

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 2024-2025

MAYO 2025

MÓDULO DE E.I.E.

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso 2024-2025

(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 completa 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 90 minutos (1 hora y treinta 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 consignado 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 carné 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 9 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 0,225.
 - Cada pregunta contestada incorrectamente restará 0,075.
 - 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 1 punto:
 - Contiene cuatro apartados que se valorarán de forma independiente.
 - Cada apartado resuelto correctamente puntuará 0,25.

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



Comunidad
de Madrid

I.E.S. FELIPE TRIGO



CALIFICACIÓN
.....

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

CONTENIDO DE LA PRUEBA:

PREGUNTAS TIPO TEST:

1. Un trabajador por cuenta ajena:

- a) Depende de un jefe y su responsabilidad está limitada.
- b) Asume responsabilidades en la marcha del negocio.
- c) Asume los riesgos económicos de la empresa.

2. Son considerados motivos para emprender:

- a) Querer ganar más dinero.
- b) Ser tu propio jefe y satisfacción personal.
- c) Todas son correctas.

3. ¿Cuál es la teoría que define al empresario como aquel que sabe ver una oportunidad de negocio en el mercado y es capaz de intuir y descubrir dónde están oportunidades no detectadas por nadie hasta el momento?

- a) Teoría de la tecnoestructura
- b) Teoría de la oportunidad
- c) Teorías socioculturales

4. Según las teorías socioculturales:

- a) Son las condiciones sociales y culturales las que facilitan o no que aparezcan empresarios.
- b) Se destacan dos teorías: la teoría de la incubadora y la teoría de la marginación social.
- c) Todas son correctas.

5. Según la teoría del empresario innovador (de Schumpeter), el cambio tecnológico viene dado en tres etapas:

- a) Invención, innovación e imitación.
- b) Limitación, novedad y riesgos.
- c) Invención, decisiones y asunción de riesgos.

6. **Aquella persona que trabaja dentro de una organización, pero que dispone de la autonomía suficiente para plantear nuevos proyectos y desarrollarlos como si fueran propios, se denomina:**
- a) Emprendedor
 - b) Empresario
 - c) Intraemprendedor
7. **Son características personales de un emprendedor:**
- a) Honradez, capacidad de trabajo, capacidad de organización, persistencia y asunción de riesgos.
 - b) Creatividad, autoconfianza y habilidades sociales como la empatía, la escucha activa o el asertividad.
 - c) Todas son correctas.
8. **¿Cómo se denomina la cantidad de ventas de un producto por una empresa respecto al total de ventas de ese producto por todas las empresas del sector?**
- a) Tamaño de mercado.
 - b) Cuota de mercado
 - c) Demanda.
9. **El monopolio:**
- a) Existen muchas empresas, las cuales ofrecen el mismo producto al mismo precio.
 - b) Existe solo una empresa que ofrece ese producto. Hoy en día están prohibidos por ley, aunque podemos encontrar empresas que pueden parecerse, como los talleres de la ITV o los estancos.
 - c) Hay pocas empresas que ofrecen ese bien en el mercado.
10. **Segmentar el mercado significa:**
- a) Utilizar una estrategia indiferenciada donde todos los clientes van a recibir el mismo producto.
 - b) Dividir nuestros clientes en grupos de clientes que comparten características en común.
 - c) Atender a los clientes que son nuestro cliente prototipo a través de una estrategia concentrada.
11. **Un estudio de mercado incluye:**
- a) El cliente objetivo, la competencia y los proveedores.
 - b) El cliente objetivo, la competencia y los productos sustitutivos
 - c) El cliente objetivo, la competencia, los proveedores y los productos sustitutivos.
12. **Un entorno sencillo se caracteriza por ser:**
- a) Dinámico, complejo, diversificado y hostil.
 - b) Estable, simple, integrado y favorable
 - c) Dinámico, simple, hostil e integrado
13. **Señala la correcta (DAFO):**
- 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 oportunidades son externas, y las debilidades y las amenazas son internas.
 - c) Ninguna de las anteriores es correcta.

14. Misión es:

- a) Es lo que desea ser en el futuro la empresa, hacia donde se dirige, la imagen que tiene el emprendedor de la empresa en el futuro.
- b) Es la razón de existir de la empresa, representa la personalidad de ésta, la filosofía de la compañía, que se mantiene al largo del tiempo.
- c) Son los principios que se consideran validos dentro de la organización y por tanto aceptado por sus miembros. Reflejan los valores “éticos” para la empresa.

15. Son herramientas del marketing operativo:

- a) Producto, estrategia, promoción y distribución
- b) Producto, precio, promoción y distribución
- c) Producto, calidad, precio y posición.

16. El nivel de producto ampliado es el que:

- a) Define las ventajas adicionales que va a ofrecer el producto, tales como facilidades de financiación instalación, garantías, etc.
- b) Define la necesidad que cubre el producto.
- c) Define las características que podemos observar en el producto, tales como la cantidad, calidad, diseño, etc.

17. Todo aquello que se puede ofrecer al mercado porque satisface una necesidad y puede ser tanto: un bien como un servicio, se denomina:

- a) Precio
- b) Producto
- c) Promoción

18. Estrategias de precios: los precios psicológicos son aquellos que...

- a) Si se compra el pack entero es más barato que las piezas por separado.
- b) Se utilizan cifras que dan la sensación de que el precio es menor. Está comprobado que se percibe como mucho menor un precio terminado en 95 o 99 que en ceros.
- c) Consiste en poner un precio muy bajo para que el cliente entre en el establecimiento y, una vez dentro, adquiera otros productos que no son tan baratos.

19. ¿Qué es un rappel?

- a) Un descuento que se hace al cliente cuando paga de forma anticipada.
- b) Un descuento que se hace al cliente por el volumen de pedidos.
- c) Promociones en temporada de navidad.

20. La ventaja de que una empresa cuente con un departamento de atención al cliente es que:

- a) Se obtiene información de las quejas y sugerencias, lo que permite detectar productos defectuosos, así como realizar mejoras en los mismos.
- b) Dado que la empresa puede reaccionar ante reclamaciones, se pierden menos clientes.
- c) Todas son correctas.

21. Señala la correcta:

- a) Un líder siempre es nombrado por la empresa y la dirección no.
- b) El líder es elegido y reconocido por los demás, mientras que la dirección la elige la empresa.
- c) La dirección siempre tiene la capacidad de influir sobre los demás.

22. Carmen, por su experiencia laboral, tiene la percepción de que los trabajadores son vagos por naturaleza y que hay que supervisarlos y castigarlos porque por ellos mismos no tomarían responsabilidades. Nos encontramos ante una visión del ser humano:

- a) Basada en la teoría X de McGregor.
- b) Basada en la teoría Y de McGregor.
- c) Basada en la teoría de la Malla Gerencial de Blake y Mouton.

23. En la teoría de Maslow:

- a) El nivel de auto realización es el máximo que se puede alcanzar.
- b) Es necesario cubrir las necesidades inferiores para poder ir subiendo hacia necesidades superiores.
- c) Ambas son correctas.

24. Una herramienta complementaria al DAFO que propone corregir, afrontar, mantener y explotar las estrategias en función del análisis DAFO, se denomina:

- a) PEST
- b) CAME
- c) Estudio de mercado interno.

25. ¿Cuál es la principal diferencia entre el leasing y el renting?

- a) El leasing permite al final del contrato adquirir el bien, mientras que el renting no contempla esta opción.
- b) El renting incluye únicamente servicios financieros, mientras que el leasing cubre mantenimiento y reparaciones.
- c) El leasing está destinado solo a particulares, y el renting exclusivamente a empresas.

26. ¿Cuántos socios, como mínimo, deben formar una Sociedad Limitada Laboral?

- a) No existe número mínimo
- b) 2
- c) Mínimo tres, de los cuales al menos dos serán trabajadores.

27. Una de las diferencias entre la SA y la SL es:

- a) El capital de la SL se divide en participaciones y el capital de la SA en acciones, pudiendo los socios vender estas últimas a cualquiera.
- b) La SL tiene un capital mínimo de 3.000 euros y la SA de 66.000 euros
- c) EL capital de la SA no es preciso desembolsarlo de forma completa en la constitución de la sociedad, con un 50% es suficiente.

28. El stock o cantidad de existencias mínimas en el almacén para poder hacer frente a pedidos imprevistos de los clientes o retrasos en la entrega por parte de los proveedores, se denomina:

- a) Stock máximo.
- b) Stock de seguridad
- c) Punto de pedido

29. La diferencia entre coste fijo y coste variable es 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) Ninguna es correcta.

30. Un organigrama:

- a) Es una representación gráfica que indica la relación de jerarquía y dependencia entre las distintas áreas.
- b) Existen distintos tipos: vertical, horizontal, circular, entre otros.
- c) Todas son correctas.

31. El umbral de rentabilidad:

- a) Es el margen que se obtiene al aplicar un porcentaje al precio técnico.
- b) Es el nivel ventas a partir del cual se empiezan a obtener beneficios, o nivel de ventas con el que se cubren gastos y el beneficio es 0.
- c) Aquello que no depende del nivel de actividad de la empresa, sino que es una cantidad fija independiente a la producción.

32. Sociedades de Capital Riesgo:

- a) Son inversores individuales, normalmente empresarios o directivos de empresas, que ofrecen capital, sus conocimientos técnicos y su red de contactos a pequeñas empresas que se encuentran en sus primeras fases.
- b) Son empresas que participan en el capital de otras empresas, bien en la fase inicial o en empresas ya en funcionamiento que tienen un gran potencial de crecimiento y de rentabilidad pero que presentan un gran riesgo.
- c) Todas son correctas.

33. ¿Cuál es la diferencia entre el factoring y el confirming?

- a) El factoring se aplica a los créditos comerciales de los clientes de la empresa y el confirming a los proveedores de la empresa.
- b) El factoring no se hace cargo de los impagos y el confirming sí.
- c) Ninguna es correcta.

34. El pasivo hace referencia:

- a) A los bienes y derechos que posee una empresa.
- b) Al capital que aportan los socios para financiar la empresa.
- c) A las deudas que tiene la empresa a corto y largo plazo.

35. La cuenta de resultados se calcula:

- a) Sumamos todos los ingresos y le restamos los gastos.
- b) Se procederá por pasos, primero el resultado de explotación, después el financiero, después antes de impuestos y, por último, el resultado del ejercicio.
- c) Se procederá por pasos, primero el resultado de explotación, después el resultado de antes de impuestos y por último el resultado del ejercicio.

36. Un albarán se caracteriza por:

- a) Se elaboran dos copias, siendo siempre una devuelta por la cliente firmada.
- b) Va acompañado de diez copias en la nota de porte que entrega el transportista al cliente.
- c) Se elaboran cuatro copias, devolviendo una la cliente firmada, además de entregarse una nota de porte por el transportista al cliente.

37. El cheque conformado:

- a) Tiene dos barras cruzadas para cobrar solamente en ese banco.
- b) Tiene dos barras cruzadas para abonarlo en cuenta.
- c) El banco manifiesta que el firmante tiene fondos suficientes para hacer frente al pago del cheque.

38. El IVA:

- a) Es un impuesto pagado por cualquier persona cuando realiza una compra, salvo casos exentos.
- b) Se trata de un impuesto indirecto que no grava la renta sino el consumo.
- c) Todas son correctas.

39. El ratio de endeudamiento:

- a) Se define por la división entre el pasivo corriente y el pasivo no corriente.
- b) Se define como el pasivo dividido por el pasivo más el patrimonio neto.
- c) Su valor no puede superar el 0,8, pues tendría un exceso de deudas.

40. El capital mínimo para constituir una sociedad limitada es de:

- a) 3.000 euros
- b) 30.000 euros
- c) 300 euros

PREGUNTAS TEST RESERVA:

- 1) **¿Cómo se denomina el modo en que la empresa es percibida por los clientes y la sociedad?**
 - a) Visión y valores.
 - b) Imagen corporativa
 - c) Responsabilidad Social Corporativa

- 2) **¿En qué nivel del producto se encuentra la marca, las características técnicas o la caducidad?**
 - a) Producto básico
 - b) Producto formal
 - c) Producto adicional

- 3) **¿Qué forma jurídica de la empresa tiene socios industriales, que solo aportan trabajo, pero no tienen responsabilidad en la gestión?**
 - a) Sociedad Anónima
 - b) Sociedad Colectiva
 - c) Sociedad Laboral

FIRMA

CASO PRÁCTICO:

Cada apartado resuelto correctamente tendrá una puntuación de 0,25 puntos.

Ejercicio 1 (0,25 puntos)

En un polígono industrial se han vendido 1200 coches a lo largo de un año, por lo que su mercado total es de 1200 unidades. Las ventas de concesionarios de dicho polígono son las siguientes: concesionario A: 330 unidades; concesionario B: 450 unidades; concesionario C: 420 unidades.

SE PIDE: ¿Qué cuota de mercado tiene cada uno de los concesionarios?

Ejercicio 2 (0,25 puntos)

Carmen se dedica a fabricar velas aromáticas. El coste variable unitario es de 4 euros y tiene unos costes fijos totales anuales de 4000 euros. Si pretende vender 1200 velas a un precio de 9 euros cada una.

SE PIDE: ¿cuál será su beneficio total?

Ejercicio 3 (0,25 puntos)

Una empresa vende libros de Empresa e iniciativa emprendedora a un precio de 10 euros cada uno. Además, se sabe que soporta un coste variable de 5 euros por unidad fabricada y unos costes fijos que se dividen en los siguientes conceptos: coste fijo de mano de obra de 31.000 euros anuales, coste fijo por alquiler del local 10.000 euros anuales y otros costes fijos de producción por un importe total de 19.000 euros.

SE PIDE:

Calcular punto muerto o umbral de rentabilidad.

Ejercicio 4 (0,25 puntos)

Teniendo en cuenta los datos del ejercicio anterior:

SE PIDE: Si la empresa vendiera y fabricase 5500 libros, ¿obtendría beneficios?

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 2024-2025
MAYO 2025**

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



Comunidad
de Madrid

I.E.S. FELIPE TRIGO



FIRMA

FIRMA



Comunidad
de Madrid

I.E.S. FELIPE TRIGO



FIRMA

