

## Anexo 2

### Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

#### MODELO PARA LA ELABORACIÓN DE LAS PRUEBAS

##### Convocatoria correspondiente al curso 2020-2021

(Resolución de 12 de enero 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: <b>EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA</b>

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

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

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) Aquellas actividades que satisfacen las nuevas necesidades sociales y con alto potencial en la generación de empleo se denominan:
  - a) Yacimientos de empleo.
  - b) Viveros de empresas.
  - c) Negocios online.
  - d) Fuentes de negocios.
- 2) 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.
- 3) El espíritu emprendedor se relaciona con:
  - a) La creatividad y la innovación constante.
  - b) La iniciativa y la acción.
  - c) La flexibilidad y la adaptación al cambio.
  - d) Todas las anteriores son verdaderas.
- 4) La cualidad personal del emprendedor que le permite funcionar sin necesidad de supervisión inmediata, elegir personalmente y tomar decisiones personales, se denomina:
  - a) Iniciativa.
  - b) Autonomía.
  - c) Visión de futuro.
  - d) Tenacidad.
- 5) Señala la respuesta incorrecta respecto al emprendedor social:
  - a) No persigue que su negocio sea rentable económicamente, solo le importa solucionar un problema social existente.
  - b) Plantea un modelo de negocio ético y sostenible.
  - c) Reinvierte el beneficio que obtiene para lograr un producto cada vez mejor y más barato.
  - d) Se dedica a un proyecto con un fin social.
- 6) El intraemprendedor:
  - a) Es una persona que trabajando por cuenta ajena desarrolla y lleva a cabo proyectos con el mismo espíritu de innovación, creatividad y autonomía que si fueran propios.
  - b) Transforma una idea en un proyecto realizable, aunque lo haga para una empresa que no es la propia.
  - c) Es una persona que trabajando por cuenta propia crea una empresa de similares características a aquella en la que trabajó, pero mejorándola.
  - d) A y B 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) 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.
  - 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.
- 9) Es una técnica para estimular la creación de ideas:
- El brainstorming
  - El pensamiento lateral.
  - El listado de atributos.
  - Todas las anteriores son verdaderas.
- 10) 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.
- 11) Los atributos extrínsecos al producto que aumentan su utilidad y proporcionan un valor añadido como por ejemplo la entrega y servicio a domicilio se llama:
- Producto básico.
  - Producto real.
  - Producto ampliado.
  - Todas las anteriores son falsas.
- 12) Cuando el capital de una empresa pertenece íntegramente a inversores privados, se dice que estamos ante una empresa:
- Privada.
  - Pública.
  - Mixta.
  - Global
- 13) La tecnología, la economía y las leyes forman parte de:
- El microentorno y macroentorno empresarial conjuntamente.
  - El microentorno empresarial.
  - El macroentorno empresarial.
  - La microeconomía.
- 14) Se llama clientela potencial a:
- El grupo de personas que, por sus características, pueden llegar a ser clientes.
  - El individuo que nunca usará un producto.
  - El cliente que es captado por medios promocionales.
  - B y C son verdaderas.



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

- 15) Dividir el mercado en grupos afines de clientes con características comunes, se denomina:
- Segmentar el mercado.
  - Estudio de mercado.
  - Cuota de mercado.
  - Investigación de mercado.
- 16) El análisis de la competencia se incluye dentro de:
- El plan económico financiero.
  - El plan de recursos humanos.
  - El estudio de mercado.
  - El plan de marketing.
- 17) El instrumento para planificar, organizar, registrar y evaluar la responsabilidad social corporativa de una empresa:
- Imagen corporativa.
  - Cultura corporativa.
  - Balance social.
  - Balance económico.
- 18) Dentro de la cultura corporativa de una empresa, el objetivo al que quiere llegar la empresa en un futuro, fruto del esfuerzo y trabajo, se denomina:
- Misión.
  - Visión.
  - Valores.
  - Estrategias.
- 19) Dentro de un análisis DAFO, las oportunidades son:
- Aspectos del exterior y negativos.
  - Aspectos del exterior y positivos.
  - Aspectos internos y negativos.
  - Aspectos internos y positivos.
- 20) La herramienta para analizar de forma sencilla, ágil y visual nueve bloques que representan las áreas clave de una empresa se denomina:
- Mapa de empatía.
  - Método Lean Statup.
  - Business Model Canvas.
  - Todas las anteriores son falsas.
- 21) 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.



- 22) El método Lean Startup propone un ciclo continuo de aprendizaje que es:
- a) Probar, fallar, rectificar.
  - b) Crear, medir, aprender.
  - c) Idear, lanzar y ganar.
  - d) Hacer, experimentar y arriesgar.
- 23) En el marketing-mix clásico las estrategias a utilizar se agrupan en 4Ps, que son:
- a) Participación, personas, personalización y productividad.
  - b) Promoción, precio, personas y publicidad.
  - c) Producto, precio, distribución (place) y promoción.
  - d) Producto, presencia, distribución (place) y productividad.
- 24) La fase de vida de un producto donde las ventas y los beneficios se estabilizan se denomina:
- a) Fase de crecimiento.
  - b) Fase de declive.
  - c) Fase de introducción.
  - d) Fase de madurez.
- 25) 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.
- 26) El tipo de distribución se emplea cuando se comercializa al mayor número de puntos de venta posible se denomina:
- a) Intensiva.
  - b) Selectiva.
  - c) Exclusiva.
  - d) General.
- 27) Las personas que aportan su trabajo y conocimiento en una empresa para conseguir el éxito empresarial, forman parte de:
- a) Los recursos materiales.
  - b) La organización.
  - c) El entorno.
  - d) Los recursos humanos.
- 28) Al determinar el salario de los trabajadores hay que tomar como referencia:
- a) El salario mínimo interprofesional en todos los casos.
  - b) El convenio colectivo si lo hubiera.
  - c) Solo la normativa laboral.
  - d) La voluntad del empresario prevalece como criterio.
- 29) La representación gráfica de la estructura de una empresa se llama:
- a) Organización formal.
  - b) Organización informal.
  - c) Recursos Humanos.
  - d) Organigrama.



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

30) Los costes que permanecen constantes ante la variación en el volumen de producción, dentro de un periodo de tiempo determinado se llaman:

- a) Costes directos.
- b) Costes indirectos.
- c) Costes fijos.
- d) Costes variables.

31) 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 la suma de los costes fijos y variables de la empresa.

32) La parte del plan de empresa, donde se analiza, de donde van a obtener los socios el dinero para realizar sus inversiones se llama:

- a) Plan de financiación.
- b) Plan de inversiones.
- c) Plan de viabilidad económico-financiera.
- d) Todas las anteriores son falsas.

33) Señala cuál es una fuente de financiación ajena:

- a) Los créditos de los proveedores.
- b) Préstamos bancarios.
- c) Ayudas y subvenciones.
- d) Todas las anteriores son verdaderas.

34) ¿Qué masa patrimonial está constituida principalmente por los fondos aportados por los socios, así como los beneficios no distribuidos?

- a) Pasivo no corriente.
- b) Pasivo corriente.
- c) Activo no corriente.
- d) Patrimonio neto.

35) Indica cuál de las siguientes afirmaciones es correcta:

- a) El Pasivo y el Neto reflejan cómo se ha financiado los bienes y derechos del Activo.
- b) Una empresa en suspensión de pagos no puede hacer frente a sus deudas a corto plazo.
- c) La solvencia es la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a largo plazo.
- d) Todas las anteriores son correctas.



36) Señala la respuesta correcta:

- a) Una empresa con un fondo de maniobra igual o superior a cero está en situación de equilibrio financiero.
- b) La ratio de endeudamiento analiza la capacidad de la empresa para hacer frente a sus pagos más inmediatos.
- c) La ratio de garantía o solvencia mide la distancia a la que se encuentra la empresa de la situación de quiebra.
- d) La ratio de calidad de la deuda analiza la capacidad de la empresa para generar efectivo que le permita pagar las deudas a corto plazo.

37) Señala la respuesta falsa respecto del autónomo:

- a) Su responsabilidad es limitada.
- b) No se exige capital mínimo para empezar.
- c) Deben pagar IRPF
- d) Deben darse de alta en el régimen especial de trabajadores autónomos.

38) El capital mínimo para crear una sociedad anónima es:

- a) 60.000 €
- b) 3.000 €
- c) 120.000 €
- d) No se exige capital mínimo.

39) El número de socios para crear una sociedad limitada nueva empresa es:

- a) Mínimo 1.
- b) Mínimo 1 máximo 5
- c) Mínimo 3
- d) Todas las anteriores son falsas.

40) El documento donde los socios declaran su voluntad de constituir una sociedad se llama:

- a) Certificación negativa del nombre.
- b) Escritura pública de constitución.
- c) Declaración censal.
- d) Número de identificación fiscal.



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

**RESPUESTAS:**

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	





CONSEJERÍA DE EDUCACIÓN  
Y JUVENTUD

**Comunidad de Madrid**

*ies* **Barrio**  
*de* **Bilbao**