

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

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso académico 2023-2024

(Resolución de 29 de diciembre de 2023 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: 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		

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> 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: <div style="text-align: center;"> <input type="checkbox"/> a <input checked="" type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c <input checked="" type="checkbox"/> d </div> 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
<ul style="list-style-type: none"> 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.

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

CALIFICACIÓN

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- 21
Realizar las actividades para la constitución y puesta en marcha de una empresa, seleccionando la forma jurídica e identificando las obligaciones legales asociadas.	22- 30
Realizar actividades de gestión administrativa y financiera básica de una “pyme”, identificando las principales obligaciones contables y fiscales y cumplimentando la documentación.	31 - 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

1. ¿Quién es el precursor de la teoría empresario riesgo?

- a) Baumol
- b) Knight
- c) Perkins
- d) Schumpeter

2. ¿Qué teoría defiende que el contexto cultural condiciona el número de empresarios y la iniciativa emprendedora?

- a) La teoría del empresario riesgo.
- b) La teoría del empresario como tecnoestructura.
- c) La teoría de William Baumol.
- d) Ninguna de las respuestas anteriores es correcta.

3. En la idea de negocio, lo verdaderamente importante es:

- a) La propuesta de valor y la forma de satisfacer la necesidad.
- b) Como se planteen los objetivos a largo plazo.
- c) La actividad a la que se va a dedicar el emprendedor y a quién se la va a vender.
- d) Todas las opciones son correctas.

4.Cuál de las siguientes respuestas no es un efecto de la innovación:

- a) Aumentan los costes.
- b) Aumenta la competitividad.
- c) Aumentan las ventas.
- d) Se incrementa la calidad.

5. Cuando elegimos entre varias alternativas por estar presente el riesgo en todas ellas, estamos ante lo que se llama:

- a) Riesgo generacional.
- b) Coste de alternancia-
- c) Coste de oportunidad.
- d) Incertidumbre secuencial.

6. ¿Cuál es el objetivo principal de definir una relación con los clientes en el lienzo de negocio Canvas?

- a) Detallar los costos operativos de hacer llegar los productos a los clientes.
- b) Comunicar cómo se atraerá, retendrá e incrementará la cartera de clientes.
- c) Analizar el Target de los clientes y determinar el segmento de mercado.
- d) Identificar competidores directos según las preferencias de los clientes.

7. 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.

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

8. Los hábitos de consumo de la población hacen referencia en el análisis P.E.S.T. a factores:

- a) Tecnológicos.
- b) Políticos-legales.
- c) Socioculturales
- d) Económicos

9. La segmentación del mercado, si tiene en cuenta el estilo de vida del comprador, está considerando el criterio:

- a) Psicográfico
- b) Sociodemográfico.
- c) Conductual.
- d) Geográfico.

10. 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 de la competencia.
- c) Las barreras de salida del sector.
- d) La necesidad de realizar grandes inversiones.

11. 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. 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.

13. Cuando una empresa pone marcas distintas a los productos que comercializa, para adaptarse a los distintos segmentos de mercado, nos encontramos con lo que se llama:

- a) Marcas múltiples.
- b) Marca única.
- c) Marca blanca.
- d) Marca del distribuidor.

14. El precio que se caracteriza por ser alto al principio, asociado a un producto innovador que no tiene competencia, se llama:

- a) Precio psicológico.
- b) Precio de descremación.
- c) Precio de penetración.
- d) Precio aleatorio.

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

15. Dentro de la cartera de productos que comercializa una empresa, el grupo de productos que están destinados a usos similares o que satisfacen las mismas necesidades se llama:

- a) Amplitud de la cartera de productos.
- b) Línea de productos.
- c) Gama de productos.
- d) Profundidad de la línea de productos.

16. La referencia al conjunto de productos que comercializa una empresa se llama:

- a) Línea de productos.
- b) Cartera o gama de productos
- c) Amplitud de la cartera de productos.
- d) Profundidad de la cartera de productos

17. Los precios que se ponen en un determinado evento, como por ejemplo una feria, se llaman:

- a) Precio de penetración.
- b) Precio de descremación.
- c) Precios psicológicos.
- d) Precio aleatorio.

18. 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.

19. 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.

20. 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.

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

21. Calcule el punto muerto o umbral de rentabilidad de la empresa CoSystems S.L. a la vista de los siguientes datos:

Costes Fijos	12.000 €
Costes variables totales	90.000 €
Precio de venta al público	21 €/unidad
Unidades producidas al mes	6.000

- a) 200 unidades
- b) 2 unidades
- c) 2.000 unidades
- d) 20.000 unidades

22. 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 €

23. ¿Cuál de las siguientes afirmaciones es correcta sobre las sociedades de responsabilidad limitada?

- a) El capital mínimo para crear una SL es de 3.000 €
- b) El capital mínimo para crear una SL es de 60.000€.
- c) Los socios deben desembolsar el 100% del capital en su creación.
- d) Las SL deben tener como mínimo 3 socios.

24. 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.

25. 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.

26. 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.

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

d) A un número superior al 50% de las horas año trabajadas por los socios trabajadores.

27. 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.

28. 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.

29. ¿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.

30.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.

31. En una letra de cambio, la persona que está obligada a pagar se llama:

- a) Librador.
- b) Librado.
- c) Tenedor.
- d) Endosatario

32. 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

33. Los créditos bancarios:

- a) Es un instrumento de financiación que se utiliza para cubrir necesidades transitorias de financiación.

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

- 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.

34.¿Cuál de las siguientes opciones se refiere a la cesión de derechos sobre clientes pendientes de cobro a una entidad financiera a cambio de liquidez inmediata?

- a) Renting
 b) Confirming
 c) Línea de descuento
 d) Factoring

35.¿Cuál de las siguientes opciones se utiliza para financiar la adquisición de vehículos o equipos sin la necesidad de comprarlos directamente?

- a) Línea de crédito
 b) Renting
 c) Línea de descuento
 d) Préstamo

36.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.

37.Una sociedad de garantía recíproca:

- a) Es una empresa que analiza proyectos de inversión y los avala para que puedan obtener financiación de bancos.
 b) Es un tipo de compañía de seguros para cobrar los impagos de clientes.
 c) Es una empresa que se ocupa del cobro de las facturas vencidas.
 d) Es una empresa a través de la que se realiza el confirming.

38.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 gasto?

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

39.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

40. La autofinanciación de enriquecimiento:

- a) Está formada por las reservas.

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

- 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.

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

41. ¿Cuál es la cifra de Capital social?

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

42. ¿Cuál es la cifra del total del activo?

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

43. ¿Cuál es la cifra del realizable?

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

44. ¿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:	

45.¿Cómo se llama la ratio obtenida tras dividir el activo de una empresa entra su pasivo?

- a) Ratio de tesorería
- b) Ratio de liquidez.
- c) Ratio de garantía.
- d) Ratio de solvencia.

46.¿Cuándo una empresa se encuentra en estado de insolvencia?

- a) Cuando el activo corriente es mayor que el pasivo corriente.
- b) Cuando el activo no corriente es igual al neto.
- c) Cuando el fondo de maniobra es positivo.
- d) Cuando el pasivo corriente es mayor que el activo corriente.

47.¿Cómo se llama el documento contable que pone de manifiesto los movimientos de tesorería que se han producido durante el ejercicio económico?

- a) El balance.
- b) El estado de origen de aplicación de fondos.
- c) La memoria.
- d) La cuenta de pérdidas y ganancias.

48.Si al activo corriente le restamos el pasivo corriente, obtenemos:

- a) La ratio de liquidez.
- b) La ratio de garantía.
- c) El fondo de maniobra.
- d) El patrimonio neto.

49.El tipo del Impuesto de Sociedades general es:

- a) 35%
- b) 30%
- c) 25%
- d) 20%

50.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 €.