

Pruebas para la obtención del título de Técnico

Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 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: IMPM02	Denominación completa del título: TÉCNICO EN PELUQUERÍA Y COSMÉTICA CAPILAR
Clave o código del módulo: 0852	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.• Quien necesite justificante de haberse presentado a las pruebas, lo solicitará al comienzo• Tener disponible el DNI o documento identificativo equivalente encima de la mesa.• Comenzada la prueba, no se podrá salir del aula hasta pasados 20 minutos.• 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 utilizar líquido corrector (típex)• Utilizar solamente el papel facilitado por el examinador.• Señalar la respuesta correcta con un círculo. Si se ha de rectificar, trazar 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.• La prueba tendrá una duración de 1 hora.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none">• Este examen consta de 50 preguntas.• Sólo existe una respuesta adecuada a cada pregunta.• Todas las preguntas tienen el mismo valor.• Los errores penalizan: dos errores restan un acierto; y 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 ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I./N.I.E:	Fecha:	

HOJA DE RESPUESTAS DEL TEST

1 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	11 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	21 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	31 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	41 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
2 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	12 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	22 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	32 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	42 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
3 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	13 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	23 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	33 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	43 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
4 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	14 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	24 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	34 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	44 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
5 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	15 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	25 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	35 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	45 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
6 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	16 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	26 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	36 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	46 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
7 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	17 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	27 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	37 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	47 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
8 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	18 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	28 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	38 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	48 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
9 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	19 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	29 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	39 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	49 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
10 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	20 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	30 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	40 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	50 <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c

Nº de respuestas correctas:		Puntuación obtenida en el test:	
Nº de respuestas incorrectas:			
Nº de respuestas en blanco:			

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

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

1. Una de las características del empresario es que siempre tiene que tomar sus decisiones:

- a) En condiciones de riesgo.
- b) Basándose exclusivamente en la intuición.
- c) En condiciones de igualdad de oportunidades

2. Entre los requisitos para ser empresario se encuentran las habilidades que hacen referencia

- a) A conocer el negocio y ser un emprendedor
- b) A conocer el negocio tener conocimientos de gestión y a tener habilidades personales y sociales
- c) A la habilidad manual para trabajar en ese negocio

3. Señala la respuesta incorrecta:

- a) La característica más importante de un empresario es que es propietario de la empresa
- b) El empresario debe ser creativo y arriesgado
- c) No es lo mismo emprender que autoemplearse

4. De acuerdo con la teoría del empresario-riesgo:

- a) El empresario es aquella persona que sabe ver una oportunidad de negocio en el mercado
- b) El empresario es quien pone el dinero y asume el riesgo económico
- c) Cualquier directivo que tome decisiones de dirección en una empresa.

5. El emprendedor corporativo o intraemprendedor:

- a) Es la persona que lanza un nuevo proyecto empresarial, asumiendo el riesgo económico del mismo
- b) No es un emprendedor
- c) Trabaja dentro de una organización o empresa y plantea nuevos proyectos y los desarrolla como si fuesen propios.

6. Sobre la propuesta de valor de una idea de negocio:

- a) Responde a la pregunta ¿Por qué se va a vender mi producto?
- b) Lo importante en la idea de negocio no es tanto el producto que se va a vender, sino la propuesta de valor que hay detrás.
- c) a y b son correctas.

7. La segmentación del mercado:

- a) Significa dividir el mercado de clientes en grupos o tipos de clientes con características en común.
- b) Supone estudiar al cliente, la competencia y los proveedores
- c) Las dos respuestas son correctas.

8. El análisis PEST:

- a) Analiza los factores generales que afectan a las empresas.
- b) Analiza el entorno específico de la empresa
- c) Ninguna es correcta.

9. Entre los principales factores del entorno general de las empresas se encuentran:

- a) Factores tecnológicos
- b) Amenaza de otros productos sustitutivos
- c) Competencia entre empresas del mismo sector

10. En un análisis DAFO las oportunidades:

- a) Son aspectos positivos del entorno, son factores externos
- b) Son puntos fuertes internos con los que cuenta la empresa
- c) Son factores de entorno que pueden poner en peligro la supervivencia de la empresa

11. Respecto a la cultura de la empresa:

- a) Puede transmitirse tanto por normas escritas como no escritas
- b) No hace referencia a los valores y creencias compartidos
- c) Es el modo en el que es percibida la empresa por los clientes y la sociedad

12. La responsabilidad social de la empresa se refiere principalmente al hecho de que:

- a) El empresario tiene que contribuir a la eliminación del desempleo
- b) El empresario no solo se preocupa por su beneficio sino por la forma en la que los obtiene y por su contribución a la sociedad
- c) El empresario tiene que asegurar una rentabilidad mínima de su inversión

13. ¿Cuál es el tipo de mercado en el que existen muchas empresas, no existen barreras de entrada ni de salida y tienen productos homogéneos?

- a) La competencia perfecta
- b) La competencia monopolística
- c) El oligopolio

14. Un plan de marketing consiste en:

- a) Un documento que describe los objetivos comerciales, los programas de acción, los recursos necesarios y el calendario en que se llevará a cabo cada acción.
- b) Un proceso de investigación cuya finalidad es obtener información relevante sobre el consumidor, el grado de competencia y otras características del entorno que afectan al producto.
- c) Un conjunto de estrategias cuya finalidad es alcanzar el liderazgo del mercado.

15. El marketing estratégico:

- a) Son acciones concretas sobre el producto, el precio, la promoción y la distribución.
- b) Es una estrategia de posicionamiento
- c) Es un estudio del consumidor

16. Sobre los niveles del producto:

- a) Se distinguen dos niveles de productos: Formal y ampliado
- b) Se distinguen tres niveles de producto: Básico, formal y ampliado
- c) El producto formal es la necesidad básica que cubre en el consumidor.

17. El ciclo de vida de los productos se compone de las siguientes fases:

- a) Introducción, crecimiento, madurez y declive
- b) Introducción, crecimiento, madurez y obsolescencia
- c) Ninguna respuesta es correcta.

18. Las actividades dirigidas a crear una imagen positiva de la empresa ante el exterior se denomina:

- a) Marketing.
- b) Merchandising.
- c) Relaciones públicas.

19. La marca engloba:

- a) El nombre y el logotipo
- b) Es lo mismo que el eslogan
- c) Es el diseño escrito del nombre

20. En la sociedad limitada :

- a) El capital se divide en participaciones
- b) Tributa a través del Impuesto de sociedades
- c) La respuesta a y b son correctas

21. El empresario individual:

- a) Tributa a través del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- b) Ha de tener un capital mínimo de 50.000 euros para iniciar su actividad.
- c) No puede contratar trabajadores por cuenta ajena

22. La inscripción de la empresa se realiza:

- a) Ante el ayuntamiento
- b) La Dirección General del Trabajo
- c) La Tesorería General de la Seguridad Social

23. Los puntos de atención al emprendedor:

- a) Facilitan la creación de empresas y el inicio efectivo de su actividad
- b) Tramitan los trámites necesarios tanto para la constitución de una sociedad como para el inicio de su actividad
- c) Todas las respuestas son correctas

24. El trabajador autónomo:

- a) Debe darse de alta en el RETA
- b) Se evita los trámites de constitución de una sociedad.
- c) A y b son correctas

25. La sociedad anónima:

- a) Requiere un capital mínimo de constitución de 60.000€
- b) Requiere un capital mínimo de constitución de 1€
- c) Requiere un mínimo de constitución de 60.000€ de los cuales debe estar desembolsado al menos un 25% en el momento de la constitución

26. La licencia de actividad:

- a) Se solicita en el ayuntamiento correspondiente
- b) Acredita que en un local, nave u oficina se puede ejercer una actividad comercial.
- c) A y b son correctas

27. El coste del trabajador para la empresa:

- a) Consta del salario que paga
- b) Se refiere a los costes de Seguridad Social
- c) Se compone del salario del trabajador y la cotización de la Seguridad Social

28. La organización de una empresa que ha surgido de manera espontánea por la interacción constante entre sus miembros, se denomina:

- a) Organización informal.
- b) Organización formal.
- c) Se puede utilizar cualquiera de los términos anteriores.

29. La importancia para un emprendedor de conocer el convenio colectivo de su sector está en que:

- a) En el convenio se recogen los grupos profesionales de los trabajadores
- b) En el convenio podrá encontrar cómo se regulan algunas materias de interés práctico como son las vacaciones o los permisos de trabajo
- c) La respuesta a y b son correctas

30. La Contabilidad tiene como función:

- a) Recoger y cuantificar la información que se genera en la empresa y comunicarla a los usuarios para que la utilicen en la toma de decisiones.
- b) Conocer las ventas de la empresa.
- c) Conocer el tamaño de la empresa.

31. Según la ecuación fundamental contable:

- a) El activo no corriente siempre es igual al pasivo no corriente
- b) El activo corriente siempre es igual al pasivo corriente
- c) El activo debe ser igual al pasivo

32. El sistema de financiación mediante el cual la empresa incorpora algún elemento de activo fijo a cambio de una cuota de arrendamiento se denomina:

- a) Empréstito.
- b) Leasing.
- c) Factoring.

33. El renting es:

- a) Un contrato de alquiler de un activo mueble de la empresa, que incluye mantenimiento, reparaciones y seguros
- b) Un contrato de alquiler de un activo mueble de la empresa, que no incluye mantenimiento, reparaciones y seguros.
- c) Ninguna respuesta es correcta

34. Las fuentes de financiación propias más importantes de la empresa las encontramos en:

- a) El capital social y el pasivo exigible a largo plazo.
- b) El capital social y las reservas.
- c) El pasivo exigible a largo plazo

35. El crédito comercial de proveedores de mercaderías es una fuente de financiación:

- a) Ajena y a corto plazo.
- b) Ajena y a largo plazo.
- c) Propia y a corto plazo

36. ¿Qué fuente de financiación sería la adecuada cuando la empresa necesita que se le anticipe el importe de una letra firmada por un cliente?

- a) Cuenta de crédito.
- b) Crédito comercial.
- c) Descuento de efectos.

37. ¿Cuál de las siguientes respuestas no es una fuente de financiación a corto plazo?

- a) Póliza de crédito.
- b) Fuentes espontáneas de financiación.
- c) Renting.

38. Una amortización es:

- a) La pérdida de valor de la empresa cuando tiene pérdidas y no beneficios
- b) La parte del beneficio que se deja en reservas en la empresa
- c) La pérdida de valor de un bien de inversión por su uso o por su obsolescencia

39. Las provisiones:

- a) Forman parte de la financiación interna de la empresa.
- b) Son equivalentes a las reservas de la empresa.
- c) Constituyen un medio de financiación ajena para la empresa.

40. La autofinanciación está formada por:

- a) El capital aportado por los socios.
- b) Las ayudas que la empresa puede recibir por parte de las administraciones públicas.
- c) Los fondos que genera la propia empresa y se destinan a la ampliación o mantenimiento de su actividad.

41. El Umbral de Rentabilidad es:

- a) La cantidad de ventas a partir de las que la empresa puede empezar a obtener beneficios porque ya ha cubierto todos sus costes.
- b) La cantidad de producción a partir de la que la empresa puede empezar a obtener beneficios porque ya ha cubierto todos sus costes fijos y parte de los variables.
- c) La cantidad de producción a partir de la que la empresa puede empezar a obtener beneficios porque ya ha cubierto todos sus costes fijos.

42. La inversión es:

- a) La compra de un bien o derecho que es duradero en la empresa.
- b) Es la compra de un bien, servicio o derecho que la empresa va a consumir de forma inmediata
- c) Es la obtención de recursos económicos para hacer frente a los gastos de la empresa.

43. Respecto a los costes fijos y variables es cierto que:

- a) Los costes fijos no pueden cambiar en ningún caso
- b) Los costes fijos y variables son los mismos para todas las empresas.
- c) Los costes fijos pueden cambiar si aumenta mucho la producción.

44. Una tienda de componentes informáticos vende juegos de móviles a 24 euros, tiene unos costes fijos de 9.800 euros. Teniendo en cuenta que el coste variable unitario de cada juego es 10 euros, calcula el umbral de rentabilidad:

- a) 700 juegos
- b) 980 juegos
- c) 408 juegos

45. El albarán:

- a) Tiene un modelo oficial
- b) Acredita el pago de mercancías
- c) Acredita la entrega de mercancías

46. El Impuesto de Sociedades:

- a) Se aplica a los beneficios obtenidos por las sociedades mercantiles.
- b) Se aplica a las ventas realizadas por las sociedades mercantiles.
- c) Es una cuota fija que pagar por las sociedades mercantiles.

47. Una empresa presenta el siguiente balance de situación: Activo no corriente: 50.000€ Activo corriente 12.500€. Patrimonio neto 40.000€, Pasivo no corriente: 20.000€, Pasivo corriente: 2500€.

Calcula el fondo de maniobra:

- a) -2500€
- b) 10.000€
- c) 15.000€

48. Cuenta de resultados. Una empresa presenta los siguientes datos: Ingresos de explotación: 40.00€ Gastos de explotación: 27.223€ Gastos financieros: 300€

Calcula su resultado del ejercicio, sabiendo que el impuesto de sociedades aplicable es un 25%

- a) 12.477€
- b) 12.777€
- c) 9.357€

49. Clasifica la siguiente cuenta; “Programas informáticos 800€” en activo, pasivo o patrimonio neto

- a) Activo
- b) Pasivo
- c) Patrimonio Neto

50. Un impuesto indirecto grava:

- a) El consumo
- b) La renta
- c) Las dos anteriores

HOJA PARA CÁLCULOS