



Anexo 2

Pruebas para la obtención de los títulos de Técnico y Técnico Superior de Formación Profesional

MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS Convocatoria correspondiente al curso 2025-2026

(Resolución de 12 de diciembre de 2025, de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

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

Código del ciclo: SANS02	Denominación completa del título: TÉCNICO SUPERIOR EN PRÓTESIS DENTALES
Código del módulo: 0863	EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
- 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. - Señalar y escribir con tinta indeleble azul o negra las respuestas. - No utilizar líquido corrector (Tippex). - Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador (con el sello y formato correspondiente).
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
La prueba consiste en un test compuesto por 40 preguntas. Cada una de las preguntas test tiene 4 opciones de respuesta (A/B/C/D), y una sola respuesta válida. Puntuación: - Respuestas correctas: 1 punto - Respuestas en blanco: 0 puntos - Respuestas erróneas: -0,25 puntos Para superar el módulo es necesario obtener en esta prueba presencial una calificación igual o superior a 5 puntos sobre 10 (20 puntos sobre 40 puntos totales). - Escriba sus respuestas en la “HOJA DE RESPUESTAS AL EXAMEN”. Solo se tendrán en cuenta las repuestas escritas en esa hoja. No se valorarán las respuestas marcadas en el cuerpo del examen. Al finalizar la prueba tiene que entregar todas las hojas.

CALIFICACIÓN
.....

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

CUESTIONARIO TIPO TEST:

1. La teoría de la incubadora es aquella que piensa que el empresario es:

- A) Aquel que ve una oportunidad de negocio en el mercado.
- B) Aquel que ha aprendido el rol de empresario en la empresa familiar o en otra empresa
- C) Aquel que busca un empleo donde permanecer un tiempo.
- D) Ninguna respuesta es correcta

2. 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 emprendedor como para el entorno.
- C) Siempre es un empresario, pues son dos términos casi idénticos.
- D) Ninguna respuesta es correcta

3. El emprendedor corporativo:

- A) Trabaja dentro de una organización, pero tiene tal autonomía que puede plantear proyectos nuevos y llevarlos a la práctica como si fueran propios.
- B) Ejemplos son los gestores de una ONG y los altos cargos de la Administración.
- C) Las respuestas A) y B) son correctas
- D) Ninguna respuesta es correcta

4. En la idea de negocio lo verdaderamente importante es:

- A) La actividad a la que se vaya a dedicar el emprendedor y a quién se va a vender.
- B) La propuesta de valor del por qué se va a vender su producto.
- C) Los objetivos a largo plazo que se plantee.
- D) El margen de beneficio sobre los costes

5. En un mercado que está en equilibrio, si los vendedores (la oferta) deciden subir el precio de venta:

- A) Continuará estando en equilibrio, pues variar el precio no influye
- B) Se producirá un exceso de demanda, quiere decir, que se demandará más cantidad de producto que la que ofrecen las empresas.
- C) Se producirá un exceso de oferta, quiere decir que se demandará menos producto del que se ofrecen las empresas y se quedará sin vender.
- D) Ninguna respuesta es correcta

6. En la competencia perfecta:

- A) Existen muchas empresas que ofrecen el mismo producto el cual no puede diferenciarse de una empresa a otra.
- B) Es un modelo teórico más que real, puesto que se valora también la cercanía y la atención al cliente.
- C) Las respuestas A) y B) son correctas
- D) Ninguna respuesta es correcta

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

7. En la competencia monopolística:

- A) Existen muchas empresas, las cuales ofrecen el mismo producto al mismo precio.
- B) Las empresas buscan distinguirse por calidad y marca.
- C) Es un mercado típico del sector agrícola.
- D) Todas las respuestas son correctas

8. Si nos interesa utilizar una estrategia diferente para cada segmento de mercado utilizaremos:

- A) La estrategia concentrada
- B) La segmentación objetiva
- C) La estrategia indiferenciada
- D) Ninguna respuesta es correcta

9. Los hábitos de consumo de la población hacen referencia a uno de los siguientes factores del análisis P.E.S.T.

- A) Político-legales
- B) Económicos
- C) Socioculturales
- D) Tecnológicos

10. El grado de competencia entre las empresas actuales no va a depender de:

- A) El número de empresas que ya existan
- B) Diferenciar el producto de otro de la competencia
- C) La necesidad de realizar grandes inversiones
- D) Las barreras de salida del sector

11. Un entorno cambiante se caracteriza por ser:

- A) Dinámico, sencillo, complejo y hostil
- B) Dinámico, complejo, integrado y hostil
- C) Dinámico, simple, diversificado y hostil
- D) Dinámico, complejo, diversificado y hostil

12. Señala cuál de las siguientes afirmaciones es cierta:

- A) Las fortalezas y las oportunidades son externas del entorno y las debilidades y amenazas vienen de dentro de la empresa.
- B) Las fortalezas y las amenazas son internas de la empresa y las debilidades y las oportunidades vienen del entorno de la empresa.
- C) Las fortalezas y las debilidades son internas de la empresa y las oportunidades y las amenazas vienen del entorno de la empresa.
- D) Las fortalezas y las debilidades son externas del entorno y las oportunidades y las amenazas vienen del entorno de la empresa.

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

13. El nivel de producto ampliado es el que:

- A) Define las ventajas adicionales que va a ofrecer el producto, tales como facilidades de financiación, instalación, garantías, etc.
- B) Define las características que podemos observar en el producto, tales como la cantidad, calidad, diseño, envase, etc.
- C) Define la necesidad básica que cubre el producto
- D) Ninguna respuesta es correcta

14. Las 4 P del marketing-mix u operativo lo forman:

- A) El precio, el producto, el posicionamiento y la promoción
- B) El precio, el producto, el posicionamiento y la distribución
- C) El producto, el precio, la promoción y la distribución
- D) El producto, el precio, la promoción y la publicidad

15. La estrategia de precio de prestigio es la que:

- A) Motiva a los clientes a entrar en el establecimiento y una vez dentro ya compran otros productos
- B) Permite a los clientes asociar el producto a la calidad
- C) Permite sacar al mercado las tecnologías más caras en su inicio para luego ir rebajando su precio
- D) Ninguna respuesta es correcta

16. El producto “vaca lechera” en la matriz BCG:

- A) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es alta y sus ventas son altas, por tanto está en la fase de crecimiento.
- B) Es aquél cuya tasa de crecimiento de las ventas es baja o se mantiene y las ventas son altas, por tanto está en la fase de madurez
- C) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es baja y las ventas son bajas, por tanto está en la fase de declive
- D) Ninguna respuesta es correcta

17. La motivación intrínseca se caracteriza:

- A) Por provenir de los resultados que se obtienen con el trabajo
- B) Por estar relacionada con el desarrollo de la tarea en sí
- C) Por hacer referencia al horario y a la monotonía del trabajo
- D) Ninguna respuesta es correcta

18. Un trabajador, por su experiencia laboral, tiene la percepción de que los trabajadores son vagos por naturaleza y hay que supervisarlos y castigarlos porque por ellos mismos no tomarían responsabilidades. Nos encontramos ante una visión del ser humano:

- A) Basada en la teoría X de McGregor
- B) Basada en la teoría Y de McGregor
- C) Basada en la teoría de Maslow
- D) Basada en la teoría de Adams

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

19. En la teoría de Maslow:

- A) El nivel de autorrealización es el máximo que se puede alcanzar
- B) Primero hay que cubrir las necesidades inferiores para ir subiendo hacia los superiores
- C) La crítica que se le hace es que no es jerárquico, ya que ha personas que pueden ordenar esas necesidades de otra manera
- D) Todas las respuestas son correctas

20. Según la malla gerencial de Blake y Mouton, un líder que está muy orientado hacia las personas y muy orientado hacia la tarea sería:

- A) Una dirección pobre
- B) Una dirección intermedia
- C) Un trabajo en equipo
- D) Ninguna respuesta es correcta

21. El capital mínimo de una sociedad limitada es de:

- A) 3000 €
- B) 6000 €
- C) 60000 €
- D) Ninguna respuesta es correcta

22. La _____ no tiene personalidad jurídica sino la de sus socios.

- A) Comunidad de bienes
- B) Sociedad limitada
- C) Sociedad anónima
- D) Ninguna respuesta es correcta

23. El número mínimo de socios en una cooperativa es de:

- A) 3
- B) 2
- C) 1
- D) Ninguna respuesta es correcta

24. Un autónomo puede cambiar su base de cotización:

- A) Hasta 6 veces al año
- B) 1 vez al año
- C) 2 veces al año
- D) Ninguna respuesta es correcta

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

25. En el sistema ABC:

- A) El 20% de los productos valen mucho, alrededor del 80%
- B) El 80% de los productos valen mucho, alrededor del 80%
- C) Alrededor del 50% de los productos tienen un valor de alrededor del 50%
- D) Todas las respuestas son falsas

26. Una empresa tiene los siguientes datos: costes fijos: 20.000 €, precio de venta por unidad: 50 € (sin IVA), coste variable por unidad: 30 €

¿Cuál es la cantidad de punto muerto o umbral de rentabilidad?

- A) 500 unidades
- B) 1.000 unidades
- C) 2.000 unidades
- D) 4.000 unidades

27. Una empresa fabrica un producto con un coste total unitario de 80€. Si quiere obtener un margen de beneficio del 20% sobre el precio de venta.

¿Cuál debe ser el precio de venta al público (PVP) si el IVA del producto es del 21%?

- A) 116,16 €
- B) 121€
- C) 121,21€
- D) Ninguna respuesta es correcta

28. Una empresa fabrica un producto con un coste total unitario de 76,8€. Si quiere obtener un margen de beneficio del 25% sobre los costes.

- A) 96, €
- B) 121€
- C) 121,21€
- D) Ninguna respuesta es correcta

29. El _____ incluye el mantenimiento, reparaciones y seguros del activo alquilado.

- A) Renting
- B) Leasing
- C) Factoring
- D) Ninguna respuesta es correcta

30. El leasing y el renting son fuentes de financiación:

- A) Propias-externas
- B) Propias-internas
- C) Ajenas-externas
- D) Ninguna respuesta es correcta

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

31. La pérdida de valor de un bien de inversión (duración superior a un año) por su uso o porque queda obsoleto es/son:

- A) La deflación
- B) Las reservas
- C) Las amortizaciones
- D) Ninguna respuesta es correcta

32. En el _____ la empresa tiene la opción de devolver el bien, comprar el bien o renovar el contrato.

- A) Leasing
- B) Renting
- C) Factoring
- D) Ninguna respuesta es correcta

33. 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 pasivo y la segunda en el activo
- D) No se encuentran ni en activo ni en pasivo pues son gastos

34. El activo no corriente comprende:

- A) El activo corriente y el activo fijo
- B) El inmovilizado material e inmaterial que son bienes de inversión
- C) El inmovilizado material, inmaterial y financiero, además de las inversiones inmobiliarias
- D) Ninguna es correcta

35. El pasivo hace referencia:

- A) A las deudas que tiene la empresa a corto y largo plazo
- B) A los bienes y derechos que posee la empresa
- C) Al capital que aportan los socios para financiar la empresa
- D) Ninguna respuesta es correcta

36. En el patrimonio neto es cierto que:

- A) Incluye todos los activos de la empresa
- B) Equivale al capital aportado por los socios
- C) Al sumarse con el activo da igual al pasivo
- D) Equivale a las fuentes de financiación internas de la empresa, como capital y reservas, o el resultado pendiente de repartir

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

37. ¿Qué documento implica una orden de pago a una fecha futura?

- A) Cheque
- B) Albarán
- C) Factura
- D) Letra de cambio

38. En una letra de cambio, el librado es:

- A) El banco intermediario
- B) El beneficiario
- C) Quien emite la letra
- D) Quien debe pagar

39. El albarán sirve como prueba de:

- A) Pago realizado
- B) Pedido realizado
- C) Contrato firmado
- D) Entrega de mercancía

40. ¿Quién emite el pagaré?

- A) El beneficiario
- B) El banco
- C) El proveedor
- D) El deudor

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

NÚMERO DE PREGUNTA	RESPUESTA	RESPUESTA CORREGIDA (Sólo rellenar si te equivocas)	NÚMERO DE PREGUNTA	RESPUESTA	RESPUESTA CORREGIDA (Sólo rellenar si te equivocas)
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		

CORRECTAS:

INCORRECTAS:

BLANCO:

TOTAL TEST: