

Anexo 2

PRUEBAS PARA LA OBTENCIÓN DE TÍTULOS DE TÉCNICO Y TÉCNICO SUPERIOR

Convocatoria correspondiente al curso académico 2020/2022

Resolución del 3 de diciembre de 2021 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: (1) IFCM01	Denominación completa del ciclo formativo: (1) Sistemas Microinformáticos y Redes
Clave del módulo: (1) 07	Denominación completa del módulo profesional: (1) Empresa e iniciativa Emprendedora

INSTRUCCIONES GENERALES PARA LA REALIZACIÓN DE LA PRUEBA
<ul style="list-style-type: none"> Duración del examen 1 hora y 30 minutos Cumplimentar los datos del aspirante antes del examen y firmar en todas las hojas que se entreguen Tener disponible el DNI en la mesa Solo se utilizará bolígrafo negro o azul, o permitiéndose usar bolígrafo rojo, lapicero, Tipp-Ex. etc No utilizar material de consulta La prueba consta de una parte teórica tipo test (60 preguntas) con tres opciones de las cuales solamente una es correcta y una parte práctica con dos preguntas (a y b) Cada pregunta se responderá en el espacio dejado al efecto, en la hoja de respuestas, la hoja 1. 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. Es necesario traer calculadora para la realización de la prueba práctica (no se permite móvil) Cualquier tachadura o borrón en una respuesta podrá invalidar toda la puntuación de ésta.

CRITERIOS DE CALIFICACIÓN Y VALORACIÓN
<ul style="list-style-type: none"> La prueba de test se calificará con 8,4 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 0,05 puntos. Si una respuesta no se marca, no sumará ni restará puntos. El caso práctico consta de dos apartados: a) y b) se le asignará un valor de 1,6 puntos, según el siguiente criterio: apartado a) 1,3 puntos, apartado b) 0,3 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. Esta regla tiene dos excepciones: las notas de examen que estén en el intervalo entre 4 y 5 se redondearán siempre a 4 y las inferiores a 1 se redondearán a 1.

RESPUESTAS TEST

1) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	16) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	31) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	46) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
2) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	17) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	32) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	47) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
3) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	18) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	33) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	48) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
4) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	19) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	34) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	49) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
5) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	20) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	35) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	50) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
6) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	21) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	36) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	51) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
7) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	22) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	37) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	52) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
8) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	23) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	38) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	53) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
9) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	24) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	39) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	54) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
10) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	25) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	40) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	55) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
11) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	26) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	41) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	56) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
12) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	27) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	42) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	57) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
13) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	28) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	43) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	58) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
14) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	29) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	44) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	59) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c
15) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/>	30) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	45) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c	60) <input type="checkbox"/> a <input type="checkbox"/> b <input type="checkbox"/> c

Correctas		Incorrectas		Sin contestar		Calificación test	
Calificación Práctica a)					CALIFICACIÓN TOTAL DEL MÓDULO		
Calificación Práctica b)							

Código del ciclo: (1) IFCM01	Denominación completa del ciclo formativo: (1) Sistemas Microinformáticos y Redes
Clave del módulo: (1) 07	Denominación completa del módulo profesional: (1) Empresa e iniciativa Emprendedora

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

FIRMA

PARTE PREGUNTAS TEST

1. Una de las características del empresario es que siempre tiene que tomar sus decisiones:

- a) En condiciones de riesgo.
- b) Basándose exclusivamente en la intuición.
- c) En condiciones de igualdad de oportunidades

2. ¿Cuál de las siguientes respuestas constituye una de las diversas funciones que la empresa realiza en la sociedad?

- a) Combinar o coordinar los factores productivos.
- b) Definir políticas macroeconómicas para cada sector de actividad.
- c) Promulgar normas sociales de obligado cumplimiento

3. Señala la respuesta incorrecta:

- a) La característica más importante de un empresario es que es propietario de la empresa
- b) El empresario debe ser creativo y arriesgado
- c) No es lo mismo emprender que autoemplearse

4. Entre los requisitos para ser empresario se encuentran las habilidades que hacen referencia:

- a) A conocer el negocio y ser un emprendedor
- b) A conocer el negocio tener conocimientos de gestión y a tener habilidades personales y sociales
- c) A la habilidad manual para trabajar en ese negocio

5. 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 su entorno
- c) Siempre es un empresario pues son dos términos casi idénticos

6. Emprender es:

- a) Crear empresas
- b) Idear y poner en práctica una actividad arriesgada
- c) Ejecutar un proyecto que no implique riesgo

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

FIRMA

7. Respecto al requisito de tener capital para montar un negocio:

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

2

8. El estudio del mercado incluye:

- a) El cliente objetivo, la competencia y los proveedores
- b) El cliente objetivo, la competencia y los productos sustitutivos
- c) El cliente objetivo, la competencia, los proveedores y los productos sustitutivos

9. La empresa es:

- a) La unidad básica de producción y consumo
- b) La unidad básica de consumo
- c) La unidad de producción

10. El entorno general de la empresa:

- a) Afecta de modo especial a la empresa y es el más cercano.
- b) Afecta a todas las empresas, como por ejemplo el marco jurídico legal.
- c) Está constituido por el conjunto de proveedores y clientes de la empresa.

11. Los factores socioculturales son uno de los componentes del entorno que afectan a las empresas, ya que son los referidos a:

- a) El estilo de vida de la gente, los hábitos alimentarios, la religión...
- b) El impacto medioambiental y la legislación en este campo que afecta a las empresas.
- c) Las normas legales como los impuestos, la contratación de trabajadores...

12. Entre los principales integrantes del entorno específico de la empresa se encuentran:

- a) Los factores socioeconómicos.
- b) Los hábitos de consumo.
- c) Las relaciones con los proveedores y los clientes.

13. Respecto a la cultura de la empresa:

- a) Puede transmitirse tanto por normas escritas como no escritas
- b) No hace referencia a los valores y creencias compartidos
- c) Es el modo en el que es percibida la empresa por los clientes y la sociedad

14. La responsabilidad social de la empresa se refiere principalmente al hecho de que:

- a) El empresario tiene que contribuir a la eliminación del desempleo
- b) El empresario no solo se preocupa por su beneficio sino por la forma en las que los obtiene y por su contribución a la sociedad
- c) El empresario tiene que asegurar una rentabilidad mínima de su inversión

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

FIRMA

15. “Una vez definida la idea de negocio, debe elaborarse el plan de empresa con todo detalle y sin apartarse en ningún momento de la idea inicial”

- a) La anterior afirmación es falsa porque el plan de empresa debe ser flexible y redefinirse en caso de que las circunstancias varíen y sea necesaria la adaptación.
- b) La anterior afirmación es correcta porque el Gobierno no nos permitirá cambiar las circunstancias iniciales que se hayan establecido.
- c) La anterior afirmación es correcta porque no podemos tener éxito si estamos constantemente cambiando la idea del negocio.

3

16. Respecto a la imagen corporativa, no es:

- a) Es la forma en que la empresa quiere transmitir su cultura al entorno
- b) La responsabilidad social corporativa de la empresa
- c) Las campañas de marketing y publicidad para mejorar su imagen

17. ¿Cuál es el tipo de mercado en el que existen muchas empresas, no existen barrera de entrada ni de salida y tienen productos homogéneos?

- a) La competencia perfecta
- b) La competencia monopolística
- c) El oligopolio

18. La función de la oferta muestra:

- a) Las cantidades de un bien y servicio que las empresas están dispuestas a producir a un precio determinado
- b) Las preferencias de los consumidores
- c) Las compras de los consumidores y las ventas de las empresas

19. Cuando existe un exceso de oferta:

- a) El precio aumenta debido a que los compradores querrán adquirir una cantidad superior.
- b) El precio disminuirá como una forma de estimular la venta del producto.
- c) Ocurrirá lo mismo que si hay un exceso de demanda: los precios no cesarán de aumentar hasta llegar al equilibrio.

20. Los factores que influyen en la decisión de compra de un consumidor son:

- a) Psicológicos, macroeconómicos y sociales.
- b) El precio del producto fundamentalmente.
- c) La calidad del producto, sobre todo.

21. El conjunto de medios que ayudan a dar salida al producto en el lugar donde el consumidor realiza la compra se denomina:

- a) Marketing.
- b) Merchandising.
- c) Relaciones públicas.

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

FIRMA

22. Un plan de marketing consiste en:

- a) Un documento que describe los objetivos comerciales, los programas de acción, los recursos necesarios y el calendario en que se llevará a cabo cada acción.
- b) Un proceso de investigación cuya finalidad es obtener información relevante sobre el consumidor, el grado de competencia y otras características del entorno que afectan al producto.
- c) Un conjunto de estrategias cuya finalidad es alcanzar el liderazgo del mercado.



23. El conjunto de actividades centradas en conocer las necesidades del consumidor para obtener una ventaja competitiva se denomina:

- a) Marketing operativo.
- b) Estudio del consumidor.
- c) Marketing estratégico.

24. Señala la respuesta correcta:

- a) La segmentación de mercado es útil cuando se diseña una única estrategia de marketing mix
- b) Las variables psicográficas segmentan el mercado por grupos de renta
- c) Con la segmentación de mercados se identifican oportunidades de negocios

25. Juan considera la posibilidad de entrar como socio en una Sociedad Colectiva. Si únicamente desea aportar trabajo, y no responsabilizarse de la gestión, le conviene ser:

- a) Socio industrial.
- b) Socio colectivo.
- c) Socio comanditario.

26. En la sociedad limitada laboral:

- a) El capital se divide en participaciones
- b) Tributa a través del Impuesto de sociedades
- c) La respuesta a y b son correctas

27. Las sociedades personalistas pueden ser:

- a) Laborales o colectivas
- b) Colectivas o comanditarias
- c) Individuales o ilimitadas

28. El empresario individual:

- a) Tributa a través del Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas.
- b) Ha de tener un capital mínimo de 50.000 euros para iniciar su actividad.
- c) No puede contratar trabajadores por cuenta ajena

29. La inscripción de la empresa se realiza:

- a) Ante el ayuntamiento
- b) La Dirección General del Trabajo
- c) La Tesorería General de la Seguridad Social

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

FIRMA

30. Los puntos de atención al emprendedor:

- a) Facilitan la creación de empresas y el inicio efectivo de su actividad
- b) Tramitan los trámites necesarios tanto para la constitución de una sociedad como para el inicio de su actividad
- c) Todas las respuestas son correctas



31. Deben inscribirse en el Registro Mercantil:

- a) Las personas jurídicas.
- b) Los empresarios individuales.
- c) Todas las empresas que realicen actividades mercantiles.

32. Las ventajas que un emprendedor puede encontrar en la VUE son:

- a) Agilización del tiempo que se tarda en crear una empresa
- b) Orientación sobre los medios de financiación, formas jurídicas, ayudas subvenciones etc
- c) Todas las anteriores son correctas

33. En cuanto al número de socios indica la respuesta correcta:

- a) Sociedad responsabilidad limitada nueva empresa mínimo 1 máximo 5
- b) Comunidad de bienes mínimo 3
- c) Sociedad laboral mínimo 5

34. El coste del trabajador para la empresa:

- a) Consta del salario que paga
- b) Se refiere a los costes de Seguridad Social
- c) Se compone del salario del trabajador y la cotización de la Seguridad Social

35. La organización de una empresa que ha surgido de manera espontánea por la interacción constante entre sus miembros, se denomina:

- a) Organización informal.
- b) Organización formal.
- c) Se puede utilizar cualquiera de los términos anteriores.

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

- a) En el convenio se recogen los grupos profesionales de los trabajadores
- b) En el convenio podrá encontrar cómo se regulan algunas materias de interés práctico como son las vacaciones o los permisos de trabajo
- c) La respuesta a y b son correctas

37. Sobre el estilo de liderazgo:

- a) Solo hay un tipo de estilo de liderazgo válido.
- b) Existen varios tipos de liderazgo.
- c) No es relevante para aumentar o disminuir el rendimiento de las personas que están bajo ese mando.

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

FIRMA

38.La Contabilidad tiene como función:

- a) Recoger y cuantificar la información que se genera en la empresa y comunicarla a los usuarios para que la utilicen en la toma de decisiones.
- b) Conocer las ventas de la empresa.
- c) Conocer el tamaño de la empresa.



39.EL Patrimonio se define como:

- a) El conjunto de elementos situados en el mismo local comercial
- b) Aquellos elementos que pertenecen al activo de la empresa
- c) La agrupación de elementos que tienen un mismo significado económico financiero

40. Según la ecuación fundamental contable:

- a) El activo no corriente siempre es igual al pasivo no corriente
- b) El activo corriente siempre es igual el pasivo corriente
- c) El activo debe ser igual al pasivo

41.Para calcular los costes totales debemos:

- a) Sumar el precio de venta a los costes variables
- b) Sumar los costes fijos y los costes variables unitarios
- c) Sumar los costes fijos y los variables unitarios por la cantidad de producción

42. El beneficio neto es:

- a) El beneficio de actividades ordinario menos los gastos extraordinarios
- b) El margen bruto menos costes fijos
- c) El beneficio de antes de impuestos (BAI) menos el impuesto de sociedades

43. El sistema de financiación mediante el cual la empresa incorpora algún elemento de activo fijo a cambio de una cuota de arrendamiento se denomina:

- a) Empréstito.
- b) Leasing.
- c) Factoring.

44. Las fuentes de financiación propias más importantes de la empresa las encontramos en :

- a) El Capital y el Pasivo Exigible a largo plazo.
- b) El Capital y las Reservas.
- c) El Pasivo Exigible a largo plazo

45. El crédito comercial de proveedores de mercaderías es una fuente de financiación:

- a) Ajena y a corto plazo.
- b) Ajena y a largo plazo.
- c) Propia y a corto plazo.

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

FIRMA

46. ¿Qué fuente de financiación sería la adecuada cuando la empresa necesita que se le anticipe el importe de una letra firmada por un cliente?

- a) Cuenta de crédito.
- b) Crédito comercial.
- c) Descuento de efectos.



47. ¿Cuál de las siguientes respuestas no es una fuente de financiación a corto plazo?

- a) Póliza de crédito.
- b) Fuentes espontáneas de financiación.
- c) Renting.

48. Las provisiones:

- a). Forman parte de la financiación interna de la empresa.
- b) Son equivalentes a las reservas de la empresa.
- c) Constituyen un medio de financiación ajena para la empresa.

49. La autofinanciación está formada por:

- a) El capital aportado por los socios.
- b) Las ayudas que la empresa puede recibir por parte de las administraciones públicas.
- c) Los fondos que genera la propia empresa y se destinan a la ampliación o mantenimiento de su actividad.

50. El Umbral de Rentabilidad es:

- a) La cantidad de producción a partir de la que la empresa puede empezar a obtener beneficios porque ya ha cubierto todos sus costes.
- b) La cantidad de producción a partir de la que la empresa puede empezar a obtener beneficios porque ya ha cubierto todos sus costes fijos y parte de los variables.
- c) La cantidad de producción a partir de la que la empresa puede empezar a obtener beneficios porque ya ha cubierto todos sus costes fijos.

51. El fondo de maniobra:

- a) Si es negativo, es buena señal
- b) Solo puede ser positivo
- c) Si es positivo supone que la empresa está en equilibrio

52. La Inversión es:

- a) La obtención de medios financieros necesarios para hacer frente a los gastos de la empresa.
- b) Aplicar medios financieros en la compra, renovación o mejora de elementos
- c) Un plan numérico para asignar recursos a actividades específicas.

53. Calcula el umbral de rentabilidad de una empresa cuyos costes fijos anuales ascienden a 155.000€, el coste variable de una unidad de producto es de 25€ y el precio de venta medio de sus productos de 45€

- a) 7750
- b) 6.200
- c) 344,44

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

FIRMA

54. Una tienda de componentes informáticos vende juegos de móviles a 24 euros, tiene unos costes fijos de 9.800 euros. Teniendo en cuenta que el coste variable unitario de cada juego es 10 euros, calcula el umbral de rentabilidad:

- a) 700 juegos
- b) 980 juegos
- c) 408 juegos

55. En una letra de cambio, el tomador o tenedor es:

- a) La persona a quién se debe el importe de la letra.
- b) La persona que se compromete a pagar la letra.
- c) Frecuentemente, es una entidad financiera que se encarga de cobrar la letra.

56. El albarán:

- a) Tiene un modelo oficial
- b) Acredita el pago de mercancías
- c) Acredita la entrega de mercancías

57. Un impuesto directo grava:

- a) El consumo.
- b) La renta.
- c) Las dos anteriores.

58. La ratio de liquidez o solvencia a corto plazo:

- a) Hace referencia a la capacidad de la empresa para hacer frente, en el momento oportuno, a sus compromisos a largo plazo
- b) Se refiere a la capacidad de los activos de la empresa para hacer frente a la totalidad de las obligaciones contraídas
- c) Indica la distancia de la suspensión de pagos

59. El Impuesto de Sociedades:

- a) Se aplica a los beneficios obtenidos por las sociedades mercantiles.
- b) Se aplica a las ventas realizadas por las sociedades mercantiles.
- c) Es una cuota fija que pagar por las sociedades mercantiles.

60. El método del Valor Actual Neto nos ayuda a decidir qué proyecto de inversión es preferible entre varios según:

- a) El tiempo que tardemos en recuperar el dinero invertido.
- b) La rentabilidad de la inversión en términos relativos al dinero invertido.
- c) El beneficio absoluto de la inversión.

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

FIRMA

PARTE PRÁCTICA

Calificación:

9

La empresa FIRECOMPONENTES presenta las siguientes masas patrimoniales

- Debe al Banco 40.500€ a pagar en 5 años
- Ha aceptado unas letras a sus proveedores por 16.500€
- Tiene 1 vehículo para su negocio por valor de 40.500 €
- Dispone en la caja registradora de 8.000€
- Tiene un saldo favorable en sus cuentas bancarias de 58.500€
- Posee materiales de oficina y restos de mercaderías 253.500€
- El local está tasado en 345.000€
- Las herramientas de trabajo valen 3.000€
- Las máquinas que emplea están valoradas en 9.000€
- Sus clientes le deben 7.500€
- Dispone de letras de cambio para cambiar a otros deudores 22.500€
- Debe IVA repercutido 15.000€
- Ha realizado reservas por 20.000 €
- Tiene un crédito a 5 meses por 30.000€
- Ha obtenido unas ganancias de 101.252€

- a) Clasifica el patrimonio del negocio en sus masas, calcula el capital y nombra a los elementos patrimoniales conforme al Plan General de Contabilidad**
- b) Calcula el Fondo de Maniobra**

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

<u>ACTIVO</u>	<u>PASIVO</u>
TOTAL, ACTIVO	TOTAL, PASIVO