

## 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: IMPM02	Denominación completa del título: TÉCNICO EN PELUQUERÍA Y COSMÉTICA CAPILAR
Clave o código del módulo: 10	Denominación completa del módulo profesional: EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

#### INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- Cumplimentar 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

- 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:
- Copiando las ideas de otro.
  - Cambiando el canal de distribución.
  - Ampliando el público al que nos dirigimos.
  - B y C son verdaderas.
- 8) Señala la afirmación falsa respecto de las técnicas para estimular la creatividad:
- En el brainstorming toda crítica está prohibida.
  - En el brainstorming toda idea es bienvenida salvo que sea descabellada.
  - El pensamiento lateral rompe nuestra forma tradicional de pensar.
  - 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:
- Análisis DAFO.
  - Elevator pitch
  - Mapa de empatía.
  - Todas las anteriores son falsas.
- 10) En el mapa de empatía nos tenemos que poner en el lugar de nuestra clientela para identificar:
- Que piensa y siente, ve, dice y hace, oye, y que esfuerzos realiza y que beneficios espera.
  - Que le gusta, que necesita y cuanto está dispuesto a pagar por ello.
  - Que compra, cuanto le cuesta y porqué lo hace.
  - Todas las anteriores son verdaderas.
- 11) Señalar la respuesta falsa respecto al emprendedor social:
- Idea un proyecto con un fin social
  - Es una persona innovadora capaz de transformar la realidad.
  - El negocio no tiene que ser rentable.
  - Plantea un modelo de negocio ético y sostenible.
- 12) Señala la afirmación correcta respecto de la empresa:
- Es un sistema abierto en permanente interacción con el entorno.
  - Es una unidad económica de producción.
  - Cumple unos fines económicos y sociales.
  - 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:
- Privada.
  - Pública.
  - Mixta.
  - Global
- 14) Señala la respuesta correcta respecto del plan de empresa:
- Es un documento que sirve para obtener financiación, ayudas públicas e inversión.
  - Sirve para planificar, evaluar y controlar los aspectos más importantes del negocio.
  - Es una carta de presentación del negocio.
  - 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:
- Primario.
  - Secundario.
  - Terciario.
  - Servicios.
- 16) La competencia, la cliente y los proveedores forman parte entre otros de:
- El microentorno y macroentorno empresarial conjuntamente.
  - El microentorno empresarial.
  - El macroentorno empresarial.
  - 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:
- Segmento el mercado.
  - Estudio de mercado.
  - Cuota de mercado.
  - Investigación de mercado.
- 18) Los segmentos con clientes potenciales se conocen como:
- Mercados metas.
  - Target.
  - Mercado objetivo.
  - 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:
- Misión.
  - Visión.
  - Valores.
  - Estrategias.
- 20) El instrumento para planificar, organizar, registrar y evaluar la responsabilidad social corporativa de una empresa:
- Cultura corporativa.
  - Balance social.
  - Balance económico.
  - 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:
- Business Model Canvas.
  - Mapa de empatía.
  - Método Lean Statup.
  - 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) Afiliarlos 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:
- 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.
  - Si en una empresa el volumen de ventas se sitúa por encima de dicho punto, esta tendrá pérdidas.
  - Si en una empresa el volumen de ventas se sitúa por debajo de dicho punto, tendrá beneficios.
  - 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:
- Coste variable.
  - Coste total.
  - Coste fijo.
  - Coste financiero.
- 32) La información de la situación económica-financiera de la empresa en un momento concreto, se refleja en:
- La memoria.
  - La cuenta de pérdidas y ganancias.
  - El balance de situación.
  - 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:
- El plan de inversiones iniciales.
  - El plan de financiación.
  - La previsión de tesorería.
  - La contabilidad de la empresa.
- 34) El crowdfunding es una fuente de financiación:
- Ajena.
  - Propia.
  - Mixtas.
  - Todas las anteriores son falsas.
- 35) El número de socios para crear una sociedad limitada es:
- Mínimo 1.
  - Mínimo 1 máximo 5
  - Mínimo 3
  - Todas las anteriores son falsas.
- 36) El capital social mínimo a aportar para constituir una sociedad anónima es:
- No existe capital mínimo.
  - 3000 €
  - 90.000 €
  - 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	