

CUADERNILLO DE PREGUNTAS

**PRUEBAS DE LIBRES PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
TÉCNICO EN ATENCIÓN A PERSONAS EN SITUACIÓN DE
DEPENDENCIA.**

Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024

MAYO 2024

MÓDULO DE E.I.E.

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

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:(1) SSCM01	Denominación complete del título: (1) TÉCNICO EN ATENCIÓN A PERSONAS EN SITUACIÓN DE DEPENDENCIA		
Clave o código del módulo:(1) 0219	Denominación completa del módulo profesional: (1) EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA		

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> • La prueba tendrá una duración de 100 minutos (1 hora y cuarenta minutos), que empezará a contar desde que el profesor dé la señal de inicio, una vez haya repartido todos los cuadernillos. • Antes del inicio el profesor explicará en contenido de la prueba y las instrucciones a seguir. • La prueba consta de dos cuadernillos: <ul style="list-style-type: none"> ○ Cuadernillo de preguntas. El alumno deberá consignar sus datos personales en el espacio habilitado para ello. No se podrá responder a ninguna cuestión en este cuadernillo, en caso de hacerlo las respuestas no serán valoradas. ○ Cuadernillo de respuestas. El alumno deberá consignar sus datos personales en el espacio habilitado para ello. Solo se valorarán las preguntas contestadas en este cuadernillo. <ul style="list-style-type: none"> • Las preguntas, de los contenidos teóricos TIPO TEST, se responderán consignando la letra elegida de cada pregunta del cuadernillo de preguntas, en la tabla numerada del cuadernillo de respuestas. Si se ha de rectificar una respuesta, se debe tachar con una línea horizontal. No se puede utilizar líquido corrector (Tippex). • Las respuestas a cada uno de los apartados del caso práctico, se desarrollarán en las hojas en blanco que forman parte del cuadernillo de respuestas. Si se ha de rectificar alguna palabra, frase o párrafo se deberá tachar con una línea horizontal. No se puede utilizar líquido corrector (Tippex). • Si se utiliza una de las hojas para realizar operaciones en sucio, deberá hacerse constar para que no sea valorada. • Deberán firmarse todas las hojas del cuadernillo de respuestas en el espacio habilitado para ello. • El alumno debe presentar documento original acreditativo de su identificación, siendo válidos: DNI, pasaporte o carnet de conducir. • El documento acreditativo deberá permanecer visible en la mesa durante toda la prueba.

- El alumno deberá utilizar en la prueba, para escribir o señalar, bolígrafo con tinta indeleble de color AZUL. Solo se permitirá tener un máximo de dos bolígrafos en la mesa.
- Solo se podrá utilizar el papel facilitado por el examinador con el formato correspondiente.
- No se podrá utilizar material de consulta.
- No se permite el uso del teléfono móvil, ni los relojes inteligentes ni cualquier otro dispositivo con acceso a Internet. El teléfono deberá estar apagado y guardado mientras permanezca en la sala de la prueba.
- Se podrá hacer uso de una calculadora de tipo, única y exclusivamente, no programable.
- Los pabellones auditivos deben estar despejados. Están prohibidos los auriculares.
- No se puede abandonar la sala hasta que no hayan transcurrido 20 minutos desde el comienzo de la prueba.
- Al terminar el ejercicio COMPRUEBE que ha firmado en todas las hojas del cuadernillo de respuestas.
- Al entregar el examen (cuadernillo de preguntas y cuadernillo de respuestas), el profesor, delante del alumno, procederá a su grapado para crear un documento único.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- La prueba consta de una parte de contenido teórico, compuesta de cuarenta preguntas tipo test y de una parte de contenido práctico que contiene cuatro apartados:
- Las preguntas tipo test tendrán una valoración total de 8 puntos, de acuerdo con los siguientes criterios:
 - Solo existe una única opción de respuesta válida por cada pregunta, ya sea por ser la única respuesta correcta, o bien por ser la respuesta más completa.
 - Cada pregunta contestada correctamente puntuará 0,20.
 - Cada pregunta contestada incorrectamente restará 0,066.
 - Las preguntas no contestadas no restarán.
- Al final de las 40 preguntas tipo test de las que consta la prueba, hay tres preguntas test adicionales, es importante que las conteste, ya que si fuera necesario anular alguna de las preguntas del examen, las de reserva serán utilizadas para la corrección, en el orden exacto en el que aparecen; es decir, si se anula una pregunta, se reemplazará por la primera pregunta reserva y así sucesivamente.
- El caso práctico tendrá una valoración de 2 puntos:
 - Contiene cuatro apartados que se valorarán de forma independiente.
 - Cada apartado resuelto correctamente puntuará 0,50.

(1) Consígnense las denominaciones exactas y los códigos reflejados en el anexo 1.a o 1.b de las presentes instrucciones.

CALIFICACIÓN
.....

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

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

PREGUNTAS TIPO TEST:

1. EL TRABAJADOR POR CUENTA PROPIA:
 - a) Tiene un salario fijo con independencia de los beneficios.
 - b) Depende de su jefe.
 - c) La satisfacción laboral viene determinada por el clima y funcionamiento interno de la empresa.
 - d) Asume las responsabilidades en la marcha del negocio.
2. LA MOTIVACIÓN INTERNA PARA MONTAR UNA EMPRESA ES:
 - a) La necesidad de ganar más dinero.
 - b) La ilusión en proyecto.
 - c) La necesidad de encontrar un empleo.
 - d) El querer cambiar de empresa por encontrarnos insatisfechos.
3. SON CARACTERÍSTICAS PERSONALES DE LOS EMPRENDEDORES:
 - a) Persistencia, creatividad, capacidad de organización, honradez.
 - b) Persistencia, creatividad, solvencia económica, honradez.
 - c) Autoconfianza, creatividad, solvencia económica, honradez.
 - d) Creatividad, solvencia económica, honradez, experiencia profesional.
4. ES OLIGOPOLIO CUANDO:
 - a) Solo existe una empresa.
 - b) Hay pocas empresas.
 - c) Hay muchas empresas, pero buscan distinguir su producto.
 - d) Hay muchas empresas, pero ofrecen el mismo producto.
5. EN UN MERCADO QUE ESTÁ EN EQUILIBRIO, SI LOS VENDEDORES DECIDEN SUBIR EL PRECIO DE VENTA:
 - a) Continuará estando en equilibrio puesto que variar el precio no influye.
 - b) Se producirá un exceso de demanda, es decir se demandará más cantidad de producto del que ofrecen las empresas.
 - c) Se producirá un exceso de oferta, es decir se demandará menos producto del que pueden ofrecer las empresas.
 - d) Todas son falsas.
6. EN LA COMPETENCIA MONOPOLÍSTICA
 - a) Existen muchas empresas, las cuales ofrecen el mismo producto al mismo precio.
 - b) Hay pocas empresas que ofrezcan ese bien en el mercado.
 - c) Existen muchas empresas, que ofrecen un mismo producto pero buscan distinguirse por calidad y marca.
 - d) Todas son ciertas.

7. UN ENTORNO SENCILLO SE CARACTERIZA POR SER:
 - a) Dinámico, complejo, integrado y hostil.
 - b) Estable, complejo, integrado y hostil.
 - c) Estable, simple, integrado y favorable.
 - d) Dinámico, complejo, diversificado y hostil.
8. LOS PROVEEDORES DE LAS MATERIAS PRIMAS Y DE LOS SUMINISTROS TENDRÁN MÁS PODER SOBRE EL CLIENTE SI:
 - a) Hay pocos proveedores.
 - b) Hay pocos clientes.
 - c) El cliente es importante.
 - d) Hay muchos productos sustitutivos.
9. LA LEGISLACIÓN QUE AFECTA A LA ACTIVIDAD DE LAS EMPRESAS, LAS AYUDAS, LOS IMPUESTOS Y NORMATIVA LABORAL, PERTENECEN A:
 - a) El microentorno: análisis PEST.
 - b) El microentorno: análisis DAFO.
 - c) El macroentorno: análisis CAME.
 - d) El macroentorno: análisis PEST.
10. SEGÚN LA TEORÍA DEL EMPRESARIO INNOVADOR DE SHUMPETER:
 - a) Los verdaderos empresarios son los innovadores, es decir los que saben ver una oportunidad de negocio en el mercado.
 - b) Los verdaderos empresarios son los innovadores, es decir los que llevan al mercado un nuevo producto o lo ofrecen de forma distinta.
 - c) Los verdaderos empresarios son los innovadores, es decir los que ponen el dinero y asumen un riesgo económico.
 - d) Todas son falsas.
11. SON LAS HERRAMIENTAS DEL MARKETING OPERATIVO O MARKETING-MIX
 - a) Producto, precio, promoción, distribución.
 - b) Precio, calidad, promoción, distribución.
 - c) Calidad, precio, promoción, distribución.
 - d) Producto, precio, calidad, promoción.
12. NO SON ESTRATEGIAS DE PRECIOS:
 - a) Precios psicológicos.
 - b) Precio paquete.
 - c) Análisis de costes.
 - d) Precio gancho.
13. EL ESTUDIO DE MERCADO INCLUYE:
 - a) Análisis del cliente objetivo, de la competencia, de los proveedores.
 - b) Análisis del cliente objetivo, de los productos sustitutivos, de la competencia, de los proveedores.
 - c) Análisis del cliente objetivo, del segmento de mercado, de la competencia, de los proveedores.
 - d) Todas son falsas.

14. EL PRODUCTO ESTRELLA ES:

- a) El que las ventas son altas y además están creciendo.
- b) El que las ventas todavía son altas, pero no van a crecer, se van a mantener.
- c) El que las ventas son bajas y además están cayendo.
- d) Las ventas son bajas pero la tasa de crecimiento es alta.

15. SON ELEMENTOS DE LA MOTIVACIÓN INTRÍNSECA DEL TRABAJADOR:

- a) El sueldo.
- b) El poder asumir responsabilidades.
- c) El horario y los turnos.
- d) La estabilidad en el trabajo.

16. EL NÚMERO MÍNIMO DE SOCIOS EN LA CONSTITUCIÓN DE UNA SOCIEDAD LIMITADA ES DE:

- a) 3 socios.
- b) 1 socio.
- c) 5 socios.
- d) No hay límite máximo.

17. EL CAPITAL SOCIAL DE UNA SOCIEDAD ANÓNIMA ES DE:

- a) Mínimo de 1.000 €.
- b) Entre 3.000 y 12.000€.
- c) Entre 3.000 y 120.000 €.
- d) Mínimo 60.000€.

18. EN LA PIRÁMIDE JERÁRQUICA DE MASLOW, EL NIVEL, DESDE LA BASE, QUE CORRESPONDE A LA NECESIDAD SOCIAL ES:

- a) El tercer nivel y consiste en la necesidad de relacionarse con los demás.
- b) El cuarto nivel y consiste en la necesidad de reconocimiento y respeto por los demás.
- c) Es el quinto nivel y consiste en el desarrollo del propio potencial.
- d) El cuarto nivel y consiste en la necesidad de relacionarse con los demás.

19. DE LA TEORÍA HUMANISTA DE MACGREGOR, SON CARACTERÍSTICAS DE LA TEORÍA Y:

- a) La empresa debe estar controlando y amenazando para el cumplimiento de objetivos.
- b) Los trabajadores se motivan por el dinero.
- c) El esfuerzo es natural.
- d) Todas son falsas.

20. PARA CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ES PRECISO REALIZAR LOS SIGUIENTES TRÁMITES:

- a) Solicitar la certificación negativa de denominación social ante el Registro Mercantil.
- b) Realizar escritura pública ante notario.
- c) Registrar a la sociedad en el Registro Mercantil de la Provincia.
- d) Todas son ciertas.

21. LA MARCA BLANCA ES:

- a) La marca distinta que utiliza la empresa para cada uno de sus productos.
- b) La marca principal con la que cuenta la empresa en su producto estrella.
- c) La marca distinta que utiliza la empresa para vender otro producto, pero más barato.
- d) La marca propia que utilizan las grandes cadenas de distribución de algunos productos elaborados por los fabricantes.

22. SON CARACTERÍSTICAS DEL DIRECTOR (JEFE):

- a) Tiene capacidad de influir en los demás.
- b) Está orientado al cambio.
- c) Se le obedece por el puesto que ocupa y no por sus cualidades personales.
- d) Tiene visión de futuro.

23. EL NIVEL DEL PRODUCTO AMPLIADO ES:

- a) El que define ventajas adicionales que va a ofrecer un producto.
- b) El que define las características que podemos observar en el producto.
- c) El que define la necesidad básica que cubre el producto.
- d) Todas son falsas.

24. LA SEGMENTACIÓN DEL MERCADO:

- a) Es una herramienta que nos va a permitir centrarnos en unos clientes para así ofrecerles lo que necesitan.
- b) Significa dividir el mercado de clientes en grupos o tipos de clientes que comparten unas características en común.
- c) Se basa en criterios que pueden ser: geográficos, demográficos, económicos, psicológicos, etc.
- d) Todas son ciertas.

25. UN ORGANIGRAMA ES:

- a) Una representación de video de todas las áreas de la empresa.
- b) Una representación gráfica que indica la relación de jerarquía y dependencia entre las distintas áreas.
- c) Una representación gráfica que nos muestra la organización informal y oficiosa de la empresa.
- d) Todas son falsas.

26. LO QUE CARACTERIZA A UN EMPRESARIO INDIVIDUAL ES:

- a) Que responde con su patrimonio personal de la marcha del negocio.
- b) Que tributa por el impuesto sobre sociedades.
- c) Qué responde de forma limitada a su aportación a la empresa.
- d) Todas son ciertas.

27. SE CONSIDERAN BARRERAS DE ENTRADA EN UN SECTOR:

- a) Los requisitos legales que ponen las administraciones públicas.
- b) La diferenciación del producto de las empresas ya establecidas.
- c) La necesidad de realizar grandes inversiones.
- d) Todas son ciertas.

28. SEÑALA CUÁL DE LAS SIGUIENTES AFIRMACIONES ES CORRECTA:

- a) Las fortalezas y las debilidades son internas de la empresa, y las oportunidades y las amenazas vienen del entorno.
- b) Las fortalezas y las amenazas son internas de la empresa, y las debilidades y las oportunidades vienen del entorno.
- c) Las fortalezas y oportunidades son externas del entorno, y las debilidades y amenazas vienen de dentro de la empresa.
- d) Todas son ciertas.

29. LA IMAGEN CORPORATIVA:

- a) Es la forma en que la empresa quiere transmitir su cultura al entorno.
- b) Es el modo en el que la empresa es percibida por los clientes y la sociedad.
- c) Es transmitida intencionadamente a través de campañas de marketing y publicidad.
- d) Todas son ciertas.

30. ES UN GASTO INICIAL:

- a) Las instalaciones y obras de mejoras en el local.
- b) Los vehículos.
- c) Los suministros.
- d) El mobiliario.

31. RESPECTO DE LOS COSTES FIJOS Y VARIABLES ES CIERTO QUE:

- a) Los costes fijos son siempre fijos y no se pueden cambiar.
- b) Los costes fijos y variables son los mismos para todas las empresas.
- c) Los costes fijos dependen del nivel de actividad de la empresa.
- d) A los costes fijos se les puede llamar también semi-fijos.

32. LAS PARTICIPACIONES DE UNA SOCIEDAD LIMITADA:

- a) Los socios pueden vendérselas a cualquiera.
- b) La transmisión entre familiares, cónyuges y socios no es libre.
- c) Otorga el derecho al socio de recibir beneficios en proporción a su número de participaciones.
- d) No son proporcionales al capital aportado por cada socio.

33. EL UMBRAL DE RENTABILIDAD:

- a) Es el nivel de ventas a partir del cual se empiezan a obtener beneficios.
- b) Es el nivel de ventas en el que el beneficio es cero.
- c) Es el nivel de ventas en el que se cubren los gastos.
- d) Todas son ciertas.

34. SON FUENTES DE FINANCIACIÓN PROPIAS:

- a) Las amortizaciones.
- b) Los descuentos de letras.
- c) El factoring.
- d) Crowdfunding.

35. SON FUENTES DE FINANCIACIÓN AJENAS:

- a) El capital social.
- b) Los créditos bancarios.
- c) Las reservas.
- d) Las amortizaciones.

36. BUSINESS ANGELS SON:

- a) Inversores individuales que ofrecen capital, conocimientos técnicos y red de contactos a pequeñas empresas.
- b) Son empresas que participan en el capital de otras empresas.
- c) Es un sistema de financiación masiva o colectiva también llamado crowdfunding.
- d) Todas son falsas.

37. EL RENTING ES:

- a) Es un contrato de alquiler de un activo inmueble de la empresa, que incluye el mantenimiento, reparaciones y seguros.
- b) Es un contrato de alquiler de un activo mueble de la empresa, con opción a compra.
- c) Es un contrato de alquiler de un activo mueble de la empresa, que incluye el mantenimiento, reparaciones y seguros.
- d) No existe el renting.

38. EL PASIVO DE UNA EMPRESA:

- a) Son los bienes y derechos que posee.
- b) Comprende el patrimonio neto y las deudas que posee la empresa.
- c) Es el inmovilizado material y el inmaterial de la empresa.
- d) Todas son falsas.

39. LA FACTURA ES:

- a) El documento que acredita legalmente una compraventa de bienes y servicios.
- b) El documento que acredita que se ha entregado una mercancía.
- c) El documento donde el vendedor reconoce que se ha recibido una cantidad de dinero del cliente.
- d) El documento que contiene una orden de pago de una cantidad a favor de una persona llamada tomador.

40. EN LA LETRA DE CAMBIO:

- a) El librador es el vendedor, que es quien emite la letra.
- b) El librado es el cliente que tiene que pagarla.
- c) El tomador es la entidad bancaria que le cobrará la letra al librado en su fecha, si esta ha sido entregada previamente por el librador al tomador.
- d) Todas son ciertas.

PREGUNTAS TEST RESERVA:

1. EL IMPUESTO SOBRE EL VALOR AÑADIDO (IVA):

- a) Es un impuesto indirecto que no grava la renta sino el consumo.
- b) Es pagado por cualquier persona que realice una compra, salvo en los casos exentos.
- c) El papel de las empresas en el IVA es el de intermediario, de recaudador de impuestos para entregárselo a Hacienda.
- d) Todas son ciertas.

2. EL EMPRENDEDOR DE RESPONSABILIDAD LIMITADA:

- a) Responde ilimitadamente con sus bienes personales, presentes y futuros, de la marcha de la empresa.
- b) Responde ilimitadamente con sus bienes personales, presentes y futuros, de la marcha de la empresa, a excepción de la vivienda habitual, hasta un límite de cuantía.
- c) La responsabilidad de la marcha de la empresa está limitada a la aportación social.
- d) Todas son falsas.

3. EN LA GESTIÓN DE PEDIDOS MANTENIENDO UN STOCK DE SEGURIDAD, ES CIERTO QUE:

- a) El stock de seguridad, es el stock o cantidad de existencias mínimas en el almacén para poder hacer frente a pedidos imprevistos y evitar la rotura de stock.
- b) El stock de seguridad, es el nivel de stock en el cual hay que solicitar un pedido al proveedor, teniendo en cuenta que el proveedor tarda unos días en suministrar el pedido.
- c) El stock de seguridad, es el nivel máximo de stock sumando el stock de seguridad más la cantidad que se solicita en el pedido.
- d) No existe el stock de seguridad.

FIRMA

CASO PRÁCTICO:

Cada apartado resuelto correctamente tendrá una puntuación de 0,5 puntos.

LA EMPRESA “DEPENFA S.L.” PRESENTA LA SIGUIENTE INFORMACIÓN RELATIVA A SU BALANCE:

- Reserva legal: 12.000 €.
- Acreedores por prestaciones de servicios: 45.000 €
- Mobiliario: 8.000 €
- Deudores: 9.500 €
- Caja: 5000 €
- Deudas a largo plazo: 52.000 €
- Productos terminados: 45.000 €
- Aplicaciones informáticas: 18.000 €
- Proveedores: 18.000 €
- Maquinaria: 90.000 €
- Capital social: 120.000 €
- Proveedores de inmovilizado a largo plazo: 20.000 €
- Instalaciones técnicas: 30.000 €
- Elementos de transporte: 80.000 €
- Material de oficina: 3.000 €
- Clientes, efectos comerciales a cobrar: 24.500 €
- Proveedores de inmovilizado a corto plazo: 46.000 €

SE PIDE:

- A. ORDENAR EL BALANCE DE SITUACIÓN SEGÚN EL P.G.C, CON LOS DATOS ARRIBA FACILITADOS.**
- B. CALCULAR E INTERPRETAR EL FONDO DE MANIOBRA DE LA EMPRESA “DEPENFA S.L.” CON LOS DATOS ARRIBA FACILITADOS.**
- C. CALCULAR E INTERPRETAR EL RATIO DE LIQUIDEZ DE LA “DEPENFA S.L.” CON LOS DATOS ARRIBA FACILITADOS.**
- D. CALCULAR E INTERPRETAR EL RATIO DE ENDEUDAMIENTO DE LA “DEPENFA S.L.” CON LOS DATOS ARRIBA FACILITADOS.**

CUADERNILLO DE RESPUESTAS

**PRUEBAS DE LIBRES PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
TÉCNICO EN ATENCIÓN A PERSONAS EN SITUACIÓN DE
DEPENDENCIA.**

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

**Convocatoria correspondiente al curso 2023-2024
MAYO 2024**

MÓDULO DE E.I.E.

NOMBRE Y APELLIDOS:		
RESPUESTAS TEST DEL MÓDULO DE EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA		
1.	16.	31.
2.	17.	32.
3.	18.	33.
4.	19.	34.
5.	20.	35.
6.	21.	36.
7.	22.	37.
8.	23.	38.
9.	24.	39.
10.	25.	40.
11.	26.	TEST RESERVA:
12.	27.	1.
13.	28.	2.
14.	29.	3.
15.	30.	

FIRMA

RESPUESTAS AL CASO PRÁCTICO

FIRMA

FIRMA



FIRMA

FIRMA