida, menor será el riesgo.
  - d) Ninguna de las anteriores es correcta.
- 9) La segmentación del mercado es:
- a) El medio externo que condiciona la actividad de la empresa.
  - b) La división del mercado en grupos afines de clientes.
  - c) Las características esenciales de un mercado.
  - d) El porcentaje de participación de la empresa en el mercado de un producto.

- 10) Las oportunidades en una matriz DAFO son:
- a) Los factores internos que provocan una situación desfavorable frente a la competencia.
  - b) Los factores internos que favorecen el éxito de la empresa.
  - c) Los factores del entorno general y específico que son favorables a la empresa.
  - d) Las situaciones del entorno que perjudican la estabilidad de la empresa.
- 11) La herramienta que sirve para analizar en un lienzo de forma sencilla, ágil y visual nueve bloques que representan las áreas clave de la empresa, y que influyen en su viabilidad es:
- a) El bussines model canvas.
  - b) El lienzo modelo.
  - c) El lienzo estructural de la empresa.
  - d) El lienzo de los bloques de empresa.
- 12) El método Lean startup:
- a) Se puede aplicar tanto a nuevos productos o servicios tecnológicos como a cualquier iniciativa privada o pública.
  - b) Propone un ciclo continuo de aprendizaje: crear-medir-aprender.
  - c) Es un método en el que se desarrolla un producto mínimo viable, que es un prototipo del producto, con sus características fundamentales, y que se lanza al mercado para testearlo con clientes reales.
  - d) Las respuestas a, b y c son correctas.
- 13) ¿Cómo se denomina la estrategia de precios que implica vender a precio bajo para estimular la compra?
- a) Precios de descremación.
  - b) Precios de penetración.
  - c) Precios psicológicos.
  - d) Precios de referencia o habituales.
- 14) La distribución en la que el producto se comercializa en el mayor número de puntos de venta posible, para llegar a cubrir un amplio territorio y obtener buena cifra de ventas es una distribución:
- a) Mayorista.
  - b) Intensiva.
  - c) Minorista.
  - d) Selectiva.



- 15) ¿Cómo se denominan el conjunto de actividades que tienen por objetivo mejorar la imagen de marca o de la empresa entre determinados grupos de personas o entidades, a través de los medios de comunicación:
- a) Fidelización.
  - b) Merchandising.
  - c) Relaciones públicas.
  - d) Banners.
- 16) Las predicciones modeladas consisten en:
- a) Analizar el comportamiento de usuarios en función de datos cuantitativos, obtenidos a partir de todas las acciones que realicen en internet, para poder predecir lo que le interesará al cliente a medio plazo.
  - b) Plataformas automatizadas para comprar y vender publicidad on line.
  - c) Pasos estratégicos en la creación de las páginas web.
  - d) Recomendaciones o sugerencias que se encuentran en redes sociales acerca de una empresa.
- 17) El nivel de existencias a partir del cual se hará un pedido antes de que se produzca el desabastecimiento es:
- a) El stock de ciclo.
  - b) El punto de pedido.
  - c) El plazo de aprovisionamiento.
  - d) El plazo de entrega.
- 18) La disponibilidad del suelo y su precio, las infraestructuras y comunicaciones, son factores claves para determinar:
- a) La localización industrial de una empresa.
  - b) El punto de pedido de un determinado producto.
  - c) La ruptura de stocks.
  - d) Los costes por obsolescencia de las existencias desfasadas.
- 19) ¿A cuánto asciende el salario bruto anual de una persona que tiene un sueldo de 2200 euros al mes más dos pagas extraordinarias del mismo importe?
- a) 26 400 euros
  - b) 30 800 euros
  - c) 36 000 euros
  - d) 40 000 euros



- 20) ¿Cómo se llama el modelo organizativo que estructura la empresa en unidades organizativas o departamentos para facilitar la toma de decisiones?
- a) Modelo lineal o jerárquico.
  - b) Modelo divisional.
  - c) Modelo en trébol.
  - d) Modelo en red.
- 21) ¿Cómo se denominan los costes que pueden atribuirse con certeza a una unidad de producto?:
- a) Costes variables.
  - b) Costes indirectos.
  - c) Costes fijos.
  - d) Costes directos.
- 22) ¿Cuántas unidades tendrá que vender una empresa para empezar a obtener beneficios, si ha calculado que sus costes fijos anuales serán de 80 000 euros, y los variables de 200 euros/unidad, y que cobra un precio por cada unidad comercializada será de 250 euros?
- a) 1600 unidades
  - b) 30 unidades
  - c) 20 unidades
  - d) 350 unidades
- 23) ¿Cómo se denomina el documento contable que muestra el resultado del ejercicio (beneficios o pérdidas), así como el origen de este?
- a) Balance.
  - b) Estado de flujos de efectivo.
  - c) Cuenta de pérdidas y ganancias.
  - d) Memoria.
- 24) La ratio de garantía o solvencia a largo plazo:
- a) Pone en relación, por cociente, el activo con la suma de pasivo y patrimonio neto.
  - b) Pone en relación, por cociente, la suma de pasivo corriente y no corriente, con la suma de pasivo y patrimonio neto.
  - c) Pone en relación, por cociente, los fondos propios con la suma de pasivo corriente y no corriente.
  - d) Pone en relación, por cociente, el activo con la suma de pasivo corriente y no corriente.



- 25) ¿Cuál de los siguientes no es un elemento del marketing mix?:
- a) Precio.
  - b) Producto
  - c) Distribución.
  - d) Marca.
- 26) ¿Cuáles de estos impuestos paga un autónomo?
- a) El Impuesto sobre actividades económicas (IAE), el impuesto sobre el valor añadido (IVA) y el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas (IRPF).
  - b) El Impuesto sobre actividades económicas (IAE), y el Impuesto de Sociedades.
  - c) El Impuesto sobre la renta de las personas físicas (IRPF) y el Impuesto de Sociedades.
  - d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.
- 27) ¿En qué sociedad está limitado el capital máximo a aportar en el momento de su constitución?
- a) En la Sociedad Limitada.
  - b) En la Sociedad Anónima.
  - c) En la Sociedad limitada nueva empresa.
  - d) Las respuestas a y b son correctas
- 28) ¿A dónde tienes que ir para realizar el trámite de la declaración censal?
- a) A la Tesorería General de la Seguridad Social.
  - b) A la Delegación de Hacienda.
  - c) Al Ayuntamiento de la localidad donde vayas a poner el negocio.
  - d) Al Registro Mercantil.
- 29) ¿A dónde tienes que acudir para realizar la inscripción de la sociedad y que adquiera personalidad jurídica propia?:
- a) Al Ayuntamiento de la localidad donde está ubicado el local.
  - b) A la Comisaría de Policía más cercana.
  - c) A la Tesorería General de la Seguridad Social.
  - d) Al Registro Mercantil.





30) ¿Cómo se ordenan en el balance los elementos del Activo?:

- a) De mayor a menor liquidez.
- b) De menor a mayor liquidez.
- c) De mayor a menor exigibilidad.
- d) De menor a mayor exigibilidad.

31) ¿Dónde se incluirían las existencias o mercaderías de una empresa en su balance?

- a) En el Activo fijo
- b) En el Activo corriente
- c) En el Patrimonio neto
- d) En el Pasivo corriente

32) Una empresa tiene los siguientes elementos patrimoniales al inicio de su actividad:

- El capital inicial aportado por los socios es de 70.000 €
- Este año la empresa ha dotado una reserva legal de 14.000 €
- Debe 41.000 euros a sus proveedores, la deuda vence en los próximos 60 días.
- El local donde la empresa realiza su actividad productiva es de su propiedad, y está valorado en 60.000 €
- La empresa ha suscrito un préstamo con un banco de 25.000 € 10 años.
- En el almacén la empresa tiene mercaderías por valor de 34.000 euros
- El mobiliario de la empresa está valorado en 11.000 €
- En la cuenta corriente de la empresa hay 15.000 € y en caja guardan 5000 €
- La deuda de los clientes con la empresa asciende a 35.000 euros.
- Se estima que la pérdida de valor del inmovilizado material es de 10.000 euros.

Calcula su activo corriente:

- a) 54 000 euros.
- b) 89 000 euros.
- c) 20 000 euros.
- d) 5000 euros.

33) Con la información facilitada en el Ejercicio anterior, calcula la suma del Patrimonio neto y del Pasivo:

- a) 66 000 euros
- b) 41 000 euros
- c) 150 000 euros
- d) 84 000 euros



34) La fase del ciclo de vida de un producto en que las ventas y beneficios se estabilizan, es la fase:

- a) Declive.
- b) Introducción.
- c) Crecimiento.
- d) Madurez.

35) Tienen responsabilidad ilimitada:

- a) Los socios colectivos de una sociedad colectiva.
- b) El autónomo.
- c) Los socios de una cooperativa.
- d) Las respuestas a y b son correctas.

36) Las oficinas que ofrecen la gestión telemática de todos los trámites para el inicio, el ejercicio y el cese de la actividad empresarial, se denominan:

- a) Puntos de atención al emprendedor. (PAE)
- b) Puntos de gestión de trámites (PGT)
- c) Tesorería General de la Seguridad Social (TGSS)
- d) Direcciones únicas electrónicas (DUE)

37) En el IVA, el recargo de equivalencia es:

- a) El régimen obligatorio para personas físicas que sean minoristas y que comercialicen artículos o productos al por menor.
- b) El régimen de las personas físicas expresamente incluidas en la estimación objetiva en el IRPF, y que no rebasen los límites legales.
- c) El régimen que se aplica de manera general.
- d) El régimen de criterio de caja doble.

38) El cheque en el que el Banco avala la solvencia del emisor es un:

- a) Cheque al portador.
- b) Cheque conformado.
- c) Cheque cruzado.
- d) Cheque nominativo.



39) El documento que sirve para planificar, evaluar y controlar los aspectos más importantes del negocio, desde la idea hasta los detalles más concretos relativos a su puesta en marcha es:

- a) Un documento que se solicita siempre en la Tesorería General de la Seguridad Social.
- b) Un plan de empresa, que es la carta de presentación del negocio.
- c) Un requisito imprescindible para poder acceder al Registro Mercantil.
- d) Un documento que han de realizar los trabajadores de la empresa.

40) El documento legal que expide el vendedor para acreditar jurídicamente la compraventa de bienes o la prestación de servicios es:

- a) Un albarán
- b) Una factura.
- c) Una letra de cambio.
- d) Un aval.



ESPACIO EN BLANCO ASIGNADO EN EL EXAMEN PARA REALIZAR OPERACIONES. DEBE INDICARSE EL NÚMERO DE PREGUNTA AL QUE CORRESPONDEN LAS OPERACIONES REALIZADAS

## HOJA DE RESULTADOS

### DATOS DEL ASPIRANTE

APELLIDOS:

Nombre:

D.N.I. o Pasaporte:

Fecha

1		21	
2		22	
3		23	
4		24	
5		25	
6		26	
7		27	
8		28	
9		29	
10		30	
11		31	
12		32	
13		33	
14		34	
15		35	
16		36	
17		37	
18		38	
19		39	
20		40	