



Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso académico 2023-2024

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 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:	
		17/ 05/ 2024	

Código del ciclo:	Denominación completa del título:
IFCS02	Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Multiplataforma
Clave o código del módulo:	Denominación completa del módulo profesional:
0494	EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none">El examen tendrá una duración de 2 horas.La prueba consta de un examen tipo test con cuatro opciones de las cuales solamente una es correcta.Cada pregunta se responderá en el espacio dejado al efecto en la hoja de respuestas. Se rellenarán los recuadros para señalar la respuesta seleccionada.Si se quiere rectificar una respuesta contestada, se borrará toda la casilla de la respuesta incorrecta con Tipp-Ex o corrector, tal y como se puede apreciar en el siguiente ejemplo:Se elimina la selección de b para seleccionar la opción d: <input type="checkbox"/>a <input type="checkbox"/>b <input type="checkbox"/>c <input checked="" type="checkbox"/>dSe dispondrá de una hoja para borrador (o de varias si se requieren), que será proporcionada por el centro. Esa hoja se entregará obligatoriamente al final junto con el examen, si bien nada de lo escrito en la hoja de borrador se valorará en la corrección.Sólo se utilizará bolígrafo negro o azul y Tipp-Ex o corrector, no permitiéndose usar bolígrafo rojo, lapicero, etcétera.No se podrá emplear ningún dispositivo electrónico.Cualquier tachadura o borrón en una respuesta podrá invalidar toda la puntuación de la pregunta asociada.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none">El test se calificará sobre 10 puntos. Todas las preguntas se calificarán equitativamente con la misma cantidad de puntos. En cada pregunta se plantearán varias respuestas, y se deberá señalar la única que se considere correcta, según el caso. Cada respuesta correcta que se marque se valorará con 0,25 puntos, y si se marca alguna incorrecta, se descontarán 0,075 puntos. Si no se está seguro de si una respuesta es correcta o no, y no se marca, no sumará ni restará puntos.Calificación final del módulo profesional:<ul style="list-style-type: none">El alumno obtendrá en el módulo profesional una calificación entera entre 1 y 10.Dicha calificación se calculará:<ul style="list-style-type: none">Si la calificación conseguida en la prueba es inferior a 5: se truncará dicha calificación.Si la calificación conseguida en la prueba es igual o superior a 5 y los decimales:<ul style="list-style-type: none">Son inferiores a 0'5: se redondeará al entero inferior más próximo.Son iguales o superiores a 0'5: se redondeará al entero superior más cercano.La anterior regla tiene una excepción: las notas de examen inferiores a 1 se redondearán a 1.

CONTENIDO DE LA PRUEBA

1.- ¿Qué son los *intraemprendedores*?

- a) Son los propios emprendedores que crean su propio empleo.
- b) Son trabajadores por cuenta propia que no tienen socios.
- c) Son los empresarios que gestionan una empresa sólo en su país de origen.
- d) Son trabajadores asalariados con rasgos de emprendedores.

2.- Los mercados se pueden clasificar en mercados de competencia perfecta y mercados de competencia imperfecta. En los mercados de competencia imperfecta, son mercados de competencia monopolística:

- a) Aquellos en los que sólo hay un oferente y muchos demandantes de un único producto.
- b) Aquellos en los que hay gran cantidad de oferentes y demandantes, siendo el producto homogéneo.
- c) Existen pocos vendedores que tienen cierto poder de mercado y muchos compradores.
- d) Existen gran número de compradores y vendedores, pero el producto está diferenciado, no siendo homogéneo.

3.- La cuota de mercado de una empresa se obtiene:

- a) Dividiendo el mercado actual de una empresa entre el mercado total del producto y multiplicándolo por 100.
- b) Dividiendo el mercado del sector entre el mercado de la empresa.
- c) Dividiendo el mercado total entre el mercado actual de la empresa y multiplicándolo por 100.
- d) Dividiendo el mercado del sector entre el mercado de la empresa y multiplicándolo por 100.

4.- ¿Cuál de las siguientes afirmaciones no puede considerarse una ventaja de ser empresario?:

- a) La satisfacción de luchar y trabajar por algo propio.
- b) La posibilidad de desarrollar libremente iniciativas propias.
- c) La dedicación de todo tu tiempo, incluso el de ocio.
- d) La posibilidad de aprender continuamente.

5.- En el libro *El ADN del innovador* se identifican cinco habilidades que son comunes en los emprendedores de éxito. Una de ellas consiste en realizar conexiones imaginativas y sorprendentes entre dos elementos que son *a priori* muy diferentes entre sí, de tal manera que se construyen productos totalmente novedosos. Esta habilidad es la de:

- a) Asociación.
- b) Observación.
- c) Cuestionamiento.
- d) *Networking* o creación de redes.

6.- Desarrollados en el libro *Las diez caras de la innovación* encontramos perfiles de personas innovadoras agrupados en tres roles: aprendizaje, organización y construcción. Dentro del primer grupo, están los innovadores que observan con especial atención cuáles son las interrelaciones que se producen entre los seres humanos. Es el llamado:

- a) Antropólogo.
- b) Experimentador.
- c) Polinizador.
- d) Saltador de obstáculos.

7.- El proceso creativo del *Design Thinking* consiste en cinco pasos que se trabajan en grupo y el primero consiste en:

- a) Idear.
- b) Prototipar.
- c) Empatizar.
- d) Testear

8.- El *Mapa de empatía* es una herramienta fundamental para empatizar con el cliente ideal y de este modo crear productos y servicios adaptados a sus necesidades. En este instrumento damos respuesta a preguntas como:

- a) ¿Qué piensa y qué siente el cliente?
- b) ¿Cómo diferenciarme en el mercado?
- c) ¿Cómo crear valor?
- d) ¿Qué espero aportar a la sociedad?

9.- Las actividades de Investigación y Desarrollo (I + D) que llevan a cabo las empresas, se denominan en la actualidad I + D + i porque incorporan un elemento más:

- a) Las infraestructuras.
- b) La innovación.
- c) La inteligencia.
- d) La inteligencia emocional.

10.- Cuando se crea un producto único en el mercado, de tal manera que no existe ninguno como él, hablamos de:

- a) Innovación total.
- b) Innovaciones que aportan algo nuevo al producto.
- c) Innovaciones que no aportan nada nuevo.
- d) Innovaciones que se dan en la mayoría de los casos.

11.- La introducción de cambios en las prácticas y procedimientos de la empresa o modificaciones en el lugar de trabajo constituyen una:

- a) Innovación de producto.
- b) Innovación de proceso.
- c) Innovación en marketing.
- d) Innovación en la organización de la empresa.

12.- Sobre el entorno general de la empresa es cierto que:

- a) Está compuesto por la competencia y los clientes.
- b) Los factores internacionales influyen en todas las empresas.
- c) Son variables que la empresa puede controlar.
- d) Los factores internacionales influyen solo en las empresas que se dediquen a la exportación o importación.

13.- Los proveedores son uno de los elementos que integran el:

- a) Entorno general o microentorno.
- b) Entorno específico o macroentorno.
- c) Microentorno o entorno específico.
- d) Macroentorno o entorno general.

14.- Toda empresa debe tener en cuenta la presencia de competidores en el sector, y el grado de rivalidad que ello supone. Uno de los factores que hace que aumente esa rivalidad es:

- a) Una mayor diferenciación del producto.
- b) Un elevado número de competidores.
- c) Un menor número de empresas existentes en el sector.
- d) La inexistencia de barreras de salida.

15.- Sobre los productos sustitutivos es cierto que:

- a) No son una fuerza competitiva que haya que tener en cuenta.
- b) Son aquellos que tienen el mismo uso o satisfacen la misma necesidad.
- c) Su entrada en el mercado hace que aumente la rentabilidad de la empresa.
- d) La entrada de productos sustitutivos en el mercado hace que aumenten los precios para hacer frente a la competencia.

16.- Una de las herramientas más útiles para el diseño de modelos de negocio y la creación de valor es el modelo Canvas, el cual:

- a) No se puede utilizar en cualquier sector y en empresas de cualquier tamaño.
- b) Se caracteriza por su complejidad y rigidez.
- c) Se basa en la implementación de seis módulos que cubren los principales ámbitos de una empresa.
- d) Se compone de nueve módulos, situándose en la parte central la propuesta de valor.

17.- La empresa toma del exterior los recursos que necesita como personal, máquinas, materiales, que entran a formar parte del subsistema operativo.

Dichos elementos forman parte de:

- a) Las entradas o *inputs*.
- b) Los procesos.
- c) Las salidas u *outputs*.
- d) Los controles.

18.- Las organizaciones verticales:

- a) Se basan en el principio del reparto del trabajo, la especialización y la funcionalidad.
- b) Favorecen el trabajo en equipo.
- c) Dificultan el trabajo en equipo
- d) Rompen con la unidad de mando.

19.- Lo que permite a los usuarios reconocer quién está detrás del producto o servicio, y por tanto, identificar sus características y sus valores: qué es, quién lo hace y cómo lo hace, es:

- a) La cultura empresarial.
- b) La imagen corporativa.
- c) El marketing estratégico.
- d) La cultura emprendedora.

20.- La responsabilidad social de la empresa o responsabilidad social corporativa (RSC) se asienta fundamentalmente en tres áreas:

- a) Económica, sociocultural y tecnológica.
- b) Económica, política e internacional.
- c) Económica, sociocultural y medioambiental.
- d) Económica, demográfica y política.

21.- Respecto al análisis de los factores económicos del macroentorno y su repercusión para la empresa, es cierto que:

- a) El déficit público supone más dinero en circulación, más impuestos y menos ventas.
- b) Cuando los tipos de interés suben es más barato recurrir a la financiación ajena.
- c) Si el nivel de empleo es bajo, caerá la demanda de bienes, con la consiguiente disminución de ventas para la empresa.
- d) La inflación o subida generalizada de los precios, dará lugar a un aumento de la rentabilidad de la empresa.

22.- Las empresas que se encuentran en mercados donde existe gran rivalidad para mejorar su posición recurren a las llamadas estrategias competitivas.

Aquella estrategia que tiene como objetivo que los consumidores consideren nuestros productos como únicos y distintos frente a los de la competencia es:

- a) La focalización.
- b) El liderazgo en costes.
- c) La segmentación.
- d) La diferenciación.

23.- En la estrategia del océano azul, el segundo paso en el procedimiento de creación una vez realizado el cuadro estratégico, consiste en desarrollar el esquema de las cuatro acciones, que son:

- a) Eliminar, reducir, incrementar y crear.
- b) Foco de atención, divergencia, mensaje convincente y nueva curva de valor.
- c) Diferenciación, producción de bajos costes, innovación en valor y espacios nuevos.
- d) Introducción, desarrollo, madurez y declive.

24.- En relación con el diseño de nuevos productos a partir de la metodología *Lean Startup* señale la afirmación incorrecta:

- a) Los emprendedores lo aplican como un método científico para evitar errores a la hora de emprender.
- b) Permite reducir costes y eliminar la incertidumbre sobre la viabilidad de su idea de negocio.
- c) Se conoce como el proceso *crear-medir-aprender*.
- d) Tiene varios pasos como empatizar, idear y prototipar.

25.- Sobre la franquicia es cierto que:

- a) El franquiciado tendrá que aportar el producto, la marca y el *Know How* al franquiciador.
- b) Las empresas del franquiciador y franquiciado no son totalmente independientes.
- c) El *Know How* es un simple manual orientativo para el franquiciado.
- d) El *Know How* es obligatorio para el franquiciado.

26.- Indica cuál de las siguientes personas tienen la responsabilidad ilimitada en caso de deudas contraídas por la actividad empresarial:

- a) El empresario individual.
- b) Los socios de una Sociedad Anónima.
- c) Los socios de una Sociedad Laboral.
- d) Los socios de una Sociedad Limitada.

27.- Las Sociedades Anónimas pueden constituirse según la ley con un capital mínimo de:

- a) 3.000 €.
- b) 60.000 €.
- c) 1.000 €.
- d) No se exige capital mínimo.

28.- Para constituir una sociedad mercantil y que adquiriera personalidad jurídica es necesario:

- a) Darla de alta en Hacienda.
- b) Inscribirla como empresa en la Seguridad Social.
- c) Pedir la licencia municipal.
- d) Su inscripción en el Registro Mercantil provincial.

29.- Señale cuál de las siguientes afirmaciones es verdadera:

- a) Una Sociedad de Garantía Recíproca se dedica a invertir en negocios que presentan posibilidades de un rápido crecimiento, para cuando se alcanza este último vender su participación y obtener beneficios.
- b) Una Sociedad de Capital Riesgo se dedica a avalar préstamos solicitados por las pymes previo estudio de viabilidad.
- c) La financiación a largo plazo se usa para inversiones como instalaciones, maquinaria, etc.
- d) Una cuenta de crédito se utiliza para pagar compras o inversiones, nunca para hacer frente a la falta de liquidez.

30.- Un empresario individual desea pagar puntualmente a sus proveedores.

¿Qué fuente de financiación sería la más adecuada?:

- a) El descubierto bancario.
- b) El factoring.
- c) El confirming.
- d) El préstamo.

31.- Las personas físicas que se dedican a impulsar proyectos empresariales con alto potencial de crecimiento en sus primeras etapas de vida reciben el nombre de:

- a) Sociedades de Capital Riesgo.
- b) Sociedades de Garantía Recíproca.
- c) *Business Angels*.
- d) Sociedades de Responsabilidad Limitada.

32.- Señala cuál de las siguientes es la fuente de financiación más ventajosa para una empresa:

- a) Aportaciones de los socios.
- b) Préstamo hipotecario.
- c) Sociedad de Garantía Recíproca.
- d) Sociedad de Capital Riesgo.

33.- Una forma habitual de financiación empresarial consiste en sustituir la compra de un bien por su alquiler. Las dos formas más empleadas de financiación mediante alquiler son el *renting* y el *leasing*. Sobre el *leasing*, podemos afirmar que:

- a) El mantenimiento del bien recae sobre el arrendador.
- b) El mantenimiento del bien recae sobre el arrendatario.
- c) Se puede realizar sólo sobre bienes muebles.
- d) Tendrá una duración mínima de 10 años para bienes muebles.

34.- Al realizar el listado de inversiones y gastos de tu futura empresa, deberás incluir como gastos:

- a) La compra del local de negocio.
- b) Los necesarios para constituir y poner en marcha la empresa.
- d) La compra de equipos informáticos.
- c) La compra de los vehículos necesarios.

35.- La cuenta de resultados de una empresa nos informa de:

- a) Si hay falta de liquidez mes a mes.
- b) Si hay beneficio o pérdida.
- c) El patrimonio que tiene la empresa.
- d) Lo que tiene y lo que debe la empresa.

36.- El patrimonio neto de una empresa es:

- a) El conjunto de bienes y derechos que posee.
- b) El conjunto de obligaciones que tiene.
- c) El conjunto de bienes y derechos menos obligaciones.
- d) El conjunto de bienes menos los derechos que posee.

37.- En el pasivo no corriente del balance se anotará:

- a) Lo que le deben a la empresa a largo plazo.
- b) Lo que debe la empresa a largo plazo.
- c) Lo que debe la empresa a corto plazo.
- d) Lo que le deben a la empresa a corto plazo.

38.- Las reservas son la parte de beneficios de una empresa que no se distribuye a los socios y constituye:

- a) Financiación de enriquecimiento.
- b) Financiación de mantenimiento.
- c) Forman parte del activo no corriente del balance.
- d) Forman parte del pasivo corriente del balance.

39.- Las amortizaciones o pérdida de valor del inmovilizado deben anotarse con signo negativo en el balance de contabilidad en:

- a) El pasivo corriente.
- b) El pasivo no corriente.
- c) El activo corriente.
- d) El activo no corriente.



Unión Europea
Fondo Social Europeo
"El FSE invierte en tu futuro"



Comunidad de Madrid

40.- A partir del análisis del balance y del fondo de maniobra de una empresa se pueden identificar diferentes situaciones financieras. Cuando el patrimonio neto está financiando tanto el activo no corriente como el corriente, siendo el fondo de maniobra igual al activo corriente, se trata de una:

- a) Situación de máxima estabilidad financiera.
- b) Situación normal de equilibrio.
- c) Situación de suspensión de pagos.
- d) Situación de desequilibrio financiero a largo plazo.



Unión Europea

Fondo Social Europeo
"El FSE invierte en tu futuro"



Comunidad de Madrid