

Anexo 2

Pruebas para la obtención de títulos de Técnico y Técnico Superior

Convocatoria correspondiente al curso académico 2022-2023

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

DATOS DEL ASPIRANTE			FIRMA
APELLIDOS:			
Nombre:	D.N.I. o Pasaporte:	Fecha:	
Código del ciclo: IFCS03	Denominación completa del ciclo formativo: Desarrollo de Aplicaciones Web		
Clave 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, y una parte práctica con 2 ejercicios a desarrollar. 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> Los ejercicios de la parte práctica se desarrollarán en el espacio dejado a continuación del enunciado. 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 7 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 0,14 puntos, y si se marca alguna incorrecta, se valorará con una cantidad negativa equivalente a 1/2 de cada respuesta correcta. Es decir, 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. La parte práctica se calificará sobre 3 puntos, distribuyéndose según se indica en cada ejercicio. Para superar el módulo el alumno deberá obtener una calificación mayor o igual a 3,5 puntos en el test y 1,5 puntos o superior en la parte práctica. 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

--

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.

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

- ¿Con qué identificas la palabra «intraemprendedores»?**
 - Con las personas que satisfacen necesidades no cubiertas de los futuros clientes.
 - Con los empresarios que generan ideas novedosas dentro de sus empresas.
 - Con los trabajadores con iniciativa emprendedora.
 - Con los trabajadores que aprovechan las experiencias y conocimientos adquiridos en trabajos por cuenta ajena previos, y deciden montar su propia empresa.
- Al conjunto de cualidades, habilidades y conocimientos necesarios que poseen los individuos para poder gestionar su propio proyecto o itinerario profesional, o crear su propio negocio como alternativa (no como última salida) al trabajo por cuenta ajena, lo llamamos:**
 - Cultura emprendedora.
 - Cualidades del empresario.
 - Capacidad creativa.
 - Competencias profesionales.
- ¿Qué dos características debe tener una idea para que sea válida?**
 - Que sea nueva y diferente
 - Que satisfaga una necesidad e incorpore un factor diferenciador
 - Que sea única en el mercado y no tenga competencia
 - Que sea igual a otras empresas que han triunfado con los precios más bajos.
- El balance social es:**
 - Un instrumento de gestión que permite a las empresas planificar, organizar, dirigir, controlar y evaluar en términos cuantitativos y cualitativos el cumplimiento de su responsabilidad social, en un periodo determinado y de acuerdo con unas metas preestablecidas.
 - Es una herramienta fundamental para la toma de decisiones relacionadas con la responsabilidad social libremente asumida.
 - a y b son ciertas.
 - El balance social está relacionado con la parte intangible del patrimonio económico de la empresa.
- Señala cuál de las siguientes afirmaciones es falsa:**
 - Ser nuevo en el sector es una debilidad y que existan pocos competidores es una amenaza.
 - Producir con menos costes y más barato es una fortaleza y que los gustos de los consumidores estén cambiando es una amenaza.
 - Si el sector está en un momento de crecimiento económico es una fortaleza y que la plantilla de la empresa sea escasa es una debilidad.
 - Disponer de tecnología más eficiente y adecuada es una debilidad y que exista un nuevo mercado con posibilidades de crecimiento es una oportunidad.

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

6. Los proveedores tendrán más poder si:

- a) Existe un número elevado de proveedores en el mercado.
- b) Hay productos sustitutivos en el mercado.
- c) Hay pocos proveedores y pueden asociarse entre ellos.
- d) Hay posibilidad de entrada de nuevos competidores.

7. El grado de competencia entre las empresas no depende de:

- a) La necesidad de realizar fuertes inversiones.
- b) Las barreras de salida del sector.
- c) La lealtad de los clientes.
- d) Las ventajas de empresas ya instaladas.

8. Las áreas de estudio de una investigación de mercado son:

- a) El comportamiento del consumidor, la competencia, el mercado, los productos, la venta y la comercialización.
- b) La oferta y la demanda, la competencia y el comportamiento del consumidor y el análisis de costes.
- c) Los clientes, la oferta y la demanda, la competencia, las ventas y el estudio de costes.
- d) La oferta y la demanda, la competencia, el estudio de costes y el análisis de rentabilidad.

9. Son técnicas cualitativas:

- a) La encuesta
- b) El mystery shopper
- c) Garbology
- d) b y c son ciertas

10. Los datos específicamente recogidos para un determinado estudio son:

- a) Datos primarios.
- b) Datos secundarios.
- c) Datos cuantitativos.
- d) Datos cualitativos.

11. El producto “vaca lechera” de la matriz BCG:

- a) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es alta y sus ventas son altas, por lo tanto, está en la fase de crecimiento.
- b) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es baja y sus ventas son altas, por lo tanto, está en la fase de madurez.
- c) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es baja y sus ventas son bajas, por lo tanto, está en la fase de declive.
- d) Es aquel cuya tasa de crecimiento de las ventas es alta y sus ventas son bajas, por lo tanto, está en la fase de crecimiento.

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

12. El merchandising se ocupa de:

- a) Planificar las campañas publicitarias.
- b) El producto, precio, promoción y distribución.
- c) Rótulos y escaparates.
- d) El producto, precio, promoción y publicidad.

13. La distribución selectiva consiste en:

- a) El fabricante ofrece sus productos a todos los distribuidores posibles.
- b) El fabricante tiene un solo distribuidor.
- c) El fabricante elige un número limitado de distribuidores.
- d) El fabricante vende directamente al cliente.

14. Señala los sistemas de fijación de precios:

- a) El basado en la renta de los consumidores, en la demanda y en la competencia.
- b) El basado en la calidad del producto, en la demanda y en la competencia.
- c) El basado en la renta de los consumidores, en la demanda y en la calidad del producto.
- d) El basado en los costes, en la demanda y en la competencia.

15. La logística de distribución se encarga de:

- a) Determinar las rutas y medios de transporte.
- b) Determinar el volumen óptimo de almacén
- c) Determinar la localización de los almacenes
- d) Todas las respuestas son ciertas

16. En un mercado que está en equilibrio, si los vendedores deciden subir el precio de venta:

- a) La demanda se desplazará hacia la derecha para lograr de nuevo el equilibrio del mercado.
- b) Se producirá un exceso de demanda.
- c) Se producirá un exceso de oferta.
- d) La demanda se desplazará hacia la derecha para lograr de nuevo el equilibrio del mercado.

17. Forman parte del tercer nivel de producto:

- a) La marca, diseño y calidad del producto.
- b) Los servicios adicionales(cuida tu línea, sin azúcares añadidos, con oligoelementos, etc.)
- c) Las ventajas adicionales (servicio postventa, garantía ampliada, instalación)
- d) Todas forman parte del tercer nivel, pues se van adicionando.

18.Cuál de las siguientes no es un órgano de las sociedades cooperativas:

- a) Administradores.
- b) Consejo rector.
- c) Asamblea general.
- d) Director.

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

19. Cuál de las siguientes sociedades no tiene ánimo de lucro:

- a) La sociedad limitada.
- b) La sociedad anónima.
- c) Las cooperativas
- d) Las comanditarias.

20. Si se constituye una S.A. con un capital social inicial suscrito de 120.000 euros los socios fundadores tienen la obligación de desembolsar, como mínimo, en el momento de la constitución:

- a) 50.000 euros.
- b) 30.000 euros.
- c) La totalidad del capital suscrito: 120.000 euros
- d) 60.000 euros.

21. Son requisitos de constitución en cuanto al capital y número de socios:

- a) 60.000 euros de capital mínimo y al menos 3 socios en la sociedad anónima.
- b) Sin mínimo de capital social y sin mínimo de socios en la sociedad limitada.
- c) 3.000 euros de capital mínimo y 5 socios como máximo en la sociedad limitada.
- d) a y c son ciertas.

22. ¿Cuál de los siguientes tipos de sociedad es personalista?

- a) Una sociedad anónima.
- b) Una sociedad colectiva.
- c) Una sociedad limitada
- d) Una sociedad anónima laboral.

23. En las sociedades de responsabilidad limitada:

- a) Poseen un capital mínimo de 3.000 euros.
- b) Los socios no responden personalmente de las deudas sociales.
- c) Poseen un capital dividido en acciones
- d) Los socios responden personalmente de las deudas sociales.

24. ¿Cuántos socios se necesitan como mínimo para constituir una Sociedad Laboral?:

- a) Dos.
- b) Uno.
- c) Tres.
- d) Cuatro

25. La figura de los socios industriales, como aquellos que sólo aportan trabajo es propia de las sociedades:

- a) Anónimas.
- b) Colectivas.
- c) De responsabilidad limitada.
- d) Laborales

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

26. 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.

27. 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.

28. 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.

29.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.

30. El IAE :

- a) Es un impuesto que pagan todas las empresas para comenzar su actividad.
- b) Es un impuesto del que están exentas las empresas que facturan menos de 1 millón de euros.
- c) Es un impuesto del que están exentas las empresas que facturan menos de cien mil euros.
- d) Es un impuesto del que están exentas las empresas que obtienen un beneficio inferior a cien mil euros.

31. Una empresa de capital riesgo es:

- a) Una empresa que se asocia contigo si tu negocio tiene futuro, y cuando este triunfa la empresa vende su participación.
- b) Un avalista de pymes.
- c) Empresas que invierten en proyectos empresariales seguros.
- d) Nada de lo anterior es cierto.

32. Para pagar puntualmente a los proveedores lo mejor es:

- a) Recurrir al renting.
- b) Recurrir al confirming.
- c) Recurrir al leasing.
- d) Nada de lo anterior es correcto.

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

33. Un leasing financiero es:

- a) Un crédito que funciona como una cuenta corriente.
- b) Es un arrendamiento financiero con opción de compra.
- c) La entrega a una empresa de las deudas de clientes para que nos adelante el cobro y lo gestione.
- d) La cesión o transferencia de una deuda comercial.

34. La cuenta de crédito:

- a) Es la financiación automática que consigue la empresa cuando deja a deber las compras que realiza a los proveedores.
- b) Consiste en que la empresa pide dinero a una entidad financiera para cubrir sus necesidades y pasado un tiempo lo devuelve junto con los intereses pactados.
- c) Es la financiación que consigue la empresa de una entidad financiera para prever posibles necesidades desconociendo la cantidad exacta que precisará.
- d) Fuente de financiación que permite obtener de forma inmediata recursos financieros con cargo a las deudas de los clientes.

35. ¿Cómo se denomina la forma de financiación empresarial que consiste en la cesión de todos los derechos de crédito sobre clientes a otra empresa?

- a) Vending.
- b) Factoring.
- c) Renting.
- d) Leasing

36. El descuento comercial representa un instrumento financiero a través del cual:

- a) Un banco adelanta el importe de una letra firmada por un cliente de la empresa con un vencimiento de futuro, descontando una comisión.
- b) Un banco adelanta el importe de una factura y a cambio se descuenta una comisión por el riesgo asumido.
- c) Un banco adelanta el importe de una factura a cambio de una participación en el beneficio de la empresa.
- d) Es la financiación automática que consigue la empresa cuando deja a deber las compras que realiza a los proveedores.

37. Los "Business Angel" son:

- a) Empresarios con reconocida trayectoria y profesionalidad integrados en los Puntos de Atención al Emprendedor (PAE), disponibles para asesorar a emprendedores.
- b) Inversores externos a empresas de nueva o reciente creación que, además de capital financiero, aportan conocimientos empresariales o profesionales adecuados para el desarrollo de la sociedad en la que invierten.
- c) Nuevo sistema de financiación para emprendedores desarrollado en la Ley de apoyo a los emprendedores y su internacionalización apoyado por las entidades bancarias y el Banco Central Europeo.
- d) Forman parte de las Sociedades de Garantía recíproca que avalan a pequeñas empresas en la consecución de préstamos.

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

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. ¿Y cómo inversión?

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

40. 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.

41. 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.

42. 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

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

43. Determine el patrimonio neto de la empresa Lámparas Reunidas S.L. atendiendo a los siguientes datos:

Activo no corriente:	23.900 €
Activo corriente:	60.100 €
Pasivo no corriente:	15.000 €
Pasivo corriente:	31.000 €

- a) 18.000 €
- b) 20.000 €
- c) 38.000 €
- d) 48.000 €

44. 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.

45. La cuenta de Proveedores y Clientes se encuentran:

- a) Ambas en el Activo.
- b) Ambas en el Pasivo.
- c) La primera en el Activo y la segunda en el Pasivo.
- d) La primera en el Pasivo y la segunda en el Activo.

46. El ratio de liquidez:

- a) Es el cociente entre el Pasivo corriente y el no corriente.
- b) Es el cociente entre el Activo corriente y el Pasivo corriente
- c) Es el cociente entre el Pasivo y el Patrimonio neto
- d) Es el Activo circulante menos el Pasivo Circulante

47. El impuesto sobre el valor añadido es:

- a) Un impuesto directo.
- b) Un impuesto indirecto.
- c) Una contribución especial.
- d) Un impuesto municipal.

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

48. El régimen simplificado del IVA, es para...

- a) Empresas con forma de sociedad.
- b) Empresas con forma de sociedad limitada.
- c) Empresarios y empresarias individuales en estimación objetiva en el IRPF.
- d) Empresarios y empresarias individuales en estimación directa en el IRPF.

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 €

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

PARTE PRÁCTICA

1. Una empresa de venta de teléfonos móviles adquiere el modelo TX800 por 600 €/ud. La demanda anual se estima en 900 uds. El coste de cada pedido es e 500 € y el coste de almacenamiento por unidad al año es de 10 €. El plazo de entrega son 10 días y la empresa desea mantener un stock de seguridad de 50 uds. Se trabajan 365días al año.

Se pide:

- Calcular el volumen óptimo de pedido (VOP) para minimizar costes, siguiendo el método de Wilson.(0,5 puntos)
- Calcular el punto de pedido. .(0,5 puntos)
- Explicar qué ocurriría si el pedido se retrasara 15 días? .(0,5 puntos)

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

2. Considera los proyectos de inversión de la siguiente tabla:

	Desembolso inicial	Flujos de fondos anuales			
		Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Proyecto A	200.000	70.000	70.000	50.000	90.000
Proyecto B	120.000	50.000	50.000	50.000	-----

Se pide:

- Calcular el valor actual neto de ambos proyectos para una tasa de descuento del 10%. (0,5 puntos)
- Calcular el plazo de recuperación de cada uno de los proyectos. (0,5 puntos)
- Atendiendo a los resultados de los apartados anteriores, explicar cuál de los dos proyectos sería preferible. (0,5 puntos)

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