

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso académico 2024-2025

(Resolución de 19 de diciembre de 2024 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:	Denominación completa del título:		
IFCS03	Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones WEB		
Clave o código del módulo:	Denominación completa del módulo profesional:		
11	EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA		

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA

- La duración del examen es de 90 minutos.
- La prueba consta de una parte tipo test compuesto por 50 preguntas con cuatro opciones de las cuales solamente una es correcta.
- Cada pregunta del test se responderá en el espacio dejado al efecto, **en la hoja de respuestas, la página 3** de este cuadernillo. Se usarán X en los recuadros para señalar la respuesta seleccionada.
- Si se quiere rectificar una respuesta contestada, se rellenará toda la casilla de la respuesta incorrecta, tal y como se puede apreciar aquí:
☐a ☒b ☐c ☒d
- Se dispondrá de una hoja para borrador (o de varias si se requieren), que será proporcionada por el centro. Esa hoja se entregará obligatoriamente al final junto con el examen, si bien nada de lo escrito en la hoja de borrador se valorará en la corrección.
- Sólo se utilizará bolígrafo negro o azul, no permitiéndose usar bolígrafo rojo, lapicero, Tipp-Ex, etc.
- Se permite el uso de calculadora no programable.
- No se podrá emplear ningún dispositivo electrónico.
- Cualquier tachadura o borrón en una respuesta podrá invalidar toda la puntuación de esta.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN

- El test se calificará sobre 10 puntos. Todas las preguntas se calificarán equitativamente con la misma cantidad de puntos. En cada pregunta se plantearán varias respuestas, y se deberá señalar la única que se considere correcta. Cada respuesta correcta que se marque se valorará con 0,2 puntos, y si se marca alguna incorrecta se descontarán 0,07 puntos. Si no se está seguro de si una respuesta es correcta o no, y no se marca, no sumará ni restará puntos.
- Calificación final del módulo profesional: El alumno obtendrá en el módulo profesional una calificación entera entre 1 y 10. Dicha calificación se calculará redondeando la conseguida en el examen. Si los decimales son inferiores a 0,5 la calificación se redondeará al entero más bajo; si son superiores o iguales a 0,5 al entero más alto. Las calificaciones inferiores a 1 se redondearán a 1.

CALIFICACIÓN

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

ANEXO: CRITERIOS DE EVALUACIÓN MÍNIMOS UTILIZADOS EN LA PRUEBA:

- Identificar los requisitos legales mínimos exigidos para la constitución de la empresa, según su forma jurídica.
- Explicar, las características legales básicas identificadas para cada tipo jurídico de empresa.
- Conocer los trámites exigidos por la legislación vigente para la constitución de una empresa, nombrando el organismo donde se tramita cada documento, el tiempo y la forma requeridos
- Realizar un balance de la empresa y una cuenta de pérdidas y ganancias a partir de los datos económicos solicitados.
- Analizar económica y patrimonialmente una empresa a través de las ratios.
- Conocer las fuentes de financiación de una empresa.
- Explicar en qué consiste el marketing-mix.
- Describir los medios más habituales de promoción de ventas en función del tipo de producto y/o servicio.
- Conocer los impuestos fundamentales para la puesta en marcha de una empresa.
- Hallar el umbral de rentabilidad y su relación para fijar los precios
- Describir un plan de empresa relacionando cada apartado con los temas expuestos en el curso.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE EIE	PREGUNTAS
Reconocer las capacidades asociadas a la iniciativa emprendedora, analizando los requerimientos derivados de los puestos de trabajo y de las actividades empresariales.	1 - 5
Definir la oportunidad de creación de una pequeña empresa, valorando el impacto sobre el entorno de actuación e incorporando valores éticos.	6- 23
Realizar las actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.	24- 31
Realizar actividades de gestión administrativa y financiera básica de una “pyme”, identificando las principales obligaciones contables y fiscales y cumplimentando la documentación.	32 - 50

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

CENTRO EDUCATIVO: IES EL CAÑAVERAL	LOCALIDAD: MÓSTOLES
Código del ciclo: IFCS03	Denominación completa del título: Técnico Superior en Desarrollo de Aplicaciones Web
Clave o código del módulo: 11	Denominación completa del módulo profesional: Empresa e Iniciativa Emprendedora

RESPUESTAS TEST

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

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

PREGUNTAS TEST

- (RA 1) La forma en que la empresa *Ikea* presenta sus productos recorriendo *salesrooms* es un ejemplo de:**
 - Innovación en organización.
 - Innovación en producto.
 - Innovación en proceso.
 - Innovación en marketing.
- (RA 1) ¿De qué fase del *Design Thinking* son propias las herramientas del pensamiento lateral y del *Storytelling*?**
 - De la empatía y la definición.
 - Del testeo y el prototipado.
 - De la ideación.
 - De todas las anteriores.
- (RA 1) Al conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios que poseen los individuos para gestionar su propio proyecto o itinerario profesional, o crear su propio negocio como opción al trabajo por cuenta ajena (no como última salida) lo llamamos:**
 - Cultura corporativa.
 - Cultura emprendedora.
 - Cualidades del empresario.
 - Capacidad creativa.
- (RA 1) El emprendedor corporativo:**
 - Trabaja dentro de la empresa, pero tiene tal autonomía que puede plantear proyectos nuevos y llevarlos a la práctica como si fueran nuevos.
 - Son los gestores de una ONG y los altos cargos de la Administración.
 - Crean corporaciones donde emprenden nuevos proyectos.
 - Ninguna es correcta.
- (RA 1) La diferencia entre motivos y motivación para crear una empresa es que:**
 - Los motivos son siempre externos y la motivación interna.
 - Los motivos son las razones que tenemos para crearla y la motivación es la idea de negocio que nos empuja a abrirla.
 - Los motivos son las razones que tenemos para crearla y la motivación es la ilusión interna que sentimos por crearla y que nos hace luchar y no desfallecer.
 - Los motivos son la *dinamita* y la motivación la *chispa* para comenzar el negocio.
- (RA 2) ¿Cuál es el objetivo principal de definir una relación con los clientes en el lienzo de negocio Canvas?**
 - Detallar los costos operativos de hacer llegar los productos a los clientes.
 - Comunicar cómo se atraerá, retendrá e incrementará la cartera de clientes.
 - Analizar el Target de los clientes y determinar el segmento de mercado.
 - Identificar competidores directos según las preferencias de los clientes.

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

7. (RA 2) Cuando realizamos un estudio de mercado, llevamos a cabo:

- a) La previsión de Tesorería.
- b) El análisis del entorno.
- c) El estudio del proceso productivo que nos interesa.
- d) El estudio de las inversiones necesarias para acometer el proyecto.

8. (RA 2) Indique cuál de los siguientes factores pertenece al macroentorno de la empresa:

- a) Competidores.
- b) Factores jurídicos (normativa laboral, medioambiental, etc.)
- c) Factores económicos (renta, tipos de interés, etc.)
- d) Son correctas las opciones b) y c)

9. (RA 2) Pedro es un jubilado de 70 años. Vive con su mujer, también mayor, en un pueblo remoto de la comarca del Alto Tajo. Nunca se interesó mucho por los adelantos tecnológicos, pero le gustaría disponer de un teléfono móvil para poder estar en comunicación permanente con sus hijos, que viven en Madrid. Querría adquirir un móvil de manejo sencillo, pocas funciones y un display grande. Pedro sería un integrante de:

- a) Una cuota de mercado.
- b) El tamaño de mercado.
- c) Un segmento del mercado.
- d) Ninguna de las anteriores opciones es correcta.

10. (RA 2) La intensidad de la competencia de las empresas de un mercado no depende de:

- a) El número de empresas que ya existan
- b) Diferenciar el producto dl de la competencia.
- c) Las barreras de salida del sector.
- d) La necesidad de realizar grandes inversiones.

11.(RA 2) Los proveedores tendrán más poder si:

- a) Hay muchos proveedores y entre todos hacen más fuerza.
- b) No hay productos sustitutivos y hay que comprarles a ellos.
- c) Hay posibilidad de entrada de nuevos competidores.
- d) La empresa es un cliente importante para el proveedor.

12.(RA 2) De las siguientes respuestas, indica la que no forma parte del plan de marketing:

- a) Canales de distribución.
- b) Estrategia de precios.
- c) Presentación de los promotores.
- d) Políticas de ventas.

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

13.(RA 2) El fenómeno de marcas múltiples consiste en que:

- a) Una empresa presenta en el mercado sus diferentes productos abanderados por marcas fuertes, muy reconocidas por el público.
- b) Cada empresa tiene una marca, con lo cual se dice que en ese mercado hay marcas múltiples.
- c) Una empresa crea una marca satélite o segunda marca para completar el mercado de otra más fuerte que también le pertenece.
- d) Varias empresas colaboran en productos o en promoción, lo que también recibe el nombre de "co-branding".

14. (RA 2) La empresa Camisas S.L necesita 100.000 unidades de un tipo especial de botones, y no sabe si fabricarlos directamente o comprarlos a un proveedor. Los costes fijos de fabricación totales son de 8.000 euros y el coste variable unitario de 0,3 euros. ¿por debajo de qué precio le compensará a Camisas S.L. comprar los botones al proveedor?

- a) 0,37 €
- b) 0,35 €
- c) 0,38 €
- d) 0,40 €

15.(RA 2) Una empresa fabrica 10 muebles al día para lo que necesita 20 tablas de madera de roble al día. La empresa fija un stock mínimo de seguridad de 40 tablas para imprevistos o retrasos del proveedor. El tiempo que tarda el proveedor en abastecer de tablas de roble es de 2 días. Indica el número de unidades que tiene que haber en el almacén para realizar el pedido.

- a) 25 tablas.
- b) 80 tablas.
- c) 60 tablas.
- d) 90 tablas.

16. (RA 2) Según la matriz DAFO cruzado, ¿cómo se denomina el tipo de estrategias que tendrá que utilizar una empresa que se enfrenta a un número elevado de oportunidades y que cuenta con muchas fortalezas?

- a) Estrategias defensivas.
- b) Estrategias ofensivas.
- c) Estrategias de reorientación.
- d) Estrategias impulsoras.

17. (RA 2) ¿Cómo se denomina la fase de la vida del producto en el que las ventas avanzan de manera rápida y los beneficios se incrementan?

- a) Introducción.
- b) Madurez.
- c) Crecimiento.
- d) Lanzamiento.

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

18. (RA 2) ¿Cómo se denomina la estrategia consistente en fijar precios altos, normalmente al introducir un producto en el mercado, para obtener beneficios rápidos?

- a) Estrategia de precios de penetración.
- b) Estrategia de precios de descremación.
- c) Estrategia de precios psicológicos.
- d) Estrategia de precios de excelencia.

19. (RA 2) La técnica de comunicación que consiste en llevar a cabo actividades que mejoran la imagen de la empresa se llama:

- a) Marketing de guerrilla.
- b) Esponsorización.
- c) Relaciones públicas.
- d) Merchandising.

20.(RA 2) Cómo se llama la estrategia de negocio, basada en la consideración del cliente como el activo más importante de la empresa, intentando personalizar al máximo la relación comercial:

- a) Marketing viral.
- b) Marketing de guerrilla
- c) Marketing relacional
- d) Fidelización del cliente.

21.(RA 2) Si tenemos en cuenta los niveles que se le pueden atribuir a un producto, ¿dónde se incluiría el envase y la marca de este?

- a) En el llamado producto básico.
- b) En el llamado producto formal.
- c) En el llamado producto ampliado.
- d) En el llamado producto de consumo.

22.(RA 2) Sabemos que el coste fijo de una empresa es de 96 000 euros mensuales, que el coste variable unitario del producto que elabora es de 240 euros y que el precio de venta es de 315 euros. Por lo tanto:

- a) La empresa obtendrá beneficios en todo momento, ya que el precio de venta es superior al coste medio.
- b) Se obtendrán beneficios siempre que se venda más de 96 000 unidades mensuales.
- c) Se obtendrán pérdidas si el número de unidades vendidas es inferior a 1 280.
- d) Se obtendrán pérdidas si el número de unidades vendidas es inferior a 1 920.

23. (RA 2) Según su tamaño, una pequeña empresa es aquella que tiene:

- a) Una plantilla de menos de 10 trabajadores y una cifra de negocios inferior a 10 000 000 €.
- b) Una plantilla de menos de 50 trabajadores y una cifra de negocios inferior a 10 000 000 €.
- c) Una plantilla de menos de 10 trabajadores y una cifra de negocios inferior a 2 000 000 €.
- d) Una plantilla de menos de 10 trabajadores y una cifra de negocios inferior a 50 000 000 €

24.(RA 3) ¿Cuál de los siguientes agentes se dedican a avalar a las pymes para facilitar que el banco conceda a estas pymes un préstamo?

- a) Las sociedades factor.
- b) Las sociedades de garantía recíproca.
- c) Las sociedades de capital riesgo.
- d) Las Sociedades de Inversión de Capital Variable.

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

25.(RA 3) Si se constituye una S.A. con un capital social inicial suscrito de 200.000 euros los socios fundadores tienen la obligación de desembolsar, como mínimo, en el momento de la constitución:

- a) 25.000 euros.
- b) 50.000 euros.
- c) La mitad del capital suscrito: 100.000 euros
- d) La totalidad del capital suscrito: 200.000 euros.

26. (RA 3) Cuántos socios debe tener como mínimo una sociedad laboral:

- a) Mínimo 2, de la condición que sean.
- b) Mínimo 3, de la condición que sean.
- c) Mínimo 3, 2 de ellos capitalistas.
- d) Mínimo 3, 2 de ellos trabajadores.

27. (RA 3) Una sociedad limitada laboral con 10 socios trabajadores, ¿a cuántos trabajadores asalariados podrá contratar con un contrato indefinido?

- a) A un número no superior al 15% de las horas año trabajadas por los socios trabajadores.
- b) A un número no superior al 25% de las horas año trabajadas por los socios trabajadores.
- c) A un número no superior al 49% de las horas año trabajadas por los socios trabajadores.
- d) A un número superior al 50% de las horas año trabajadas por los socios trabajadores.

28. (RA 3) La certificación negativa de denominación de una sociedad anónima la certifica:

- a) Los auditores de cuentas.
- b) El Consejo Regulador de la Denominación de Origen.
- c) El Registro Mercantil Central
- d) Hacienda Pública.

29. (RA 3) El libro de visitas:

- a) Es un documento donde la Inspección de Trabajo anota las diligencias cuando acude al centro.
- b) Es un documento donde la Inspección de Hacienda anota las diligencias cuando acude al centro.
- c) Es un documento donde la empresa anota las personas ajenas a la empresa que acuden al centro.
- d) Es un documento donde la empresa matricula al personal.

30.(RA 3) ¿Qué formas jurídicas pueden constituirse telemáticamente a través del DUE?

- a) Sociedades cooperativas.
- b) Sociedades anónimas.
- c) Sociedades limitadas.
- d) b y c son correctas.

31.(RA 3)Cuál es la función de la redacción de los Estatutos sociales:

- a) Es un certificado que acredita la creación de la empresa
- b) Es un documento oficial formado, entre otros, por el nombre de la sociedad, el objeto de la sociedad, el domicilio y el capital social inicial.
- c) Se trata de un documento mediante el cual se identifican los socios, se nombran los diferentes cargos administrativos de la sociedad y se especifican sus funciones.
- d) Es un documento que contiene la voluntad de los socios de constituir la empresa, así como las aportaciones que cada uno realice.

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

32.(RA 4) ¿Cómo se denomina la cláusula por la cual el librador puede ceder la propiedad de la letra de cambio a otra persona?

- a) Aval.
- b) Protesto.
- c) Transferencia.
- d) Endoso.

33. (RA 4) Imagina un cheque emitido en el extranjero, pero dentro de Europa y pagadero en España. ¿Cuál es el plazo máximo para ser presentado al cobro sin perder los derechos que otorga la Ley Cambiaria y del Cheque?

- a) 20 días.
- b) 60 días.
- c) 15 días.
- d) 30 días

34. (RA 4) Los créditos bancarios:

- a) Es un instrumento de financiación que se utiliza para cubrir necesidades transitorias de financiación.
- b) Se solicita cuando no sabemos exactamente la cantidad que vamos a necesitar ni el plazo de devolución.
- c) Se utiliza para adquirir elementos del inmovilizado, no para salvar situaciones transitorias de financiación.
- d) a y b son ciertas.

35.(RA 4) El factoring es....

- a) Un contrato por el que una empresa encomienda el pago de las facturas y efectos que tiene con sus proveedores a otra empresa a cambio del cargo de unos intereses estipulados.
- b) Un contrato por el que una empresa encomienda el cobro de las facturas y efectos de sus clientes a otra empresa a cambio del cargo de unos intereses estipulados.
- c) Un contrato de arrendamiento financiero por el que una empresa alquila a otra un bien mueble o inmueble.
- d) Una empresa que vende productos de segunda mano y defectuosos de primeras marcas.

36.(RA 4) ¿Qué es el leasing?

- a) Un contrato por el que una empresa encomienda el pago de las facturas y efectos que tiene con sus proveedores a otra empresa a cambio del cargo de unos intereses estipulados.
- b) Un contrato por el que una empresa encomienda el cobro de las facturas y efectos de sus clientes a otra empresa a cambio del cargo de unos intereses estipulados.
- c) Un contrato de arrendamiento financiero por el que una empresa alquila a otra un bien mueble o inmueble.
- d) Es una empresa que vende productos de segunda mano y defectuosos de primeras marcas.

37. (RA 4) El descuento de efectos es:

- a) Una ventaja que se obtiene si se paga una factura al contado.
- b) Un título de renta fija que convierte a su propietario en acreedor de una empresa a la que presta dinero. A veces se puede convertir en acciones.
- c) Una operación por la que se obtiene anticipadamente el importe de una letra de cambio, menos un tipo de descuento y una comisión.
- d) El descuento que se aplica por el pago al contado de las facturas.

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

38.(RA 4) El plan de tesorería permite:

- a) Averiguar si la empresa ha obtenido ganancias o pérdidas en un ejercicio concreto.
- b) Analizar si va a ser necesario contar con una cuenta de crédito u otra financiación especial.
- c) Determinar si existe déficit o superávit de caja.
- d) Son correctas las respuestas b) y c).

39.(RA 4) El concepto contable de amortización hace referencia a:

- a) La eliminación de maquinaria anticuada.
- b) La reducción de puestos de trabajo excesivos.
- c) El valor de la depreciación de los elementos del activo no corriente del balance por el uso, el paso de tiempo o el avance tecnológico.
- d) Son correctas las respuestas b) y c).

40. (RA 4) Si compras un elemento amortizable por 50.000 € y pagas 30.000 € al contado y el resto el próximo año, sabiendo que se amortiza en 10 años, ¿qué anotarás como inversión?

- a) 50.000
- b) 30.000
- c) 5.000
- d) 3.000

41. (RA 4) La autofinanciación de enriquecimiento:

- a) Está formada por las reservas.
- b) Está formada por las subvenciones que se obtienen de las Administraciones públicas.
- c) Está formada por las amortizaciones.
- d) Está formada por el fondo de maniobra.

42.(RA 4) La empresa Meco S.L. presenta las siguientes cifras en su balance:

Activo Corriente	3.200 €
Activo no Corriente	6.500 €
Patrimonio Neto y Pasivo	9.700 €
Patrimonio Neto	3.500 €
Pasivo No Corriente	4.600 €.

- a) Su fondo de maniobra será igual a 6.500 euros.
- b) Su fondo de maniobra será igual a 1.600 euros.
- c) Su fondo de maniobra será igual a -6.500 euros.
- d) Su fondo de maniobra será igual a -1.600 euros.

43.(RA 4) ¿Qué es el Crowdfunding?

- a) Es un sistema de amortización del inmovilizado material.
- b) Es un método de selección de inversiones a largo plazo.
- c) Es un sistema de financiación masiva o colectiva.
- d) Ninguna de las opciones es correcta.

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

La sociedad LARA, SA presenta a comienzos del presente año los siguientes elementos patrimoniales:

- Mobiliario 16.000
- Deudas a L/P con entidades de crédito 12.000
- Proveedores efectos comerciales a pagar 20.000
- Amortización acumulada del inmovilizado material 4.000
- Caja 4.000
- Clientes 14.000
- Capital social ¿??
- HP deudora por conceptos fiscales 6.000
- Proveedores 12.000
- Saldo PyG 9.000
- Remuneraciones pendientes de pago 1.000
- Mercaderías 24.000
- Maquinaria 54.000
- Bancos 6.000
- Reservas 28.000
- Elementos de transporte 10.000

44. (RA 4) ¿Cuál es la cifra de Capital social?

- a) 34.000
- b) 52.000
- c) 48.000
- d) Ninguna de las anteriores

45. (RA 4) ¿Cuál es la cifra del total del activo?

- a) 158.000
- b) 130.000
- c) 134.000
- d) 120.000

46.(RA 4) ¿Cuál es la cifra del realizable?

- a) 14.000
- b) 20.000
- c) 10.000
- d) 12.000

47. (RA 4) ¿Cuál es la cifra del exigible total?

- a) 75.000
- b) 86.000
- c) 45.000
- d) Ninguna de las anteriores

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

48.(RA 4) La empresa SANSON S.L. ha adquirido un edificio para instalar allí sus nuevas oficinas. ¿En qué masa patrimonial del balance se contabilizará dicha operación?

- a) En el Pasivo No Corriente.
- b) En el Patrimonio Neto y Pasivo.
- c) En el Activo Corriente.
- d) En el Activo no Corriente.

49.(RA 4) Un empresario ha soportado IVA por un importe de 8.300 € y ha repercutido IVA por un importe de 5.500 €. ¿Qué tendrá que hacer en Hacienda?

- a) La empresa deberá ingresar en Hacienda 2.800 € en concepto de IVA.
- b) La empresa no deberá hacer nada en Hacienda, el IVA ya lo ha pagado el consumidor final.
- c) Hacienda deberá ingresar 5.500 € en concepto de IVA.
- d) Hacienda devolverá 2.800 € en concepto de IVA.

50. (RA 4) Pueden acogerse al régimen de tributación del IRPF “estimación objetiva”:

- a) Pequeñas empresas que hayan facturado menos de 500.000 € en el ejercicio anterior.
- b) Pequeñas empresas cuyo rendimiento íntegro en el ejercicio anterior fuera inferior a 500.000 €.
- c) Pequeñas empresas que hayan facturado menos de 150.000 € en el ejercicio anterior.
- d) Pequeñas empresas cuyo rendimiento íntegro en el ejercicio anterior fuera inferior a 150.000 €.