

EXAMEN DE EIE (2023)

1.- 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 el entorno.
- c) Siempre es un empresario, pues son dos términos casi idénticos.

2.- Respecto al requisito de tener capital para montar una empresa es cierto que:

- a) Con aportar el 10% es suficiente, los bancos financian el resto.
- b) La empresa debe disponer siempre del 100% del capital.
- c) La empresa debe aportar al menos el 50%, pues los bancos no financian si el empresario no asume riesgos.

3.- Los hábitos de consumo de la población hacen referencia a uno de los siguientes factores del análisis P.E.S.T.E.L.

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

4.- Señala cuál de las siguientes afirmaciones **es cierta**:

- a) Las fortalezas y las oportunidades son externas del entorno, y las debilidades y amenazas vienen de dentro de la empresa.
- b) Las fortalezas y las amenazas son internas de la empresa, y las debilidades y las oportunidades vienen del entorno.
- c) Las fortalezas y las debilidades son internas de la empresa, y las oportunidades y las amenazas vienen del entorno.
- d) Las fortalezas y las debilidades son externas del entorno, y las oportunidades y las amenazas vienen del entorno de la empresa.

5.- Señala cuál de las siguientes afirmaciones **es falsa**:

- a) Ser nuevo en el sector es una debilidad y que existan pocos competidores en la zona es una oportunidad.
- b) Producir con menos costes y más barato es una fortaleza y que los gustos de los consumidores están cambiando es una amenaza.
- c) Si el sector está en un momento de crecimiento económico es una fortaleza y si la plantilla de la empresa es escasa es una debilidad.
- d) No disponer de la tecnología más eficiente y adecuada es una debilidad y que exista un nuevo mercado con posibilidades de crecimiento es una oportunidad.

6.- Respecto a la cultura de la empresa:

- a) No hace referencia a los valores y creencias compartidos.
- b) Sólo pueden transmitirse por normas escritas como son la misión, la visión y los valores.
- c) Pueden transmitirse tanto por normas escritas como no escritas.
- d) La misión, visión y valores siempre aparecen de forma no escrita.

7.- El entorno de una empresa de telefonía es cambiante caracterizado por ser:

- a) Dinámico, sencillo, complejo y hostil.
- b) Dinámico, complejo, integrado y hostil.
- c) Dinámico, simple, diversificado y hostil.
- d) Dinámico, complejo, diversificado y hostil.

8.- En un mercado que está en equilibrio, si los vendedores (la oferta) decide subir el precio de venta:

- a) Continuará estando en equilibrio.
- b) Se producirá un exceso de demanda, quiere decir, que se demandará más cantidad de producto que la que ofrecen las empresas.
- c) Se producirá un exceso de oferta, quiere decir, que se demandará menos producto del que ofrecen las empresas y se quedará sin vender.

9.- En la competencia monopolística:

- a) Existen muchas empresas, las cuales ofrecen el mismo producto al mismo precio.
- b) Las empresas buscan distinguirse por calidad y marca.
- c) Es un mercado típico del sector agrícola.
- d) Todas son ciertas.

10.- Segmentar un mercado es:

- a) Atender a los clientes que son nuestro cliente prototipo a través de una estrategia concentrada.
- b) Utilizar una estrategia indiferenciada donde todos los clientes van a recibir el mismo producto.
- c) Dividir nuestros clientes en grupos de clientes que comparten características en común.

11. El marketing-mix u operativo lo forman:

- a) El precio, el producto, el posicionamiento y la promoción.
- b) El precio, el producto, el posicionamiento y la distribución.
- c) El producto, el precio, la promoción y la distribución.

12.- El producto “estrella” en la matriz BCG:

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

13.- La marca blanca es:

- a) La marca principal con que cuenta la empresa en su producto estrella.
- b) La marca que tiene los segundos productos de la empresa.
- c) Cuando la empresa utiliza la misma marca para todos sus productos.
- d) La marca propia que utilizan las grandes cadenas de distribución de algunos productos elaborados por otros fabricantes.

14.- Un precio de prestigio es el que:

- a) Motiva a los clientes a entrar en el establecimiento y una vez dentro ya compran otros productos.
- b) Permite a los clientes asociar el producto a una calidad.
- c) Permite sacar al mercado las tecnologías más caras en su inicio para luego ir rebajando su precio.

15.- La diferencia entre la promoción de ventas y el descuento es que:

- a) La promoción de ventas es una actividad comercial de corta duración para estimular las ventas y el descuento es una estrategia de precio.
- b) En la promoción de ventas se entregan muestras gratuitas y regalos mientras que en el descuento no se entrega nada gratis, sino que hay una disminución del precio.
- c) Ambas son ciertas.
- d) Ninguna es cierta.

16.- En el canal indirecto siempre existe:

- a) La figura del minorista
- b) La figura del mayorista
- c) Ambos siempre aparecen en el canal indirecto.

17.- La importancia para un emprendedor de conocer el convenio colectivo de su sector está en que:

- a) Allí se encuentran las posibles categorías profesionales de los trabajadores.
- b) Allí se encuentran los salarios de los trabajadores, si bien tiene que actualizarlos con las tablas salariales de cada año.

- c) Allí podrá encontrar cómo se regulan algunas materias de interés práctico, como son las vacaciones o los permisos de trabajo.
- d) Todas son ciertas.

18.- lo que caracteriza al empresario individual es:

- a) Que responde con su patrimonio personal de la marcha del negocio.
- b) Que tributa por el IRPF.
- c) Que debe darse de alta en el régimen de autónomos.
- d) Todas son ciertas.

19.- En las participaciones de una SL:

- a) Los socios las pueden vender a cualquiera.
- b) La venta entre socios es libre, así como de estos a sus familiares.
- c) Ninguna es cierta.

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

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

21.- En, las sociedades laborales ya sean limitadas o anónimas, se cumple que:

- a) Debe haber un mínimo de 3 socios, los cuales deben ser trabajadores.
- b) Cada socio trabajador no puede tener más del 50% del capital.
- c) Pueden existir socios no trabajadores, pero no pueden tener el 50% del capital.
- d) Pueden contratar a trabajadores asalariados no socios, pero con el límite del 20% de las horas trabajadas por los socios.
- e) No pueden contratarse a trabajadores temporales, solo indefinidos a tiempo completo.

22.- Para constituir una sociedad no es preciso:

- a) Dar de alta en el IAE.
- b) Pedir una certificación negativa del nombre social.
- c) La escritura pública del notario.
- d) El registro mercantil de la sociedad.

23.- 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 €, por lo que es un trámite de alta en una actividad más que un impuesto en sí.
- c) Se realiza en el Registro Mercantil de la Provincia.

24.- Una empresa que vende “sudaderas” online ha incurrido en los siguientes costes:

- Costes fijos = 9.800 €
- Costes variables unitarios = 10 € por sudadera
- Su precio de venta es de 24 €/unidad.

Su Umbral de Rentabilidad será de:

- a) 500 sudaderas.
- b) 700 sudaderas
- c) 500€
- d) 700€

25.- A partir de los datos del caso práctico anterior, ¿Cuál es el precio técnico que permitiría cubrir los gastos si vendiera 750 sudaderas y del cual no debe bajar si no quiere tener pérdidas?

- a) 23,06€
- b) 24 €
- c) 20 €
- d) 18,73€

26.- La diferencia básica entre coste fijo y coste variable está en que:

- a) Los fijos dependen del nivel de actividad y los variables no.
- b) Los fijos no dependen del nivel de actividad y los variables si.
- c) Ambas son falsas.

27.- El umbral de rentabilidad es:

- a) El nivel de ventas con el que se obtienen beneficios.
- b) El nivel de ventas con el que el beneficio es cero.
- c) El beneficio que se obtiene por vender toda la producción.
- d) El margen que se obtiene al aplicar un % al precio técnico.

28.- **No es cierto** que:

- a) El umbral de rentabilidad sirva para saber cuántas unidades hay que vender para cubrir todos los gastos.

- b) El precio técnico es el precio de venta para cubrir los costes fijos.
- c) El precio de venta se calcula sumándole un margen al precio técnico.
- d) En el umbral de rentabilidad no hay beneficios ni pérdidas.

29.- NO es un bien de inversión:

- a) Las instalaciones y las mejoras en el local.
- b) El mobiliario de oficina
- c) El material de oficina
- d) Los programas informáticos.

30.- La diferencia entre leasing y renting es:

- a) En uno se alquila un bien y en otro se compra directamente.
- b) El leasing incluye mantenimiento, reparaciones y seguros, y el renting no.
- c) El renting incluye mantenimiento, reparaciones y seguros, y el leasing no.

31.- La diferencia entre factoring y el confirming es:

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

32.- En el Patrimonio Neto es cierto que:

- a) Incluye todos los activos de la empresa.
- b) Equivale al capital aportado por los socios.
- c) Al sumarse con el activo da igual al pasivo.
- d) Equivale a las fuentes de financiación internas de la empresa, como capital y reservas, o el resultado pendiente de repartir.

33.- El activo no corriente comprende:

- a) El activo corriente y el activo fijo.
- b) El inmovilizado material, inmaterial y financiero, además de las inversiones inmobiliarias.
- c) Ninguna es correcta.

34.- Respecto al fondo de maniobra es falso que:

- a) Se utilice para saber si habrá problemas de liquidez para hacer frente a las deudas a corto plazo.
- b) Es el activo corriente menos el pasivo corriente.

- c) Debe complementarse con el ratio de liquidez.
- d) Ninguna es cierta.

35.- Un cheque conformado es el que:

- a) Tiene dos barras cruzadas para cobrar solamente en ese banco.
- b) Tiene dos barras cruzadas para abonarlo en cuenta.
- c) El banco manifiesta que el firmante tiene fondos suficientes para hacer frente al pago del cheque.
- d) No puede cobrarse en efectivo, de manera que solo podrá cobrarse por ingreso en cuenta bancaria.

36.- Es un impuesto indirecto que no grava la renta sino el consumo, por lo que es pagado por cualquier persona que realice una compra:

- a) IVA
- b) IRPF
- c) IS
- d) ITPAJD

37.- Si una empresa ha soportado en sus compras y gastos 440€ de IVA y ha repercutido a sus clientes por sus ingresos 840 €. ¿Qué saldo de IVA tiene?

- a) 840€ que ingresará en Hacienda.
- b) 400 € que ingresará en Hacienda.
- c) 440€ + 840€ que ingresará en Hacienda.
- d) No tiene que ingresar nada en Hacienda.

38.- La ecuación fundamental del patrimonio se expresa:

- a) El Patrimonio Neto = Activo + Pasivo
- b) Activo = Pasivo + Patrimonio Neto
- c) Pasivo = Patrimonio Neto - Activo
- d) Ninguna respuesta es correcta.

39. Respecto a la amortización:

- a) No hay que anotarla en el plan de tesorería, ya que no supone salida ninguna de efectivo
- b) Es un gasto de explotación que aparece en la cuenta de pérdidas y ganancias.
- c) La amortización del inmovilizado es un gasto que hay que contabilizar al sufrir una pérdida de valor.
- d) Todas son ciertas.

40.- Clasifica las siguientes cuentas en ACTIVO, PASIVO y PATRIMONIO NETO. Presenta la información en un BALANCE ordenado por masas.

- Maquinaria 25.000€
- Mercaderías 11.000€
- Crédito a 9 meses 3.000€
- IVA soportado 2.000€
- IVA repercutido 7.000€
- Reservas 4.000€
- Deudas con proveedores 6.000€
- Deudas de clientes 2.000€
- Resultado del ejercicio 10.000€
- Ordenadores 1.000€
- Capital
- Préstamo a 2 años: 5.000€
- Bancos: 3.000€
- Caja 1.000€

La cantidad de la cuenta de CAPITAL será de:

- a) 10.000€
- b) 5.000€
- c) 7.000€
- d) 12.000€