

## Pruebas para la obtención del título de Técnico

### Convocatoria correspondiente al curso 2022-2023

(Resolución de 13 de diciembre de 2022 de la Dirección General de Educación Secundaria, Formación Profesional y Régimen Especial)

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

- Cumplimentar 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. Se facilita una hoja para realizar cálculos al final del cuadernillo del examen.
- Responder en la hoja de respuestas del test.
- 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 90 minutos (1 hora y media)**.

#### CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- Este examen consta de 80 preguntas.
- Sólo existe una respuesta adecuada a cada pregunta.
- Todas las preguntas tienen el mismo valor.
- Los errores penalizan; así, tres 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. o pasaporte:	Fecha:	

**HOJA DE RESPUESTAS DEL TEST**

1) a b c d	21) a b c d	41) a b c d	61) a b c d
2) a b c d	22) a b c d	42) a b c d	62) a b c d
3) a b c d	23) a b c d	43) a b c d	63) a b c d
4) a b c d	24) a b c d	44) a b c d	64) a b c d
5) a b c d	25) a b c d	45) a b c d	65) a b c d
6) a b c d	26) a b c d	46) a b c d	66) a b c d
7) a b c d	27) a b c d	47) a b c d	67) a b c d
8) a b c d	28) a b c d	48) a b c d	68) a b c d
9) a b c d	29) a b c d	49) a b c d	69) a b c d
10) a b c d	30) a b c d	50) a b c d	70) a b c d
11) a b c d	31) a b c d	51) a b c d	71) a b c d
12) a b c d	32) a b c d	52) a b c d	72) a b c d
13) a b c d	33) a b c d	53) a b c d	73) a b c d
14) a b c d	34) a b c d	54) a b c d	74) a b c d
15) a b c d	35) a b c d	55) a b c d	75) a b c d
16) a b c d	36) a b c d	56) a b c d	76) a b c d
17) a b c d	37) a b c d	57) a b c d	77) a b c d
18) a b c d	38) a b c d	58) a b c d	78) a b c d
19) a b c d	39) a b c d	59) a b c d	79) a b c d
20) a b c d	40) a b c d	60) a b c d	80) a b c d

N.º de respuestas correctas		Puntuación obtenida en el test	
N.º de respuestas incorrectas			
N.º de respuestas en blanco			

DATOS DEL ALUMNO			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. /N.I.E. o pasaporte:	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. **¿Cuál de las siguientes respuestas constituye una de las diversas funciones que la empresa realiza en la sociedad?**
  - a) Combinar o coordinar los factores productivos.
  - b) Definir políticas macroeconómicas para cada sector de actividad.
  - c) Promulgar normas sociales de obligado cumplimiento
  
3. **Entre los requisitos para ser empresario se encuentran:**
  - a) Ser un emprendedor, siempre y en todo caso
  - b) Aceptar el riesgo que supone crear una empresa, disponer de un capital mínimo y acceso a la tecnología necesaria, y poseer habilidades personales y sociales que le permitan desarrollar su proyecto
  - c) Habilidad manual para trabajar en ese negocio
  
4. **Señala la respuesta incorrecta:**
  - a) La característica más importante de un empresario/a es que es propietario de la empresa
  - b) El empresario/a debe ser creativo y arriesgado
  - c) No es lo mismo emprender que autoemplearse
  
5. **Lo que caracteriza a un emprendedor es:**
  - a) La capacidad de crear nuevas empresas con beneficio económico
  - b) La capacidad de convertir en proyectos reales las ideas, generando algún beneficio para el emprendedor como para su entorno
  - c) Siempre es un empresario pues son dos términos casi idénticos
  
6. **Emprender es:**
  - a) Crear empresas
  - b) Idear y poner en práctica una actividad arriesgada
  - c) Ejecutar un proyecto que no implique riesgo

**7. A la hora de crear una empresa**

- a) Se distingue entre motivos (razones que nos llevan a crearla) y motivación (ilusión en el proyecto)
- b) Sólo son importantes los motivos para emprender, la motivación es irrelevante
- c) Ejemplos de motivación son: querer ganar más dinero, dejar una empresa en la que estamos insatisfechos...

**8. 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) El cualquier directivo que tome decisiones de dirección en una empresa

**9. 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 verdadero emprendedor
- c) Trabaja dentro de una empresa u organización, y plantea nuevos proyectos y los desarrolla como si fueran propios

**10. La segmentación de mercado**

- a) Supone estudiar al cliente objetivo, la competencia y los proveedores
- b) Significa, siempre y en todo caso, utilizar una estrategia diferente para cada tipo de cliente
- c) Significa dividir el mercado de clientes en grupos o tipos de clientes con características en común

**11. Señala la respuesta correcta, acerca de las funciones económico-sociales de la empresa:**

- a) La empresa establece y organiza los factores productivos para obtener bienes y servicios que satisfagan necesidades
- b) La empresa establece las normas legales que debemos seguir en una determinada sociedad
- c) a y b son correctas

**12. 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

**13. El entorno general de la empresa:**

- a) Afecta de modo especial a la empresa y es el más cercano.
- b) Afecta a todas las empresas, como por ejemplo el marco jurídico legal.
- c) Está constituido por el conjunto de proveedores y clientes de la empresa.

**14. El análisis PEST**

- a) Analiza el entorno específico de la empresa, aquellos factores propios de su sector
- b) Analiza el entorno general (macroentorno) de la empresa
- c) Es una herramienta de marketing

**15. Los factores socioculturales son uno de los componentes del entorno que afectan a las empresas, ya que son los referidos a:**

- a) El estilo de vida de la gente, los hábitos alimentarios, la religión...
- b) El impacto medioambiental y la legislación en este campo que afecta a las empresas.
- c) Las normas legales como los impuestos, la contratación de trabajadores...

**16. Entre los principales integrantes del entorno específico de la empresa se encuentran:**

- a) Los factores socioeconómicos.
- b) Los hábitos de consumo de la población
- c) Las relaciones con los proveedores y los clientes.

**17. En una matriz DAFO**

- a) Las fortalezas son elementos positivos para nosotros que provienen del exterior, del entorno
- b) Las debilidades son los puntos fuertes internos
- c) Las amenazas son dificultades provenientes del exterior

**18. 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

**19. 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 que lo obtiene y por su contribución a la sociedad
- c) El empresario tiene que asegurar una rentabilidad mínima de su inversión

**20. La misión de una empresa:**

- a) Es la imagen del futuro deseado, que la empresa busca y quiere crear con sus esfuerzos y acciones
- b) Es la razón de existir de una empresa, representa su identidad y personalidad en el momento presente
- c) Es lo mismo que los valores

- 21. “Una vez definida la idea de negocio, debe elaborarse el plan de empresa con todo detalle y sin apartarse en ningún momento de la idea inicial”**
- a) La anterior afirmación es falsa porque el Plan de Empresa debe ser flexible y redefinirse en caso de que las circunstancias varíen y sea necesaria la adaptación.
  - b) La anterior afirmación es correcta porque el Gobierno no nos permitirá cambiar las circunstancias iniciales que se hayan establecido.
  - c) La anterior afirmación es correcta porque no podemos tener éxito si estamos constantemente cambiando la idea del negocio.
- 22. 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
- 23. Respecto a la imagen corporativa, no es:**
- a) La forma en que la empresa quiere transmitir su cultura al entorno
  - b) La responsabilidad social corporativa de la empresa
  - c) Las campañas de marketing y publicidad para mejorar su imagen
- 24. En una situación de competencia monopolística**
- a) Existen muchas empresas que ofrecen el producto
  - b) Las empresas buscan distinguir su producto de las demás, por la calidad y por la marca
  - c) a y b son correctas
- 25. El equilibrio de mercado se produce cuando:**
- a) La cantidad que están dispuestos a comprar los compradores coincide con la cantidad que están dispuestos a vender los vendedores a un precio determinado
  - b) La oferta es igual a la demanda
  - c) a y b son correctas
- 26. La función de la oferta muestra:**
- a) Las cantidades de un bien o servicio que las empresas están dispuestas a producir a un precio determinado
  - b) Las preferencias de los consumidores
  - c) Las compras de los consumidores y las ventas de las empresas
- 27. Cuando existe un exceso de oferta:**
- a) El precio aumenta debido a que los compradores querrán adquirir una cantidad superior.
  - b) El precio disminuirá como una forma de estimular la venta del producto.
  - c) Ocurrirá lo mismo que si hay un exceso de demanda: los precios no cesarán de aumentar hasta llegar al equilibrio.

**28. Los factores que influyen en la decisión de compra de un consumidor son:**

- a) Psicológicos, macroeconómicos y sociales.
- b) El precio del producto fundamentalmente.
- c) La calidad del producto, sobre todo.

**29. El conjunto de medios que ayudan a dar salida al producto en el lugar donde el consumidor realiza la compra se denomina:**

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

**30. 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.

**31. El marketing estratégico:**

- a) Son acciones concretas sobre el producto, el precio, la promoción y la distribución
- b) Es únicamente el estudio del consumidor
- c) Implica un estudio previo del mercado, seguido de la definición de objetivos y estrategias para alcanzar nuestros objetivos

**32. Sobre los niveles del producto:**

- a) El producto básico son las ventajas adicionales que se añaden a la compra del producto formal
- b) Distinguimos dos niveles de producto: producto básico y ampliado
- c) Se distinguen tres niveles de producto: básico, formal (o real) y ampliado

**33. La marca:**

- a) Engloba el nombre y el logotipo
- b) Es únicamente el diseño escrito del nombre, con un determinado tipo de letra y color
- c) Es lo mismo que el eslogan

**34. Juan considera la posibilidad de entrar como socio en una Sociedad Colectiva. Si únicamente desea aportar trabajo, y no responsabilizarse de la gestión, le conviene ser:**

- a) Socio industrial.
- b) Socio colectivo.
- c) Socio comanditario.

**35. En la sociedad limitada laboral:**

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

**36. Las sociedades personalistas pueden ser:**

- a) Laborales o colectivas
- b) Colectivas o comanditarias
- c) Individuales o ilimitadas

**37. 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

**38. La licencia de actividad:**

- a) Se solicita en el Ayuntamiento competente
- b) Acredita que en un local, nave u oficina se puede ejercer una actividad comercial, industrial o de servicios
- c) a y b son correctas

**39. 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

**40. El trabajador/a 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

**41. Deben inscribirse en el Registro Mercantil:**

- a) Las personas jurídicas.
- b) Los empresarios individuales.
- c) Todas las empresas

**42. Las ventajas que un emprendedor puede encontrar en la VUE (ventanilla única empresarial) son:**

- a) Agilización del tiempo que se tarda en crear una empresa
- b) Orientación sobre los medios de financiación, formas jurídicas, ayudas subvenciones etc
- c) Todas las anteriores son correctas

**43. 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 capital mínimo de constitución de 60.000 €, de los cuales debe estar desembolsado al menos un 25% en el momento de la constitución



**44. 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

**45. 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.

**46. 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

**47. Sobre el estilo de liderazgo:**

- a) Solo hay un tipo de estilo de liderazgo válido
- b) Existen varios tipos de liderazgo.
- c) No es relevante para aumentar o disminuir el rendimiento de las personas que están bajo ese mando.

**48. 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.

**49. El Patrimonio se define como:**

- a) El conjunto de elementos situados en el mismo local comercial
- b) Aquellos elementos que pertenecen al activo de la empresa
- c) El conjunto de bienes, derechos y obligaciones o deudas que posee una empresa

**50. 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

**51. Para calcular los costes totales debemos:**

- a) Sumar el precio de venta a los costes variables
- b) Sumar los costes fijos y los costes variables unitarios
- c) Sumar los costes fijos y los variables unitarios multiplicados por la cantidad de producción

**52. El beneficio neto es:**

- a) El beneficio de actividades ordinario menos los gastos extraordinarios
- b) El margen bruto menos costes fijos
- c) El beneficio de antes de impuestos (BAI) menos el impuesto de sociedades

**53. 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.

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

- a) El Capital y el Pasivo Exigible a largo plazo.
- b) El Capital y las Reservas.
- c) El Pasivo Exigible a largo plazo

**55. 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

**56. ¿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 (descuento de letras y pagarés)

**57. 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.

**58.Cuál de las siguientes respuestas no es una fuente de financiación a corto plazo?**

- a) Póliza de crédito.
- b) Descuento de letras y pagarés
- c) Renting.

**59. La autofinanciación**

- a) Hace referencia a la financiación que realiza la empresa a través de su propia actividad empresarial, por la marcha del negocio
- b) Las reservas y las amortizaciones son fuentes de autofinanciación
- c) a y b son correctas

**60. El Umbral de Rentabilidad es:**

- a) La cantidad de producción a partir de la 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.

**61. El fondo de maniobra:**

- a) Si es negativo, es buena señal
- b) Solo puede ser positivo
- c) Si es positivo supone que la empresa está en equilibrio

**62. La Inversión es:**

- a) La obtención de medios financieros necesarios para hacer frente a los gastos de la empresa.
- b) Aplicar medios financieros en la compra, renovación o mejora de elementos
- c) Un plan numérico para asignar recursos a actividades específicas.

**63. En una peluquería de caballeros, la compra de un secador profesional es:**

- a) Una inversión
- b) Un gasto
- c) Un coste fijo

**64. Calcula el umbral de rentabilidad de una empresa cuyos costes fijos anuales ascienden a 155.000€, el coste variable de una unidad de producto es de 25€ y el precio de venta medio de sus productos de 45€**

- a) 7750
- b) 6.200
- c) 344,44

**65. Una tienda de productos para el cuidado de la piel vende cremas anti-edad a 24 euros el bote, tiene unos costes fijos de 9.800 euros. Teniendo en cuenta que el coste variable unitario de cada bote es 10 euros, calcula el umbral de rentabilidad:**

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

**66. En un centro de estética, el alquiler del local es un:**

- a) Coste variable
- b) Coste fijo
- c) Coste unitario

**67. 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 podrían variar si hay un cambio muy importante en el volumen de producción

**68. El descuento de letras o pagarés:**

- a) La empresa acude a un banco y solicita que le adelanten el dinero de una letra o pagaré
- b) Se trata de una fuente de financiación propia
- c) La empresa compra mercaderías y no paga al contado, sino en un plazo sin intereses añadidos

**69. El albarán**

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

**70. Un impuesto directo grava:**

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

**71. La ratio de liquidez o solvencia a corto plazo**

- a) Hace referencia a la capacidad de la empresa para hacer frente, en el momento oportuno, a sus compromisos a largo plazo
- b) Se refiere a la capacidad de los activos de la empresa para hacer frente a la totalidad de las obligaciones contraídas
- c) Indica la distancia de la suspensión de pagos

**72. 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.

**73. El impuesto de sociedades tiene un tipo o % que:**

- a) Es progresivo, igual que el IRPF
- b) Es del 25% para todas las empresas excepto para las nuevas, que es del 15%
- c) Está entre el 25% y el 15% según el tipo de producto que se venda y el IVA que corresponda

**74. Una amortización es:**

- a) La pérdida del 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

**75. Clasifica la siguiente cuenta en activo, pasivo o patrimonio neto: “Mobiliario: 4.000 €”**

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

**76. Clasifica la siguiente cuenta en activo, pasivo o patrimonio neto: “Reservas: 4.000 €”**

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

**77. 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: 2.500.**

**Calcula el fondo de maniobra:**

- a) -2.500 €
- b) 10.000 €
- c) 15.000 €

**78. Una empresa presenta el siguiente balance de situación: Activo no corriente: 53.500 €; Activo corriente: 12.320 €; Patrimonio neto: 35.000 €; Pasivo no corriente: 20.000 €; Pasivo corriente: 10.820 €**

**Calcula su ratio de liquidez:**

- a) Activo corriente / Pasivo corriente = 1,138
- b) Pasivo no corriente / Pasivo corriente = 0,001
- c) Activo corriente / Pasivo no corriente = 0,616

**79. Cuenta de resultados. Una empresa presenta los siguientes datos: ingresos de explotación: 40.000 €; gastos de explotación: 27.223 €; gastos financieros: 300 €.**

**Calcula su resultado de explotación, (BAII) sabiendo que el % del impuesto de sociedades aplicable es de un 25%.**

- a) 12.477 €
- b) 12.777 €
- c) 9.357 €

**80. Cuenta de resultados. Una empresa presenta los siguientes datos: ingresos de explotación: 40.000 €; gastos de explotación: 27.223 €; gastos financieros: 300 €.**

**Calcula el resultado del ejercicio (beneficio neto), sabiendo que el % del impuesto de sociedades aplicable es de un 25%.**

- a) 12.477 €
- b) 12.777 €
- c) 9.357 €



## **HOJA PARA CÁLCULOS**