

	Pruebas de Acceso a la Universidad Castilla y León	EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO	EXAMEN Nº páginas: 4
---	--	---	------------------------------------

EL EXAMEN CONSTA DE LAS SIGUIENTES PARTES:

TEST: Se deberán contestar 8 de las 12 preguntas tipo test propuestas. El estudiante escogerá libremente las 8 preguntas tipo test, que deberán estar perfectamente identificadas para que no haya errores. Importante: las soluciones al test deben figurar en las hojas en blanco, al igual que el resto del examen, y no en la hoja del enunciado.

PROBLEMAS: Se deberán realizar dos ejercicios, uno correspondiente al problema 1 y otro al problema 2. Se deberá identificar claramente qué ejercicio se ha escogido y resuelto en cada problema.

- PROBLEMA 1: a elegir entre EJERCICIO 1A o EJERCICIO 1B.
- PROBLEMA 2: a elegir entre EJERCICIO 2A o EJERCICIO 2B.

DEFINICIONES: Se deberán escoger 4 términos de los 6 planteados.

PREGUNTA TEÓRICA: Se deberá elegir y contestar 1 de las 2 preguntas propuestas.

LECTURA ECONÓMICA COMPRENSIVA

IMPORTANTE: indíquese con claridad la selección de las preguntas elegidas en cada parte del examen. En caso de realizar más preguntas que las indicadas en cada parte solamente se corregirán las primeras que aparezcan en las soluciones.

RESUELVA EL TEST EN LAS HOJAS EN BLANCO QUE SE LE FACILITAN PARA ESCRIBIR LAS RESPUESTAS Y NO EN LAS HOJAS DE PLANTEAMIENTO DEL EXAMEN.

CRITERIOS DE CORRECCIÓN (entre paréntesis se indica la puntuación máxima de cada parte):

TEST (3 puntos): El test se valorará del siguiente modo:

- Cada pregunta acertada añade un punto.
- Cada pregunta no acertada resta 0,5 puntos.
- Las preguntas en blanco no puntúan.

La suma total se dividirá entre 8 y se multiplicará por 3, dando como resultado la nota del test, cuya puntuación máxima es 3 puntos. En caso de que dicha nota sea negativa la puntuación final será cero.

PROBLEMAS (4 puntos): Cada problema se valorará con dos (2) puntos como máximo.

DEFINICIONES (1 punto): Cada una de las cuatro definiciones a realizar se valorará con 0,25 puntos máximo.

PREGUNTA TEÓRICA (1 punto): Se valorará sobre un punto (1) máximo.

LECTURA ECONÓMICA COMPRENSIVA (1 punto): Se valorará sobre un punto (1) máximo.

CALCULADORA: No se permiten calculadoras programables ni financieras.

EXAMEN

PREGUNTAS DE TEST: Contestar a 8 preguntas test de entre las 12 propuestas. Recuerde que las preguntas y las respuestas deben estar perfectamente identificadas y contestadas en las hojas en blanco, al igual que el resto del examen, y no en la hoja del enunciado.

1. Para calcular los Beneficios, en la empresa realizamos la siguiente operación:
 - a. Costes Totales – Ingresos Totales.
 - b. Ingresos Totales + Costes Totales.
 - c. Ingresos Totales – Costes Totales.
2. ¿Qué opción se corresponde con la Sociedad Anónima?
 - a. Responsabilidad ilimitada para todos los socios.
 - b. La transmisión libre de las acciones que forman el capital.
 - c. No es necesario aportar un capital mínimo.
3. Cuando una empresa aumenta sus ventas a base de publicidad, bajada de precios y mejora en la calidad, está llevando a cabo una estrategia de especialización:
 - a. Por penetración de mercados.
 - b. Por desarrollo de productos.
 - c. Por desarrollo de mercados.

4. ¿Cuál de los siguientes enunciados es correcto?:
 - a. El plan de marketing se divide en marketing estratégico y marketing operativo.
 - b. El marketing estratégico se refiere al marketing-mix.
 - c. El marketing operativo incluye el análisis de las fortalezas y debilidades de la empresa.
5. Si el umbral de rentabilidad de una empresa son 800 unidades, se puede afirmar que:
 - a. Si produce 750 unidades sus ingresos superarán sus costes.
 - b. Si produce 820 unidades sus costes serán inferiores a sus ingresos.
 - c. La empresa obtiene pérdidas.
6. El alquiler de un local comercial por una empresa supone:
 - a. Un coste variable.
 - b. Un coste indirecto.
 - c. Un coste comercial.
7. La técnica de los seis sombreros:
 - a. Es una técnica empleada para presentar una idea o proyecto.
 - b. Consiste en analizar el mismo problema desde seis enfoques diferentes.
 - c. Simboliza la creatividad con el sombrero de color morado.
8. El patrón de modelo de negocio en el que una empresa vende a un tercero los derechos para explotar su marca, su proceso de producción y venta de productos, a cambio de unos pagos periódicos se conoce con el nombre de:
 - a. Franquicia.
 - b. Multicomponente.
 - c. Peer to peer.
9. El modelo de negocio llamado “Cebo y Anzuelo” se basa en:
 - a. Vender un producto a precio bajo para después aumentar las ventas de repuestos o consumibles.
 - b. Vender una gran cantidad de artículos a muchos clientes que generan más ingresos que una gran venta.
 - c. Utilizar plataformas tecnológicas para intermediar entre la oferta y la demanda.
10. El uso exclusivo durante cierto tiempo, de los inventos e innovaciones aplicables a la actividad empresarial se garantiza por ley mediante:
 - a. Patentes.
 - b. Convenios laborales.
 - c. Acuerdos sindicales.
11. Las fases de la metodología Lean Startup son:
 - a. Crear, medir, aplicar.
 - b. Crear, medir, aprender.
 - c. Crear, aplicar, rectificar.
12. Un plan de negocio o plan de empresa tiene que incluir:
 - a. El plan económico-financiero.
 - b. El producto mínimo viable.
 - c. El discurso del ascensor o elevator pitch.

PROBLEMAS: Se deberán realizar dos ejercicios, uno correspondiente al problema 1 y otro al problema 2. Se deberá identificar claramente qué ejercicio se ha escogido y resuelto en cada problema.

PROBLEMA 1: a elegir entre EJERCICIO 1A o EJERCICIO 1B.

EJERCICIO 1A

Una granja avícola consume anualmente unos 300 sacos de pienso para alimentar a los pollos y otros 200 para las gallinas ponedoras. El coste anual de almacenar un saco es de 0,25 € y el coste de realizar un pedido es de 2,5 €. La empresa trabaja todos los días del año (365 días). Además sabemos que el plazo de aprovisionamiento es de 7 días.

SE PIDE:

Calcular el volumen óptimo de pedido, el tiempo que transcurre entre pedidos y el punto de pedido (nivel de inventario en el almacén cuando se hace un pedido), representando gráficamente los valores representativos.

EJERCICIO 1B

Una empresa ubicada en la Sierra de la Culebra en Zamora, se dedica a la producción de quesos ecológicos. La distribución y comercialización la hace una empresa de la capital, que le cobra 2 euros por queso vendido. Como la promotora del negocio está estudiando la asignatura de “Empresa y Diseño de Modelos de Negocio” en Bachillerato, está pensando en la manera de distribuir ella misma los quesos. Estima que el sueldo fijo del comercial serían 1.200 euros al mes y el variable por queso vendido es de 0,5 euros.

SE PIDE:

Calcular la cantidad a partir de la que es preferible encargarse de la distribución y la opción preferible de distribución si actualmente vende 700 quesos, representándolo gráficamente e interpretando el resultado.

PROBLEMA 2: a elegir entre EJERCICIO 2A o EJERCICIO 2B.

EJERCICIO 2A

Un emprendedor está valorando adquirir un dron para realizar fotografía aérea. Según el análisis que ha realizado prevé que, durante los próximos 3 años, vida útil del dron, los cobros asciendan a 500 € para el año 1; 700 € para el año 2; y 800 € para el año 3; y, en cuanto a los pagos, 180 €, 250 € y 250 € respectivamente. La tasa de interés se sitúa en un 5%.

SE PIDE:

Aplicando el criterio de valoración del Valor Actual Neto, calcular hasta qué importe podría pagarse para adquirir el dron para garantizar la viabilidad de este proyecto.

EJERCICIO 2B

La empresa Galguerías, S.L., dedicada a la elaboración de tartas personalizadas, presenta los siguientes datos de ingresos y gastos al finalizar el año 2025:

- Los ingresos por ventas de tartas supusieron 85.500 euros.
- Las compras de materiales varios (materias primas) para elaborar los postres fueron de 13.200 euros.
- Los intereses pagados al banco de deudas a corto plazo ascendieron a 132 euros.
- El alquiler (arrendamiento) del local donde desarrolla su actividad supuso 5.200 euros.
- El banco le abonó 49 euros en concepto de intereses (otros ingresos financieros) de la cuenta corriente.
- Los sueldos abonados a sus trabajadores supusieron 36.400 euros.
- El agua y la electricidad (suministros) del año sumaron un total de 6.080 euros.
- El gasto en publicidad anual asciende a 240 euros.
- Se dotaron 900 euros de amortización del inmovilizado material.

SE PIDE:

Elaborar la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa y calcular el resultado del ejercicio, distinguiendo entre resultado de explotación y resultado financiero, sabiendo que el tipo del Impuesto de Sociedades a aplicar es del 25%.

DEFINICIONES: Escoger 4 términos de los 6 planteados.

Defina desde un punto de vista económico 4 de los siguientes 6 conceptos: fusión empresarial, localización empresarial, minorista, organización informal, modelo Canvas, crédito.

PREGUNTA TEÓRICA: Elegir y contestar 1 de las 2 preguntas siguientes.

Pregunta A: El emprendimiento femenino: dificultades y retos.

Pregunta B: Explique de forma breve las funciones de las áreas productivas o de actividad de la empresa.

LECTURA ECONÓMICA COMPRENSIVA:

CONTESTE A LA SIGUIENTE PREGUNTA:

- a. A partir del texto planteado exponga cuáles son las *soft skills* más demandadas por las empresas.

Universitarios y éxito en la empresa: la actitud y las soft skills

«El liderazgo no solo implica dirigir a otros, sino también inspirar y motivar a los compañeros y asumir la responsabilidad de los resultados»

La Razón. Fernando Abadía, 30 de diciembre de 2024.

Los jóvenes universitarios de hoy en día combinan adaptabilidad, pragmatismo, individualismo y una fuerte conciencia social, todo ello potenciado por su dominio de la tecnología. Esta combinación de actitudes les permite enfrentar los desafíos actuales y prepararse para un futuro incierto.

[...] En el dinámico y competitivo mundo laboral actual, las habilidades técnicas y el conocimiento especializado son esenciales. Sin embargo, cada vez más, las empresas valoran las habilidades blandas o *soft skills* en sus empleados. Estas habilidades, que incluyen la comunicación efectiva, el trabajo en equipo, la inteligencia emocional o la resolución de conflictos, son cruciales para el éxito profesional y personal. Para los jóvenes que se preparan para ingresar al mercado laboral, desarrollar estas habilidades puede marcar una gran diferencia en sus carreras.

Una de las habilidades blandas más valoradas es la comunicación efectiva. Ser capaz de expresar ideas claramente y escuchar activamente a los demás es fundamental en cualquier entorno laboral. Los jóvenes que pueden comunicarse bien son más propensos a colaborar eficazmente con sus colegas, resolver conflictos y construir relaciones sólidas. Además, la comunicación efectiva es clave para la gestión de proyectos y la presentación de ideas a clientes o superiores.

El trabajo en equipo es otra habilidad esencial en el mundo laboral. La mayoría de los proyectos en las empresas requieren la colaboración de otras personas con diferentes habilidades y perspectivas. Los jóvenes que pueden trabajar bien en equipo son capaces de contribuir al éxito colectivo, aprovechando las fortalezas de cada miembro del equipo. Esta habilidad también implica ser capaz de negociar, comprometerse y apoyar a los compañeros de trabajo.

La inteligencia emocional, que incluye la capacidad de reconocer y gestionar las propias emociones y las de los demás, es otra habilidad blanda vital. Los jóvenes con alta inteligencia emocional son mejores para manejar el estrés, resolver conflictos y mantener relaciones laborales positivas. Esta habilidad también les permite ser más empáticos y comprensivos, lo que puede mejorar la dinámica del equipo y la satisfacción en el trabajo.

La capacidad de resolver problemas de manera efectiva es una habilidad que todas las empresas buscan en sus empleados. Los jóvenes que pueden analizar situaciones, identificar problemas y desarrollar soluciones creativas son invaluableles. Esta habilidad no solo mejora la eficiencia y productividad, sino que también demuestra iniciativa y pensamiento crítico.

Aunque no todos los jóvenes comenzarán sus carreras en roles de liderazgo, desarrollar habilidades de liderazgo puede ser beneficioso a largo plazo. El liderazgo no solo implica dirigir a otros, sino también inspirar y motivar a los compañeros de trabajo, tomar decisiones informadas y asumir la responsabilidad de los resultados. Los jóvenes con habilidades de liderazgo están mejor preparados para avanzar en sus carreras y asumir roles más importantes en el futuro.

En resumen, mientras que las habilidades técnicas son esenciales, una buena actitud y las habilidades blandas son igualmente importantes para el éxito en el mundo laboral. Los jóvenes que adoptan una actitud positiva y proactiva y que desarrollan estas habilidades están mejor preparados para enfrentar los desafíos del trabajo, colaborar eficazmente con otros y avanzar en sus carreras.