

## 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: (1) TCPS01	Denominación completa del título: (1) Técnico Superior en Patronaje y Moda
Clave o código del módulo: (1) 02	Denominación completa del módulo profesional: (1) Empresa e iniciativa emprendedora

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<p>En las preguntas tipo test solo hay una respuesta correcta que debe señalar con un círculo.</p> <p>Si se equivoca o cambia de opinión la respuesta señalada se tacha con una X y se hace un nuevo círculo en la respuesta elegida.</p> <p>Las preguntas señaladas con un lápiz no serán corregidas.</p>
CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<p>El examen consta de 40 preguntas, de contenido teórico o práctico, que pueden ser tipo test o de respuesta corta. La suma total de las mismas será de 10.</p> <p>Cada respuesta errónea resta su valor: 0,25. Para superar la prueba hay que obtener al menos cinco puntos. Las preguntas de respuesta corta deben estar contestadas de forma completa para valorarse positivamente</p>

CALIFICACIÓN
.....



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

#### CONTENIDO DE LA PRUEBA:

1.- El capital necesario para crear una empresa debe ser:

- a) Financiado en su mayor parte por el banco y el resto por socios y amigos.
- b) En todo caso aportado por socios o amigos.
- c) Debe ser aportado por los socios e inversores al menos en su mitad.
- d) Si es aportado por el banco debe estar respaldado siempre por un avalista.

2.- La teoría de la tecnoestructura:

- a) Define al empresario como alguien capaz de cambiar de un negocio a otro si ve una oportunidad mejor.
- b) Define al empresario como el propietario de la empresa.
- c) Hace referencia a la tecnología aplicada en la empresa.
- d) Nos dice que el empresario no tiene por qué ser el dueño de la empresa.

3.- La diferencia entre emprendedor e intraemprendedor radica en que:

- a) El primero es el socio capitalista y el segundo asume el riesgo.
- b) El primero es el creador de la empresa y el segundo es un trabajador que tiene autonomía para emprender.
- c) El primero tiene autonomía para emprender y el segundo forma parte de la dirección de la empresa.
- d) El primero gestiona la empresa y el segundo es autónomo.



4.- El tamaño de mercado:

- a) Se refiere a los consumidores reales y también a los consumidores potenciales de un producto.
- b) Nos indica el número de compradores de un producto en un área geográfica.
- c) Se refiere a la cantidad vendida de producto en un área geográfica y en un periodo de tiempo.
- d) Todas las respuestas anteriores son falsas.

5.- ¿Cuál es la fórmula para calcular la cuota de mercado?

6.- ¿Qué es un prescriptor del mercado?

7.- En la competencia monopolística:

- a) Los productos son percibidos como únicos en el mercado por lo que la empresa tiene margen de maniobra para subir los precios.
- b) Solo existe una empresa que ofrece el producto.
- c) El gobierno fija los precios.
- d) Las empresas pactan los precios y condiciones de venta.

8.- Una estrategia diferenciada de segmentación:

- a) Se refiere segmentar el mercado para elegir posteriormente un solo segmento.
- b) Se refiere a usar una estrategia diferente para cada segmento.
- c) No es apropiada porque aumenta los costes de venta.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.



9.- Los criterios demográficos para segmentar el mercado se refieren a:

- a) Sexo, edad, nacionalidad, etc.
- b) Zona, tamaño de la empresa, localidad.
- c) Número de establecimientos que existen en una zona determinada.
- d) Nivel de renta.

10.- En un D.A.F.O.:

- a) Las debilidades se refieren a puntos débiles externos.
- b) Las oportunidades son aspectos positivos internos.
- c) Las fortalezas son aspectos positivos del entorno.
- d) Las oportunidades se refieren a aspectos positivos del entorno.

11.- La visión de la empresa hace referencia a:

- a) La transmisión de cultura empresarial.
- b) La imagen que tiene el emprendedor de la empresa en el futuro.
- c) Los principios que se consideran válidos dentro de la organización.
- d) A las normas no escritas de la empresa.

12.- Dentro de las normas no escritas de la empresa están:

- a) La ética de la empresa.
- b) La imagen que transmite la empresa.
- c) La filosofía de la empresa.
- d) Los espacios y vestimentas en la empresa.



13.- El marketing operativo:

- a) Diseña objetivos de la empresa.
- b) Incluye la distribución del producto.
- c) Contempla estrategias de la empresa.
- d) Realiza estudios previos de mercado.

14.- El producto formal:

- A) Se refiere a los atributos tangibles del producto.
- b) Es la necesidad básica que cubre el producto en el consumidor.
- c) Se refiere a las ventajas adicionales que se añaden a la compra del producto.
- d) Está relacionado con el servicio de postventa.

15.- Clasifica los productos según su tangibilidad.

16.- Los bienes complementarios podemos decir que:

- a) Si se consume más de uno se consume menos de otro.
- b) Si cambia el precio de uno no influye en la demanda del otro.
- c) Si baja la demanda de uno también baja la demanda del otro.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.



17.- Las segundas marcas:

- a) Sirven para diferenciar cada uno de los productos de una empresa.
- b) Son siempre marcas blancas.
- c) Se utiliza para vender productos más baratos y así llegar a otro segmento de mercado.
- d) Son el segundo nombre de una marca, por ejemplo “Coca Cola” y “Coke”.

18- Precio descremado consiste en:

- a) Sacar un producto a bajo coste para después subir el precio.
- b) Rebajar el producto por comprar mucha cantidad.
- c) Sacar un producto con precio alto para tener prestigio y después disminuir el precio para ganar clientes.
- d) Sacar un producto con una parte del precio fija y otra variable.

19.- ¿Quién es el franquiciado en una franquicia?

20.- En el canal directo siempre existe:

- a) La figura del minorista.
- b) La figura del mayorista.
- c) Ambos siempre aparecen en el canal directo.



21.-Según Hersey y Blanchard, si los trabajadores están muy motivados por trabajar y conocen muy bien su trabajo, el estilo adecuado de dirección sería:

- a) El estilo delegador, con baja orientación hacia la tarea y hacia las personas.
- b) El estilo participativo, con baja orientación hacia la tarea y alta hacia las personas, animándolas a que participen.
- c) El estilo persuasivo, con alta orientación hacia la tarea y hacia las personas, premiándolas cuando lo hacen bien.

22.- 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 las superiores.
- c) La crítica que se hace es que hay personas que pueden ordenar esas necesidades de otra manera.
- d) Todas las respuestas anteriores son correctas.

23.- Enumera los departamentos o áreas de una empresa.

24.- ¿Qué quiere decir que un empresario individual tiene responsabilidad ilimitada?

25.- ¿Cuál es el número máximo de socios de una Sociedad Limitada de nueva empresa en el momento de su constitución?

26.- ¿Qué es la certificación negativa del nombre de una empresa?





27.- En cuanto a las participaciones de una Sociedad Limitada.

- a) Los socios las pueden vender libremente a cualquiera.
- b) La venta entre socios es libre.
- c) La venta entre familiares es libre hasta el tercer grado.
- d) Las respuestas anteriores son falsas.

28.- Para constituir una sociedad no es preciso:

- a) Dar a la empresa de alta en el IAE.
- b) Pedir una certificación negativa del nombre social.
- c) Hacer escritura pública ante notario.
- d) Registrar la empresa en el registro mercantil.

29.-Una empresa que vende mesas ha incurrido en los siguientes costes:

Costes fijos = 9800 euros.

Costes variables unitarios = 10 euros por mesa.

Su precio de venta es de 24 euros unidad.

Calcula el umbral de rentabilidad.



30.- La diferencia básica entre coste fijo y coste variable está en que:

- a) Los fijos dependen del nivel de actividad y los variables no.
- b) Los fijos no dependen del nivel de actividad y los variables sí.
- c) Ambas son falsas.

31.- El umbral de rentabilidad es:

- a) El nivel de ventas con el que se obtienen beneficios.
- b) El nivel de ventas con el que el beneficio es cero.
- c) El beneficio que se obtiene por vender toda la producción.
- d) El margen que se obtiene al aplicar al porcentaje un precio técnico.

32.- Diferencia entre inversión y gasto.

33.- ¿Qué son los Business angels?

34.- ¿Qué son las amortizaciones?

35.- Clasifica las siguientes fuentes en propias ajenas: aportaciones de los socios, leasing, factoring, bussines angel, créditos, renting, reservas, descuentos de pagarés, amortizaciones,

36.- Una diferencia entre el leasing y en renting es que:



- a) En el leasing se alquila un bien y en el renting se compra.
- b) El leasing incluye mantenimiento, reparaciones y seguros, y el renting no.
- c) El renting incluye mantenimiento, reparaciones y seguros y el leasing no.
- d) Ninguna de las anteriores respuestas es cierta.

37.- 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.

38.- 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.

39.-La cuenta de proveedores y los 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 el activo ni en el pasivo pues son gastos.

40.- ¿Qué es el albarán?



39.- ¿Qué es un cheque conformado?

40.- Diferencia entre impuestos directos e indirectos.