

	Pruebas de Acceso a la Universidad <b>Castilla y León</b>	<b>EMPRESA Y DISEÑO DE  MODELOS DE NEGOCIO</b>	<b>EXAMEN</b>  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. Considerando el grado de competencia de los mercados, ¿en cuál de los siguientes modelos las empresas no influyen en el precio?
  - a. Competencia perfecta.
  - b. Competencia monopolística.
  - c. Monopolio.
2. A la hora de localizar una empresa, la cercanía de los clientes sería especialmente tenida en cuenta para:
  - a. Una empresa siderúrgica.
  - b. Una empresa de seguros.
  - c. Una conservera de berberechos.
3. Un organigrama es:
  - a. La representación de la estructura informal de una empresa.
  - b. La representación gráfica de la estructura de la organización de la empresa de forma simplificada
  - c. La manera en la que se relaciona la estructura formal e informal.

4. Las barreras invisibles que impiden el desarrollo profesional de las mujeres, especialmente, a cargos directivos o de mucha responsabilidad, se conoce con el nombre de:
  - a. Techo de cristal.
  - b. Brecha de género.
  - c. Violencia de género.
5. El mobiliario expuesto para la venta en una empresa que se dedica a la fabricación de muebles es considerado:
  - a. Activo corriente, en existencias.
  - b. Activo corriente, disponible.
  - c. Activo no corriente, inmovilizado material.
6. En la cuenta de pérdidas y ganancias, el resultado financiero no influye en:
  - a. El beneficio antes de intereses e impuestos.
  - b. Beneficio antes de impuestos.
  - c. Beneficio neto.
7. Una herramienta que utilizan los emprendedores para explicar de forma ágil y emotiva su idea de negocio con el objetivo de seducir y convencer de su propuesta, se denomina:
  - a. Modelo Canvas.
  - b. Storytelling.
  - c. Visual Thinking.
8. La teoría de Herzberg se basa en dos factores:
  - a. Responsabilidad y reconocimiento.
  - b. Motivación e higiene.
  - c. Seguridad y salario.
9. Es una técnica generadora de ideas:
  - a. Los seis sombreros.
  - b. El visual thinking.
  - c. El lienzo de negocio.
10. En el análisis DAFO, el ámbito interno está constituido por:
  - a. Fortalezas y Amenazas.
  - b. Fortalezas y Oportunidades.
  - c. Fortalezas y Debilidades.
11. Con el fin de proteger la idea, el producto o la marca, así como las inversiones de la empresa en investigación, las administraciones públicas establecen:
  - a. Derechos exclusivos sobre patentes y marcas.
  - b. Leyes para la defensa de la competencia.
  - c. Leyes contra la creación de monopolios.
12. El circuito “crear, medir y aprender”, que se debe recorrer en el menor tiempo posible, con la mínima inversión y que es aplicado para validar un modelo de negocio, constituye la metodología básica en:
  - a. Lean Startup.
  - b. Modelo Canvas.
  - c. Visual thinking.

**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 panadería lleva haciendo muchos años orejas; dulce típico de carnaval, pero le supone un esfuerzo extra y este año está pensando en comprarlas a Dulces del Bernesga SL. El coste fijo que soporta si produce ella el dulce es de 3.000 € y el coste variable medio por cada caja que produce es de 4€. Si encarga las cajas de orejas, Dulces del Bernesga le cobra por cada una 9€.

SE PIDE:

Determinar, sabiendo que la empresa puede vender 500 cajas este año, si le compensa seguir fabricando o comprar las cajas a Dulces del Bernesga SL. Calcular a partir de qué número de unidades le es indiferente fabricar o comprar las cajas. Representación gráfica de los resultados obtenidos.

### EJERCICIO 1B

La empresa URBIÓN SL. dedicada a la compra-venta de motosierras al por mayor, presenta los siguientes datos relativos a sus Existencias de Mercaderías en el mes de marzo:

01-3-2025 Existencias iniciales de Mercaderías es de 200 unidades a 300 €/u.

10-3-2025 Compra de 50 unidades a 310 €/u. al proveedor Duero SA.

15-3-2025 Venta de 100 unidades al cliente Rianza Soc. Coop.

18-3-2025 Venta de 120 unidades al cliente Arlanza SL.

25-3-2025 Compra de 45 unidades a 320 €/u. al proveedor Pisuerga CB.

SE PIDE:

Determinar el valor de las Mercaderías que hay en el almacén al final del mes según el criterio PMP.

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

#### EJERCICIO 2A

Una empresa ubicada en el polígono industrial de Soria, y que se dedica a la impresión digital, tiene dos posibles proyectos de inversión.

El primero consiste en la compra de una máquina de impresión laser, por 120.000 €, de la que obtendrá unos flujos netos de caja de 50.000 € durante los tres próximos años.

El segundo proyecto consiste en adquirir un negocio cercano, por 100.000 €, del que obtendrá los siguientes cobros: 130.000 €, 80.000 €, 160.000 € para cada uno de los tres siguientes años respectivamente; y, los pagos previstos serán de 100.000 €, 40.000 €, y 110.000 € para cada uno de los tres años.

SE PIDE:

Calcular el Valor Actual Neto de cada proyecto sabiendo que el tipo de interés se sitúa en un 5%, y concluir mencionando qué proyecto será el mejor en función de dicho criterio.

#### EJERCICIO 2B

Dos empresas, Textil Innovador S.L. (A) y Moda Vanguardista S.L (B), de Ávila pertenecen al mismo sector industrial y tienen los siguientes balances (en miles de euros) al cierre del ejercicio 2024.

EMPRESA A		EMPRESA B	
ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO	ACTIVO	PATRIMONIO NETO Y PASIVO
Inmovilizado.....36	Capital y reservas.....40	Inmovilizado.....49	Capital y reservas.....40
Existencias.....25	Pasivo no corriente.....35	Existencias.....12	Pasivo no corriente.....7
Realizable.....18	Pasivo corriente.....15	Realizable.....9	Pasivo corriente.....28
Disponible.....11		Disponible.....5	
<b>Total activo.....90</b>	<b>Total neto y pasivo...90</b>	<b>Total activo.....75</b>	<b>Total neto y pasivo...75</b>

SE PIDE:

Con base a esta información, calcular y comparar para ambas empresas las ratios de liquidez o solvencia, ratio de tesorería, ratio de garantía y la ratio de endeudamiento.

#### **DEFINICIONES:** Escoger 4 términos de los 6 planteados.

Defina desde un punto de vista económico 4 de los siguientes 6 conceptos: cooperativa, capital social, investigación de mercados, productividad, modelo de negocio freemium, patente.

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

Pregunta A: La segmentación de mercados: concepto, criterios de segmentación y principales estrategias para su desarrollo.

Pregunta B: La financiación ajena a corto plazo.

**LECTURA ECONÓMICA COMPRENSIVA:**

CONTESTE A LA SIGUIENTE PREGUNTA:

- a. A partir del texto planteado comente cuáles son las medidas propuestas para mejorar la productividad de las empresas europeas.

**La supervivencia competitiva de la Unión Europea está en riesgo**

Es de alabar que las instituciones europeas sean conscientes, por fin, de que tenemos que mejorar e implementar cambios para poder crecer y que nuestras economías competidoras no acaben sepultándonos definitivamente.

Cinco días, Gonzalo Navarro Ruiz, 3 de marzo de 2025.

El pasado 29 de enero la Comisión Europea hacía público un documento denominado A Competitiveness Compass for the UE o, en español, Una brújula de la competitividad para la UE. Este relevante documento es consecuencia del informe elaborado por Mario Draghi el pasado septiembre en el que, de una forma muy concienzuda y detallada, analizaba los problemas de competitividad de la Unión Europea (UE) y las acciones a tomar para solucionarlos.

[...] Sobre la base del informe de Mario Draghi, en el cual, identificaba tres pilares esenciales de transformación, la Comisión plantea una serie de medidas para hacerlos realidad.

El primero de ellos consiste en cerrar la brecha de innovación mediante, entre otras, la implementación de una estrategia que facilite la creación y crecimiento de startups y scaleups promoviendo, para ello, la financiación a través de una mayor potenciación de los mercados de capital riesgo y los mercados de valores. Igualmente, es fundamental promover la movilidad de los trabajadores cualificados y su retención en el continente. Finalmente, se propone la creación de las llamadas fábricas de inteligencia artificial y la apuesta por sectores emergentes como la computación cuántica, la biotecnología y las ciencias de la vida con el fin de posicionar a Europa a la vanguardia de la investigación global.

El segundo de los pilares pivota sobre la descarbonización y la competitividad, ambos de la mano, de manera que el cumplimiento de los objetivos de neutralidad climática de la UE para el año 2050 no lastre la competitividad. Se busca integrar las políticas de descarbonización con las industriales, económicas y comerciales, reconociendo que una transición ecológica bien gestionada puede ser un potente motor de crecimiento económico y de ventaja competitiva para la UE.

Las acciones destacadas incluyen facilitar la transición hacia fuentes renovables y reducir los costes energéticos; fomentar la fabricación descarbonizada dentro de la UE; promover alternativas de transporte ecológicas y eficientes con especial foco en sector portuario y marítimo; fomentar y potenciar la economía circular como fuente de crecimiento; y ayudar a industrias pesadas como la del acero y metalúrgica en la adopción de prácticas sostenibles.

Finalmente, el último pilar se basa en la reducción de dependencias excesivas externas y en el aumento de la seguridad, mediante la celebración de acuerdos comerciales ambiciosos; el fortalecimiento de la industria de defensa mediante la cooperación paneuropea; y la definición de medidas proactivas para anticipar y gestionar posibles desafíos futuros, asegurando la continuidad y resiliencia de las actividades económicas.

Para el logro de estos pilares, se identifican una serie de facilitadores entre los que me gustaría destacar la necesidad de financiación para lo cual, se propone el desarrollo de instrumentos financieros innovadores que faciliten inversiones en sectores clave, apoyando tanto a empresas emergentes como a industrias tradicionales en su proceso de modernización y transición. Aquí pueden desempeñar un papel clave los mercados de capitales para ayudar a canalizar financiación a startups y scaleups y reducir la dependencia de la financiación bancaria tradicional que, de hecho, se señala como uno de los obstáculos de crecimiento.

Como cierre del artículo, viene muy bien la siguiente frase del preámbulo del documento que cito textualmente: “Para salvaguardar el futuro de la UE como potencia económica, destino de inversiones y centro de fabricación, urge una respuesta europea decidida. Lo que está en juego para Europa no es sólo el crecimiento económico, sino el futuro de su modelo”.



# Selectividad Academy

Tu academia de selectividad online

● Mejor academia online de selectividad

## Prueba sin compromiso

Primera clase gratis. Sin permanencia. Sin letra pequeña.

- ✓ Profesores especialistas en cada asignatura
- ✓ Clases adaptadas a tu nivel y tus objetivos
- ✓ Todos los exámenes oficiales resueltos paso a paso
- ✓ Calculadora de nota y guía completa en la web

**623 769 002**

Escríbenos por WhatsApp

[www.selectividad.academy](http://www.selectividad.academy)

→ Calcula tu nota en [selectividad.academy/calculadora-selectividad](http://selectividad.academy/calculadora-selectividad)

→ Guía completa en [selectividad.academy/guia-selectividad](http://selectividad.academy/guia-selectividad)

→ ¿Tienes dudas? Escríbenos sin compromiso