Junta de Castilla y León
Consejería de Educación

GUÍA DE CALIFICACIÓN

MATERIA: **EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO**

- Matriz de especificación
- Estructura del examen
- Criterios de corrección
- Modelo 0

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

BLOQUE	SABERES BÁSICOS	CONCRECIONES	CRITERIOS DE EVALUACIÓN
A. La empresa y su entorno	• El empresario o la empresaria. Perfiles. • La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial. • El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento. • Empresa, digitalización e innovación. I+D+i. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación.	• Distinguir entre empresario y emprendedor. Mujer en el emprendimiento/empresaria; concepto de techo de cristal. • Concepto de empresa; principales funciones y áreas funcionales de la empresa; objetivos empresariales; clasificación de empresas. • Localización y dimensión. • Formas jurídicas con sus características. • Estrategias de crecimiento. • Pyme frente a Gran empresa. Ventajas e inconvenientes. • Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento. • Entorno general y específico/macro y micro. Macro: PESTEL y variables macroeconómicas. Micro: Porter. Análisis DAFO. • RSC, Responsabilidad Social y Medioambiental; ODS. • I+D+i: conceptos y tipos de innovación. • Concepto de Digitalización.	1.1 Comprender la importancia de la actividad empresarial y el emprendimiento dentro de la economía actual, reconociendo el poder de transformación que ejercen en la sociedad y reflexionando sobre el valor de la innovación y la digitalización. 1.2. Analizar el papel de la I+D+i en el desarrollo social y empresarial, identificando nuevas tendencias y tecnologías que tienen un alto impacto en la economía. 2.1 Valorar la capacidad de adaptación ágil, responsable y sostenible de las empresas a los cambios del entorno y a las exigencias del mercado, investigando el entorno económico y social y su influencia en la actividad empresarial.

B. El modelo de negocio y de gestión	• Empresa y modelo de negocio. • La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing. • La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes. • La función de dirección. Estructuras organizativas. La gestión de los recursos humanos. Formación y funcionamiento de equipos ágiles. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. La contratación y las relaciones laborales de la empresa. Las políticas de igualdad y de inclusión en las empresas. • La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.	• Marketing estratégico y marketing operativo, las 4 Ps y marketing-mix. • Estudio de mercado: segmento de clientes, competencia y nichos de mercado: concepto de estudio de mercado. Investigación de mercados y métodos de obtención de información. Concepto y criterios de segmentación. Estrategias de segmentación (indiferenciada, diferenciada, concentrada, personalizada). Mercados según grado de competencia. Concepto de nicho de mercado. Cuota de mercado. • Ventaja competitiva: la propuesta de valor (vinculado a Canvas). • Canales. Relaciones con clientes. Estrategias de marketing: Canales: directo e indirecto; corto-largo. • El proceso de producción: concepto, etapas y factores productivos; diferenciar entre eficacia y eficiencia. Conocer y calcular/interpretar productividad de los factores y productividad global. Conocer y calcular/interpretar costes (fijos y variables; directos e indirectos; total, medio y marginal), conocer y calcular/interpretar umbral de rentabilidad-punto muerto (obtención de Bº o Pª), decisión de comprar/producir.	2.2 Conocer los distintos tipos de empresa, sus elementos y funciones, así como las formas jurídicas que adoptan, relacionando con cada una de ellas las responsabilidades legales de sus propietarios y gestores y las exigencias de capital. 2.3 Identificar y analizar las características del entorno en el que la empresa desarrolla su actividad, explicando, a partir de ellas, las distintas estrategias y decisiones adoptadas y las posibles implicaciones sociales y medioambientales de su actividad. 3.1 Proponer un modelo de negocio o de gestión diferenciado que permita dar respuesta a las necesidades actuales, comparando distintos modelos y utilizando estrategias y herramientas de diseño creativo. 3.2 Analizar las características organizativas y funcionales de la empresa, analizando a partir de ellas, las decisiones de planificación, gestión y optimización de

	• La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias.	• Conocer y calcular/interpretar Inventarios (Wilson) y Existencias (FIFO y PMP). • Función directiva y sus funciones (planificar, organizar, controlar y RRHH). • División trabajo/especialización. Principios de organización. Departamentos/organigramas/estructura organizativa. Organización formal e informal. Organizaciones ágiles. • Funciones de dirección de RRHH, importancia del capital humano, comunicación interna, habilidades blandas (soft skills) / habilidades duras, equipos ágiles. Motivación: monetario/no monetario (Maslow, Herzberg, Teoría X e Y, Teoría Z). • Contrato de trabajo, sueldo/salario y nómina. Distinguir salario bruto y neto (conceptos generales). • Políticas de igualdad e inclusión. • La función financiera. Fuentes de financiación (propiedad, tiempo, procedencia). • Fuentes alternativas de financiación (FFF, crowfunding, bussiness angels, Venture capital o capital riesgo). • Concepto de inversión (económica y financiera). • Valoración y selección de inversiones: Conocer y calcular/interpretar payback,	actividades, recursos y asociaciones clave del modelo de negocio 3.3 Analizar y tomar decisiones sobre los procesos productivos desde la perspectiva de la eficiencia y la productividad, definiendo el soporte necesario para hacer realidad el modelo de negocio. 3.4 Analizar las características del mercado y explicar, de acuerdo con ellas, la propuesta de valor, canales, relaciones con clientes y fuentes de ingresos del modelo de negocio. 4.1 Gestionar eficazmente la información y facilitar el proceso de toma de decisiones a partir de la información obtenida, tanto en el ámbito interno como externo de la empresa, aplicando estrategias y nuevas fórmulas comunicativas. 4.2 Seleccionar estrategias de comunicación aplicadas al mundo empresarial, utilizando nuevas fórmulas comunicativas que faciliten la gestión eficaz de la información y la transmisión de esta a otros.

		VAN y TIR (TIR solo conocer e interpretar). • La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración de balance y cuenta de pérdidas y ganancias. • Conocer y calcular/interpretar Balance de situación, ecuación fundamental de patrimonio (equilibrio) y posibles desequilibrios. • Conocer y calcular/interpretar Cuenta de pérdidas y ganancias. • Conocer y calcular/interpretar ratios de solvencia y estructura (tesorería; liquidez; garantía; autonomía y endeudamiento). • Conocer y calcular/interpretar Rentabilidad económica y financiera (sin desglosar).	4.3 Exponer el proyecto de modelo de negocio llevado a cabo utilizando las herramientas necesarias que permitan despertar el interés y cautivar a los demás con la propuesta de valor presentada. 5.1 Validar la propuesta del modelo de negocio diseñado dentro de un contexto determinado, definiéndolo a partir de las tendencias clave del momento, la situación macroeconómica, el mercado y la competencia, comprendiendo todo el proceso llevado a cabo y aplicando técnicas de estudio previsional y herramientas de análisis empresarial. 5.2 Determinar previsionalmente la estructura de ingresos y costes, calculando su beneficio y umbral de rentabilidad, a partir del modelo de negocio planteado. 5.3 Elaborar un plan de negocio básico sobre un escenario simulado concreto, justificando las decisiones tomadas.
C. Herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión	• La creatividad aplicada al desarrollo de una idea y al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio. • Las herramientas de organización de ideas:	• Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio: brainstorming, los cinco porqués, los seis sombreros para pensar. • Concepto de Pensamiento Visual o Visual Thinking. • Conocer lienzo, CANVAS, y sus componentes. • Dentro de patrones conocer: multicomponente, freemium, larga cola	

	Pensamiento Visual o Visual Thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación. • El lienzo de modelo de negocio y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio. • Las herramientas de presentación de un proyecto o de una idea. Metodología: narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch. Otras metodologías. • La competencia y los nichos de mercado.	(long tail), cebo y anzuelo, de suscripción, peer to peer (P2P), franquicia. • Conocer concepto de narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch.	5.4 Analizar y explicar la situación económico-financiera, a partir de la información recogida tanto en el balance como en la cuenta de pérdidas y ganancias e indicando las posibles soluciones a los desequilibrios encontrados.
D. Estrategia empresarial y métodos de análisis de la realidad empresarial: estudio de casos y simulación	• El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Análisis PEST. Competencia: fuerzas competitivas. • La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes, el umbral de rentabilidad. • La validación del modelo de negocio. Lean Startup. Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil.	• Conocer Lean Startup (relación con Canvas y Producto Mínimo Viable). • La protección de la idea, del producto y de la marca. • Plan de negocio: partes que debe incluir.	

	• La protección de la idea, del producto y de la marca. • La toma de decisiones. Estrategias. Simulación en hoja de cálculo. Redacción de un plan de negocios básico. • El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.		

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

ESTRUCTURA DEL EJERCICIO

El ejercicio constará de los siguientes apartados:

- TEST: Se deberán contestar 8 de las 12 preguntas tipo test propuestas.
- PROBLEMAS: Se deberán realizar dos ejercicios, uno correspondiente al problema 1 y otro al problema 2.
  - 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: 1 texto sobre el que se realizarán preguntas.

A cada apartado se le asignará la siguiente puntuación:

- TEST: 3 puntos.
- PROBLEMAS: 4 puntos (2 puntos máximo cada problema)
- DEFINICIONES: 1 punto (0,25 puntos máximo cada definición)
- PREGUNTA TEÓRICA: 1 punto.
- LECTURA ECONÓMICA COMPRENSIVA: 1 punto.

CRITERIOS DE CORRECCIÓN

IMPORTANTE: EN CASO DE CONTESTAR MÁS PREGUNTAS QUE LAS INDICADAS EN CADA PARTE, SOLAMENTE SE CORREGIRÁN LAS PRIMERAS QUE APAREZCAN EN LAS SOLUCIONES.

TEST (Puntuación Máxima: 3 Puntos).

Se deberán contestar 8 de las 12 preguntas tipo test propuestas.

Se corregirá de forma mecánica.

- Respuesta acertada (1) (un punto).
- Respuesta en blanco (0) (cero puntos).
- Respuesta errónea (-0,5) (menos 0,5 puntos).

La puntuación obtenida se dividirá por 8 y se multiplicará por 3, dando como resultado la nota de la primera parte. En caso de que dicha nota sea negativa la puntuación final de esta parte será cero (0).

PROBLEMAS (Puntuación Máxima: 4 Puntos. Cada problema 2 puntos máximo).

Se deberán realizar dos ejercicios, uno correspondiente al problema 1 y otro al problema 2.

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

Cada problema se valorará teniendo en cuenta:

- La correcta solución de lo solicitado, incluyendo el adecuado uso de las unidades (%, €, …).
- La indicación de los pasos seguidos (operaciones realizadas).
- La adecuada interpretación de los resultados.

DEFINICIONES (Puntuación Máxima: 1 Punto).

Se deberán escoger 4 términos a definir de los 6 propuestos.

Se valorará teniendo en cuenta la razonabilidad en la definición, desde el punto de vista económico, de los términos planteados.

PREGUNTA TEÓRICA (Puntuación Máxima: 1 Punto).

Se deberá contestar 1 pregunta de las 2 propuestas.

Se valorará la adecuada comprensión del tema planteado y la capacidad de síntesis.

LECTURA ECONÓMICA COMPRENSIVA (Puntuación Máxima: 1 Punto).

Se deberán contestar las cuestiones planteadas relacionadas con el texto planteado.

Se valorará la identificación de los datos relevantes que contiene el texto, acorde a la pregunta realizada sobre el mismo, y la utilización de conceptos propios de la materia en la argumentación que se solicite en su caso.

DEDUCCIONES GENERALES

En todos los ejercicios se valorarán específicamente la capacidad expresiva y la corrección idiomática de los estudiantes, y para ello se tendrá en cuenta, además de la adecuación a lo solicitado en el enunciado:

- La corrección ortográfica (grafías, tildes y puntuación).
- La coherencia, la cohesión, la corrección gramatical, la corrección léxica y la presentación.

Las penalizaciones por errores en lo anterior se aplicarán atendiendo a los siguientes criterios:

- Los dos primeros errores ortográficos no se penalizarán.
- Cuando se repita la misma falta de ortografía se contará como una sola.
- A partir de la tercera falta de ortografía se deducirán 0,1 puntos hasta un máximo de 1 punto.
- Por errores en la redacción, en la presentación, falta de coherencia, falta de cohesión, incorrección léxica e incorrección gramatical se podrá deducir un máximo de 0,5 puntos.

En aquellos casos en los que la suma de las deducciones anteriores sea superior a un punto, esta será la máxima deducción permitida: 1 punto.

Deducciones

Se aplicará lo recogido en el documento Criterios de corrección generales, así como lo dispuesto en el anexo V del documento Tratamiento del alumnado con necesidad específica de apoyo educativo de la GUÍA Prueba de acceso a la Universidad del curso **2026-2027**.

	Prueba de Acceso a la Universidad **Castilla y León**	**EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO**	**MODELO 0** **Nº Páginas: 5**

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 ejercicio se valorará con dos (2) puntos máximos.
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. La responsabilidad social empresarial hace referencia a:
   a. Si únicamente se responde con el patrimonio de la empresa o también con el patrimonio personal de los socios.
   b. Las obligaciones y compromisos legales y éticos que asume la empresa.
   c. La estrategia de marketing de la empresa.

2. Una clínica dental es una sociedad de responsabilidad limitada formada por tres socios, por tanto, es una empresa:
   a. Del sector secundario y sus socios tienen responsabilidad ilimitada.
   b. Del sector terciario y sus socios tiene responsabilidad limitada al capital aportado.
   c. Del sector terciario y sus socios tienen responsabilidad ilimitada.

3. Una estrategia de desarrollo de las empresas multinacionales es:
   a. La inversión directa.
   b. El *factoring*.
   c. El *leasing*.

4. La dimensión de una empresa es:
   a. El espacio ocupado por sus instalaciones.
   b. La distancia a los mercados a los que suministra.
   c. La capacidad de producción de sus instalaciones.

5. El análisis PESTEL:
   a. Contempla factores del entorno general.
   b. Contempla factores del entorno específico.
   c. Es una herramienta para trabajar con prototipos del producto.

6. La organización informal puede entenderse como el conjunto de relaciones personales que:
   a. No tienen permanencia en el tiempo.
   b. No están preestablecidas por la dirección y organización de la empresa.
   c. No son importantes para el funcionamiento de la empresa.

7. Al realizar una investigación de mercados, una muestra es:
   a. Una parte representativa de la población total.
   b. Un prototipo del producto a fabricar.
   c. Una feria en la que se enseña y publicita el producto a potenciales clientes.

8. Un proyecto emprendedor será viable desde el punto de vista económico y bajo el criterio de selección de inversiones de la TIR cuando:
   a. La TIR sea menor que el coste de capital (coste del dinero) de la empresa.
   b. La TIR sea mayor que 0.
   c. La TIR sea mayor que el coste de capital (coste del dinero) de la empresa.

9. El pensamiento visual o *visual thinking* emplea una metodología basada en:
   a. Comparar visualmente productos similares, pero de marcas diferentes.
   b. Detectar defectos de calidad de los productos observando su proceso de elaboración.
   c. Presentar, exponer y organizar ideas mediante dibujos y textos breves.

10. 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. Pensamiento Visual o *visual thinking.*

11. Una ventaja de la metodología Lean Startup para un modelo de negocio es:
    a. Permite profundizar en cómo poner en marcha una idea de negocio tradicional para que sea exitoso.
    b. Ayuda a determinar de una manera ágil qué producto o servicio encaja con las necesidades reales del cliente.
    c. Sustituye de forma efectiva, elementos de planificación o análisis de negocio como el plan de marketing y el plan económico-financiero.

12. ¿Qué sucede cuando una empresa patenta una determinada invención?:
    a. Esa empresa tendrá el derecho de uso exclusivo de esa invención durante un tiempo determinado.
    b. Cualquier empresa podrá emplear dicha invención de forma abierta y gratuita.
    c. Dicha invención se protege de forma que nadie pueda conocer cómo se ha desarrollado la misma.

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

Unos jóvenes emprendedores de Castilla y León se quieren dedicar a elaborar fundas para móviles. Se estima que cada año van a comprar 500.000 fundas lisas en China, que posteriormente personalizarán y venderán en España. Para gestionar un pedido prevén unos costes de 3 euros, a los que hay que añadir 2 euros de trámites aduaneros. Si el coste de mantener una funda lisa almacenada durante un año es de 0,008 euros, y la empresa trabaja 250 días al año.

SE PIDE:
Calcular e interpretar el volumen óptimo de pedido y el plazo entre pedidos que estos jóvenes emprendedores tendrían que realizar. Representar gráficamente los resultados obtenidos.

EJERCICIO 1B

En el sector de la elaboración de yogures ecológicos, la empresa LACTOBURGOS ha implementado este mes variaciones en el factor trabajo, lo que ha provocado también cambios en la cantidad de yogures que elabora y vende a restaurantes a 2,75 euros el litro de yogur.

En el pasado mes produjo 40.000 litros con una plantilla compuesta por:
- 9 trabajadores a jornada completa (8 horas) durante 22 días.

En el mes presente produce 45.000 litros con una plantilla compuesta por:
- 9 trabajadores a jornada completa (8 horas) durante 22 días.
- 2 trabajadores a media jornada durante 18 días.

SE PIDE:
¿Qué efecto ha tenido en la productividad por hora de trabajo la modificación de la jornada laboral? Para contestar a la pregunta se pide calcular la tasa de variación experimentada en dicha productividad como consecuencia de la decisión tomada por la empresa, identificando claramente la productividad en ambas situaciones.

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

EJERCICIO 2A

Una recién graduada en ADE ha decidido emprender su propio negocio y está valorando tres posibles proyectos de inversión. A continuación se muestran los flujos netos de caja de los mismos:

	Flujos Netos de Caja (cifras expresadas en euros)				
Proyecto	Q_0	Q_1	Q_2	Q_3	Q_4
A	-3.500	500	0	3.000	4.000
B	-1.500	1.000	1.600	1.700	1.800
C	-2.000	1.500	0	0	8.000

SE PIDE:
Calcular el valor actual neto (VAN) de los tres proyectos A, B y C, para un coste de capital del 5% (k=0,05) y razonar qué proyecto es más favorable según dicho criterio.

EJERCICIO 2B

Una pequeña empresa comercial de la provincia de Soria presenta los siguientes datos de ingresos y gastos recopilados para el año 2023:

a) Los ingresos por ventas de mercaderías ascendieron a 95.000 euros.
b) Los sueldos y salarios del personal fueron 35.800 euros.
c) Las compras de mercaderías totalizaron 22.000 euros.
d) La amortización del inmovilizado material ascendió a 2.100 euros.
e) Los recibos de suministros (electricidad, agua, etc.) sumaron un total de 1.700 euros.
f) En concepto de otros ingresos financieros, por los rendimientos de la cuenta corriente, se generaron 45 euros.
g) La publicidad realizada para impulsar la venta de los productos en los pueblos de la región fueron 3.000 euros.
h) Las reparaciones efectuadas sobre los edificios fueron 850 euros.
i) Los intereses de deudas (por el préstamo bancario pendiente de devolución) han ascendido a 700 euros.

SE PIDE:
Elaborar la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa distinguiendo el resultado de explotación y el financiero, calculando e interpretando el resultado del ejercicio, si se sabe 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: empresa pública, techo de cristal, cuota de mercado, *brainstorming*, producto mínimo viable y plan de negocio.

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

Pregunta A: Modelo Canvas o lienzo de modelo de negocio y sus módulos.

Pregunta B: La segmentación de mercados.

LECTURA ECONÓMICA COMPRENSIVA

CONTESTE A LA SIGUIENTE PREGUNTA:

a. Considerando el texto planteado comente las características de las mujeres universitarias españolas a la hora de emprender.

Un informe de la UPO alerta de que sólo una de cada diez universitarias se decanta por emprender

Europa Press, 18 de diciembre de 2023

Las profesoras del Departamento de Organización de Empresas y Marketing de la Universidad Pablo de Olavide Ana Pérez-Luño y Elena Sousa, junto con José Ruiz-Navarro, director del proyecto, han presentado en la Fundación Cotec en Madrid el Informe 'GUESS Mujer universitaria: elecciones de carrera, espíritu emprendedor y felicidad', que arroja el dato de que sólo el 10,3% de las universitarias tiene intención de fundar una empresa al terminar sus estudios frente al 16,9% en el caso de los universitarios, lo que supone "una importante brecha de género", según las autoras, que aumenta a los cinco años de haber finalizado los estudios: 19,9% en las mujeres frente a 28,6% en los hombres.

[…] El documento presentado parte del hecho de que las mujeres están "subrepresentadas" en los sectores empresariales de mayor valor añadido. De hecho, las mujeres representan sólo una de cada tres iniciativas empresariales de alto potencial. Esta brecha se origina en el sistema educativo y se materializa en la universidad, semillero de la mayoría de las startups de alto potencial de crecimiento.

[…]

En España, el 55% de los 1,6 millones de estudiantes universitarios son mujeres, pero su representación varía entre especialidades: muy alta en Ciencias de la Salud, por ejemplo, y muy baja en Ingenierías y Arquitectura. En este sentido, respecto a las intenciones de elección de carrera, las mujeres son menos emprendedoras y optan preferentemente por ser empleadas en una empresa o sector público (34,9%) frente a la opción preferida de los hombres de ser empleado en una empresa privada (42%).

El informe del Proyecto 'GUESS' concluye que ellas emprenden menos, pero acompañadas de otras mujeres. El 96,3% de las mujeres que no han emprendido en solitario, lo han hecho con otras mujeres. En el caso de los hombres, este porcentaje es del 40,1%. Respecto a factores contingentes como la formación específica, el clima emprendedor y los apoyos, sólo el 34,1% de las mujeres y el 40,3% de los hombres ha asistido a algún curso de emprendimiento. En la universidad, las mujeres valoran mejor, pero no aprueban, el clima emprendedor (3,2 frente a un 3 en ellos, sobre una escala de 1 a 7) y la mayoría del estudiantado que tiene la intención de emprender no tiene antecedentes de autoempleo en sus familias.

[…]'GUESSS' (Global University Entrepreneurial Spirit Student's Survey) es el proyecto de investigación colaborativa más importante del mundo en emprendimiento universitario con una red de 3.000 universidades en 58 países. En España, está organizado por el Observatorio del Emprendimiento Red GEM y es el país con mayor participación por número de estudiantes.