



PRUEBAS LIBRES PARA LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE TÉCNICO SUPERIOR EMPRESA E INICIATIVA EMPRENDEDORA

CICLO FORMATIVO:

ALUMNA/O:

FECHA:

PARTE 1. TEST : 7 puntos, 28 preguntas (0'25 cada respuesta correcta. Se descuenta 0'1 por cada respuesta incorrecta. Las preguntas no respondidas ni suman ni restan)

1.- Business Angel son:

- a) Inversores individuales que prestan dinero a proyectos jóvenes a cambio de una parte de la empresa
- b) Préstamos de familiares y amigos
- c) Préstamos del banco de acción social

2.- El préstamo se caracteriza por que:

- a) Se pagan intereses solo si lo utilizas
- b) Se pagan intereses desde el primer momento, lo utilices o no
- c) Es igual al crédito

3.- La teoría de la incubadora es aquella que piensa que el empresario es:

- a) Aquel que se ha profesionalizado mediante estudios especializados
- b) Aquel que ve una oportunidad de negocio en el mercado
- c) Aquel que ha aprendido su papel en otra empresa del sector o en una empresa familiar

4.- El requisito respecto al capital necesario para montar una empresa:

- a) El empresario debe aportar al menos de 50 %
- b) El banco te financia hasta al 70 %
- c) Hay que disponer de un mínimo de 25 %

5.- El límite mínimo de capital en una sociedad Limitada de Nueva Empresa es:

- a) Tres mil euros
- b) Ciento veinte mil euros
- c) No tiene límite

6.- El capital mínimo en la sociedad de Responsabilidad Limitada se divide en:

- a) Acciones
- b) Participaciones
- c) Cuotas

7.- En la sociedad de Responsabilidad Limitada el número mínimo de socios es:

- a) Uno
- b) Dos
- c) Tres

8. El alquiler con opción a compra es:

- a) Factoring
- b) Leasing
- c) Confirming

9. El análisis externo del DAFO se ocupa de:

- a) Oportunidades y amenazas
- b) Debilidades y fortalezas
- c) Debilidades y amenazas

10.- Los hábitos de consumo de la población hacen referencia a uno de los siguientes factores P.E.S.T:

- a) Socioculturales
- b) Económicos
- c) Político-legales

11.- Segmentar el mercado supone:

- a) Dividir el mercado de clientes en sexo femenino y masculino
- b) Dividir el mercado de clientes en partes iguales
- c) Dividir el mercado de clientes en grupos o tipos de clientes que comparten unas características en común

12.- El empresario individual cotiza por:

- a) IRPF
- b) Régimen de autónomos
- c) Impuestos de sociedades

13.- Son costes fijos:

- a) Los que permanecen invariables en el tiempo
- b) Los que no varían en función del volumen de producción
- c) Los que se pueden asignar con certeza a una unidad de producto

14. En una franquicia el franquiciado entrega al franquiciador:

- a) El producto, el canon de entrada y el saber hacer o Know How
- b) El Canon de entrada, el canon de ventas o royalty el canon de publicidad
- c) El Know How, el canon de entrada y el Canon de publicidad

15.- El Marketing Mix se compone de:

- a) Todas las acciones relacionadas con la colocación de los productos en un establecimiento comercial para vender más.
- b) Análisis de la competencia
- c) Estrategia de precio, de producto, de promoción y de distribución

16.- Factores que se tienen en cuenta para determinar el precio de un producto:

- a) El fondo de maniobra
- b) La cantidad que determine el Banco de España
- c) Precio de la competencia, los beneficios a obtener o el precio que están dispuesto a pagar los consumidores

17.- Un cheque conformado es aquel que:

- a) Solo puede ser cobrado en efectivo
- b) Solo puede ser cobrado por el banco
- c) Siempre habrá fondos para pagarlo, porque habrá sido retenido su importe por el Banco.

18.- Un producto es:

- a) Todo lo que satisface una necesidad
- b) Un bien tangible
- c) Un servicio

19.- El microentorno o entorno específico está formado, entre otros, por:

- a) Factores socioculturales, técnicos y económicos
- b) Factores políticos y demográficos
- c) Competencia, proveedores y clientes

20.- Los productos sustitutivos:

- a) Los productos que siendo distintos, satisfacen la misma necesidad
- c) Los productos que siendo iguales, son de marcas distintas
- d) Los productos que siendo iguales atienden necesidades diferentes

21.- Son prescriptores las personas que influyen en la compra de un producto por ser:

- a) Demandantes de ese producto
- b) Intermediarios en la venta de ese producto
- c) Quienes recomiendan su consumo, u obligan a su consumo desde una posición de poder

22.- En los bienes complementarios se cumple que:

- a) Si baja la demanda de uno sube la demanda del otro
- b) Si baja la demanda de uno baja la demanda del otro
- c) La variación de la demanda de uno no afecta la demanda del otro

23.- Indica cual ecuación correcta:

- a) Activo – Pasivo = Patrimonio Neto
- b) Activo + Pasivo = Patrimonio Neto
- c) Patrimonio Neto + Activo = Pasivo

24.- Indica que formas de financiación son fuentes ajenas:

- a) Leasing, Business Angel y crédito bancario
- b) Crédito comercial de los proveedores y préstamo bancario
- c) Amortizaciones y renting

25.- El documento que justifica la entrega de una mercancía es:

- a) La factura
- b) El albarán
- c) El pedido

26.- Habrá que inscribir la empresa en la seguridad social:

- a) Cuando el empresario contrate trabajadores por cuenta ajena
- b) Cuándo haya que darse de alta en el régimen de autónomos
- c) Depende la comunidad autónoma

27.- Forma parte de los trámites en Hacienda:

- a) Alta en IAE (Impuesto de Actividades Económicas)
- b) Declaración censal
- c) Actos jurídicos documentados

28.- Se conoce como resultados antes de impuestos:

- a) Al resultado de la explotación
- b) A la suma del resultado de explotación y el resultado financiero
- c) A la diferencia entre el resultado de explotación y el resultado financiero

PARTE 2. SUPUESTOS PRÁCTICOS: 3 puntos

1. Se ha constituido la empresa Cañizos S.L, y cada uno de los dos socios ha aportado 3.300 euros. Cada participación es de un euro. Transcurrido seis meses la empresa ha resultado ser muy efectiva, acumulando unas reservas de 52.800 euros.
 - a) ¿Cuánto vale ahora cada participación? (0'5 puntos)

- b) ¿Cuántos euros tendría que aportar un nuevo socio para que todos tuvieran el mismo número de participaciones? (0.5 puntos)

2. Una fábrica de tejidos realiza camisetas a 5 euros de coste variable unitario cada una. Ha tenido unos costes fijos de 4.900. Cada camiseta sale a la venta por 12 euros.
 - a) ¿Cuántas unidades tendría que vender para cubrir costes? (0'5 puntos)

b) Calcula si tendría beneficios o pérdidas y en qué cuantía si se vendieran 750 camisetas.

c) La fábrica ha decidido imprimir menos colores en las camisetas para poder bajar el precio a 10 euros. ¿Cuál será ahora el nuevo umbral de rentabilidad? (0'5 puntos)

d) Calcula a qué precio tendría que vender las camisetas para poder obtener beneficios si vende 1.225 unidades. (0'5 puntos)