

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

Convocatoria correspondiente al curso 2021-2022

(Resolución de 3 de diciembre 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: IMPM01	Denominación completa del título: TÉCNICO EN ESTÉTICA Y BELLEZA
Clave o código del módulo: 13	Denominación completa del módulo profesional: EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> • Complimentar los datos, antes del inicio del examen, y firmar en todas las hojas que se le entreguen. • Tener disponible el DNI encima de la mesa. • Apagar y guardar el móvil durante todo el desarrollo de la prueba. Está prohibido el uso de cualquier dispositivo electrónico (incluido reloj). • Utilizar un bolígrafo de tinta indeleble, de color azul o negro. • No usar corrector. • Utilizar únicamente el papel facilitado por el examinador. • Señalar la respuesta correcta con un círculo. Si necesita rectificar tachar con un aspa. • Cualquier otro tipo de respuesta no será válida y anulará la pregunta; lo mismo ocurrirá si la respuesta seleccionada da lugar a dudas. • No escribir en los márgenes para hacer aclaraciones. • No se permite el uso de material didáctico ni de calculadora. • La prueba tendrá una duración de 1 hora.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> • Este examen consta de 40 preguntas. • Sólo existe una respuesta adecuada a cada pregunta. • Todas las preguntas tienen el mismo valor. • Los errores penalizan; así, dos errores restan un acierto. (Nota de Examen = (Nº aciertos – Nº errores/2) x 10/Nº preguntas). • Las preguntas no contestadas y las anuladas, ni suman ni restan puntos. • Para obtener una calificación positiva es necesario alcanzar una nota igual o superior a 5.

CALIFICACIÓN

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

CONTENIDO DE LA PRUEBA: Contesta adecuadamente a cada una de las siguientes preguntas.

1) La habilidad que deben poseer los emprendedores para influir y motivar a los demás hasta implicarlos en la realización de proyectos se denomina:

- a) Asertividad.
- b) Espíritu de equipo.
- c) Habilidad negociadora.
- d) Liderazgo.

2) Aquellas actividades que satisfacen las nuevas necesidades sociales y con alto potencial en la generación de empleo se denominan:

- a) Viveros de empresas.
- b) Negocios online.
- c) Yacimientos de empleo.
- d) Fuentes de negocios.

3) Señalar la respuesta incorrecta, respecto a que se necesita para que una idea de negocio tenga éxito.

- a) No es necesario que cubra una necesidad insatisfecha.
- b) Debe tener un nicho de mercado en el que actuar.
- c) Su producción debe ser rentable económicamente.
- d) Debe aportar un valor añadido.

4) 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) Intraemprendedor.
- b) Emprendedor social.
- c) Trabajador autónomo.
- d) Autónomo económicamente independiente.

5) La cualidad personal del emprendedor que supone analizar las situaciones desde una óptica distinta a la habitual y proponer soluciones originales sin miedo al cambio, se denomina:

- a) Iniciativa.
- b) Innovación.
- c) Visión de futuro.
- d) Tenacidad.

6) El riesgo empresarial:

- a) Se presenta cuando hay dos o más posibilidades entre las que optar y no se conoce el resultado.
- b) Es mayor cuanto mayor sea la posibilidad de pérdida.

- c) Todo riesgo implica la posibilidad de ganar o perder.
 - d) Todas las anteriores son verdaderas.
- 7) En el ámbito empresarial se puede innovar:
- a) Copiando las ideas de otro.
 - b) Cambiando el canal de distribución.
 - c) Ampliando el público al que nos dirigimos.
 - d) B y C son verdaderas.
- 8) Señala la afirmación falsa respecto de las técnicas para estimular la creatividad:
- a) En el brainstorming toda crítica está prohibida.
 - b) En el brainstorming toda idea es bienvenida salvo que sea descabellada.
 - c) El pensamiento lateral rompe nuestra forma tradicional de pensar.
 - d) El listado de atributos es una técnica adecuada para generar nuevos productos o mejorar los ya existentes.
- 9) La técnica para comunicar nuestra idea de negocio de una forma breve se denomina:
- a) Análisis DAFO.
 - b) Elevator pitch
 - c) Mapa de empatía.
 - d) Todas las anteriores son falsas.
- 10) En el mapa de empatía nos tenemos que poner en el lugar de nuestra clientela para identificar:
- a) Que piensa y siente, ve, dice y hace, oye, y que esfuerzos realiza y que beneficios espera.
 - b) Que le gusta, que necesita y cuanto está dispuesto a pagar por ello.
 - c) Que compra, cuanto le cuesta y porqué lo hace.
 - d) Todas las anteriores son verdaderas.
- 11) Señalar la respuesta falsa respecto al emprendedor social:
- a) Idea un proyecto con un fin social
 - b) Es una persona innovadora capaz de transformar la realidad.
 - c) El negocio no tiene que ser rentable.
 - d) Plantea un modelo de negocio ético y sostenible.
- 12) Señala la afirmación correcta respecto de la empresa:
- a) Es un sistema abierto en permanente interacción con el entorno.
 - b) Es una unidad económica de producción.
 - c) Cumple unos fines económicos y sociales.
 - d) Todas las anteriores son verdaderas.
- 13) Cuando el capital de una empresa pertenece íntegramente a las Administraciones públicas, se dice que estamos ante una empresa:
- a) Privada.
 - b) Pública.
 - c) Mixta.
 - d) Global
- 14) Señala la respuesta correcta respecto del plan de empresa:
- a) Es un documento que sirve para obtener financiación, ayudas públicas e inversión.
 - b) Sirve para planificar, evaluar y controlar los aspectos más importantes del negocio.
 - c) Es una carta de presentación del negocio.
 - d) Todas las anteriores son verdaderas.

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

15) Las empresas que se dedican a transformar las materias primas en productos elaborados para que puedan ser usados por los consumidores, pertenecen al sector:

- a) Primario.
- b) Secundario.
- c) Terciario.
- d) Servicios.

16) La competencia, la cliente y los proveedores forman parte entre otros de:

- a) El microentorno y macroentorno empresarial conjuntamente.
- b) El microentorno empresarial.
- c) El macroentorno empresarial.
- d) La microeconomía.

17) El porcentaje de participación de la empresa en el mercado de un producto específico durante un periodo de tiempo determinado en términos de unidades o de ingresos, se denomina:

- a) Segmento el mercado.
- b) Estudio de mercado.
- c) Cuota de mercado.
- d) Investigación de mercado.

18) Los segmentos con clientes potenciales se conocen como:

- a) Mercados metas.
- b) Target.
- c) Mercado objetivo.
- d) Todas las anteriores son verdaderas.

19) Dentro de la cultura corporativa de una empresa, la breve presentación escrita acerca de qué es la empresa y que justifica su existencia, expresado en primera persona y en plural, se denomina:

- a) Misión.
- b) Visión.
- c) Valores.
- d) Estrategias.

20) El instrumento para planificar, organizar, registrar y evaluar la responsabilidad social corporativa de una empresa:

- a) Cultura corporativa.
- b) Balance social.
- c) Balance económico.
- d) Imagen corporativa

21) La herramienta para analizar de forma sencilla, ágil y visual nueve bloques que representan las áreas clave de una empresa se denomina:

- a) Business Model Canvas.
 - b) Mapa de empatía.
 - c) Método Lean Statup.
 - d) Todas las anteriores son falsas.
- 22) Dentro de un análisis DAFO, las amenazas son:
- a) Aspectos del exterior y negativos.
 - b) Aspectos del exterior y positivos.
 - c) Aspectos internos y negativos.
 - d) Aspectos internos y positivos.
- 23) La fase de vida de un producto donde los consumidores ya conocen e identifican el producto, las ventas y los beneficios aumentan y aparece la competencia, se denomina:
- a) Fase de crecimiento.
 - b) Fase de declive.
 - c) Fase de introducción.
 - d) Fase de madurez.
- 24) Si para fijar el precio de un producto añadimos un porcentaje de beneficios al coste total del mismo estamos utilizando el criterio de:
- a) Basado en la percepción del comprador.
 - b) Basado en costes.
 - c) Basado en los precios de la competencia.
 - d) Todas las anteriores son falsas.
- 25) La herramienta promocional que consiste en una serie de técnicas dirigidas a destacar el artículo en el punto de venta, es:
- a) Publicidad viral.
 - b) Banner.
 - c) Merchandising.
 - d) Relaciones públicas.
- 26) Cuando fijas el precio de un producto nuevo bajo para estimular su compra, estamos utilizando una estrategia de precios de:
- a) Descremación.
 - b) Penetración.
 - c) Referencia.
 - d) Cautivos.
- 27) El tipo de distribución que se emplea cuando se comercializa un producto en unos puntos de venta concretos y en un área geográfica determinada, es:
- a) Intensiva.
 - b) Selectiva.
 - c) Especializada.
 - d) Masiva.
- 28) Las obligaciones de la empresa respecto de la Seguridad Social de sus trabajadores son:
- a) Afiliarles y darles de baja y alta.
 - b) Cotizar, tanto la parte que corresponde a la empresa y al trabajador.
 - c) Inscripción de la empresa y cobertura de riesgos.
 - d) Todas las anteriores son verdaderas.
- 29) La representación gráfica de la estructura de una empresa se llama:
- a) Organización formal.

- b) Organigrama.
- c) Organización informal.
- d) Recursos Humanos.

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

- 30) En relación con el punto muerto o umbral de rentabilidad:
- a) Este mide el nivel de ventas en el que los ingresos de la empresa cubren todos los costes (fijos y variables), pero sin dar aún beneficios.
 - b) Si en una empresa el volumen de ventas se sitúa por encima de dicho punto, esta tendrá pérdidas.
 - c) Si en una empresa el volumen de ventas se sitúa por debajo de dicho punto, tendrá beneficios.
 - d) Este mide los beneficios netos de la empresa una vez descontados los impuestos y las cotizaciones a la Seguridad Social.
- 31) El alquiler del almacén donde se guardan los productos que vende la empresa es un:
- a) Coste variable.
 - b) Coste total.
 - c) Coste fijo.
 - d) Coste financiero.
- 32) La información de la situación económica-financiera de la empresa en un momento concreto, se refleja en:
- a) La memoria.
 - b) La cuenta de pérdidas y ganancias.
 - c) El balance de situación.
 - d) El estado de flujos de efectivo.
- 33) El análisis y determinación de donde van a obtener los socios el dinero para realizar sus inversiones se realiza en:
- a) El plan de inversiones iniciales.
 - b) El plan de financiación.
 - c) La previsión de tesorería.
 - d) La contabilidad de la empresa.
- 34) El crowdfunding es una fuente de financiación:
- a) Ajena.
 - b) Propia.
 - c) Mixtas.
 - d) Todas las anteriores son falsas.
- 35) El número de socios para crear una sociedad limitada es:
- a) Mínimo 1.
 - b) Mínimo 1 máximo 5
 - c) Mínimo 3
 - d) Todas las anteriores son falsas.
- 36) El capital social mínimo a aportar para constituir una sociedad anónima es:

- a) No existe capital mínimo.
 - b) 3000 €
 - c) 90.000 €
 - d) 60.000 €
- 37) La responsabilidad de los socios en sociedad cooperativa es:
- a) Limitada, subsidiaria y solidaria.
 - b) Ilimitada, solidaria y subsidiaria.
 - c) Ilimitada, respondiendo con todos sus bienes, presentes y futuros.
 - d) No tienen responsabilidad.
- 38) En las sociedades colectivas, los socios colectivos:
- a) Aportan trabajo y capital.
 - b) Tienen responsabilidad limitada.
 - c) Participan en la gestión de la sociedad.
 - d) A y C son verdaderas.
- 39) El trámite de constitución de una empresa que tienes que realizar para obtener un nombre para la sociedad que no coincida con del de otra se llama:
- a) Escritura de constitución.
 - b) Modelo censal
 - c) Certificación negativa del nombre.
 - d) Inscripción en el Registro Mercantil.
- 40) Las obligaciones fiscales que tienen los autónomos son:
- a) Darse de alta en el impuesto sobre actividades económicas.
 - b) Pagar el Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
 - c) Pagar el Impuesto sobre el Valor Añadido.
 - d) Todas las anteriores son correctas.

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

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