EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

INDICACIONES

- El ejercicio consta de 4 apartados de respuesta obligatoria.
- El apartado 2 no tiene subapartados optativos. Los tres apartados restantes tienen alguna posibilidad de elección.
- En caso de responder a más preguntas o tareas de las necesarias para realizar este examen solamente se corregirán los primeros subapartados u opciones dentro de cada apartado, según el orden en que aparezcan resueltos en el cuadernillo del examen.
- Los apartados 1 y 3 tienen un valor de 2 puntos cada uno. Los apartados 2 y 4 tienen un valor de 3 puntos cada uno.
- Los dispositivos que pueden conectarse a internet o que pueden recibir/emitir información deben estar apagados durante la celebración del examen y no pueden estar a la vista.

APARTADO 1 [2 puntos]. EMPRESA Y ENTORNO

El emprendimiento femenino aún tiene margen de crecimiento en España, pero en los últimos años no ha parado de aumentar a un ritmo muy acelerado. Según el “Informe GEM España 2023-2024”, la intención de emprender entre las mujeres pasó del 8,8 % en 2022 al 10,9 % en 2023. Las mujeres emprendedoras en España muestran una notable resiliencia y capacidad de adaptación, especialmente en tiempos de crisis, aunque el autoempleo ya no se presenta como la principal motivación. Las emprendedoras buscan marcar una diferencia, conseguir una renta alta, mayor autonomía y una mejor conciliación. Las mujeres están cada vez más presentes en sectores diversos y de alta innovación tecnológica, así como en el emprendimiento rural, donde demuestran una mayor estabilidad y menores tasas de abandono.

Una vez puesta en marcha la idea emprendedora, en la ejecución se observan aspectos diferenciales entre hombres y mujeres. Según el GEM, la mitad de las empresas fundadas por hombres recibe menos de 20.000 euros de capital inicial, mientras que las fundadas por mujeres se quedan en menos de 10.000 euros. Y el dinero con el que empezar a emprender, ¿de dónde sale? Un informe del South Summit revela que ellos llevan la delantera en fondos propios y privados (inversores, bancos), mientras ellas recurren más a fondos públicos y a su entorno inmediato o cercano.

Que las mujeres reciban generalmente menos financiación no tiene por qué verse necesariamente desde el punto de vista negativo. Un estudio de MassChallenge y Boston Consulting Group reveló que, mientras los hombres recibían más del doble de dinero, las mujeres obtenían unos beneficios sustancialmente superiores. En España, un estudio similar con datos de facturación muestra que las mujeres son superiores a los hombres en facturar hasta 150.000 euros al año, si bien ellos mejoran los resultados cuando hay facturaciones superiores esa cifra. En cualquier caso, está claro que, con menos, ellas suelen conseguir más. Si nos fijamos en el tamaño de las empresas, no hay diferencias significativas en el número de empleados que atesoran unas y otros en sus plantillas.

Realiza las siguientes tareas:

Tarea 1.1 [1 punto]. Explica la figura del empresario individual, con al menos tres características relevantes, una ventaja y un inconveniente de esta forma jurídica frente a otras.

El estudiantado debe elegir y responder solamente a **UNO** de estos dos subapartados de la **Tarea 1.2:**

Tarea 1.2.1 [1 punto]. A la vista del texto, ¿qué similitudes y diferencias se observan entre los hombres y mujeres que emprenden?

Tarea 1.2.2 [1 punto]. ¿Cuáles son las principales características del emprendimiento femenino en España?

APARTADO 2 [3 puntos]. EL MODELO DE NEGOCIO Y DE GESTIÓN.

Una empresa se plantea dos alternativas de inversión cuyos datos (en euros) son los siguientes:

Proyecto	**Desembolso Inicial**	**Flujos Año 1**	**Flujos Año 2**	**Flujos Año 3**	**Valor residual (año 3)**
X	85.000	35.000	40.000	25.000	0
Y	90.000	30.000	30.000	40.000	10.000

El coste de capital para todos los años es del 5 % anual.

Realiza las siguientes tareas:

Tarea 2.1 [1,5 puntos]. Evalúe si las dos opciones de inversión son factibles y, si es el caso, indique justificadamente qué opción sería preferible.

Tarea 2.2 [1,5 puntos]. Si el proyecto X generase un único flujo neto de caja al final del tercer año de 98.000 €, ¿cómo cambiaría el análisis realizado en el apartado anterior? Explique su respuesta.

APARTADO 3 [2 puntos]. HERRAMIENTAS PARA INNOVAR EN MODELOS DE NEGOCIO Y DE GESTIÓN.

En el mundo del comercio electrónico, Amazon destaca. Fundada en 1994 como librería en línea, ha crecido hasta convertirse en una de las mayores plataformas de venta y distribución del mundo. Desde sus inicios, la filosofía de Amazon ha sido clara: la obsesión por el cliente. Esto se ve reflejado en todos los aspectos de su negocio, desde el diseño intuitivo de su sitio web hasta su política de devoluciones. Amazon ofrece una experiencia de compra con acceso a una enorme variedad de productos, precios competitivos y, especialmente, velocidades de entrega que van desde el mismo día hasta dos días a través de Amazon Prime. Esta propuesta convierte a Amazon en líder indiscutible en el mercado, lo cual es fundamental para su éxito continuo y crecimiento, y la ha convertido en modelo para otras empresas que buscan aumentar su base de consumidores.

Amazon se dirige a un segmento de clientes increíblemente amplio, que incluye prácticamente a cualquier consumidor con acceso a internet. A través de sus servicios de atención al cliente, sus programas de fidelidad como Amazon Prime, y su capacidad de ofrecer recomendaciones personalizadas basadas en compras anteriores, no solamente responde a las necesidades de sus clientes, sino que anticipa y satisface deseos futuros. Amazon invierte una cantidad significativa de recursos en innovación, desde el desarrollo de tecnología de inteligencia artificial hasta explorar el potencial de la entrega con drones. Esta capacidad de anticipar y actuar antes que la competencia ha sido clave en su éxito. Otro de los aspectos notables del modelo de negocio de Amazon es su constante diversificación. Amazon ha expandido su oferta incluyendo streaming con Amazon Prime Video, música con Amazon Music, y hasta alimentación con Amazon Fresh. Esta estrategia competitiva asegura que casi cualquier necesidad del consumidor pueda ser atendida bajo el paraguas de Amazon, fortaleciendo su posición en el mercado y generando múltiples flujos de ingresos. Además de vender productos directamente, también ofrece una plataforma para que otros vendedores comercialicen sus productos, lo que ha ayudado a pequeños y medianos empresarios a alcanzar a un público más amplio, fortaleciendo el ecosistema de Amazon.

Se pide realizar las siguientes tareas:

Tarea 3.1 [1 punto]. Explica el concepto de lienzo de modelo de negocio.

El estudiantado debe elegir y responder solamente a **UNO** de estos dos subapartados de la **Tarea 3.2:**

Tarea 3.2.1 [1 punto]. Explica cuál es la propuesta de valor que ofrece Amazon a sus clientes, así como los factores que están impulsando su desarrollo, de acuerdo con el texto.

Tarea 3.2.2 [1 punto]. Explica la estrategia competitiva de Amazon y cómo ha evolucionado a lo largo de los años.

APARTADO 4. ESTRATEGIA EMPRESARIAL Y MÉTODOS DE ANÁLISIS DE LA REALIDAD EMPRESARIAL: ESTUDIO DE CASOS Y SIMULACIÓN [3 puntos]

El estudiantado debe elegir **UNA** de entre las dos opciones que se plantean y responder obligatoriamente **a las tareas** propuestas en la opción elegida:

Opción 1

Una empresa está estudiando la viabilidad de la inversión en un equipo cuyo coste fijo es de 120.000 euros. Si el precio de venta del producto fabricado con dicho equipo es de 12 euros y la demanda estimada es de 50.000 unidades,

Se pide responder obligatoriamente a las siguientes tareas:

Tarea 4.1.1 [1,5 puntos]. ¿Qué coste variable unitario ha de tener el producto para alcanzar el punto muerto con 25.000 unidades de fabricación? ¿Qué resultado obtendría la empresa en ese caso si su nivel de producción y venta alcanza la demanda estimada? Comente la solución obtenida.

Tarea 4.1.2 [1,5 puntos]. Si la empresa decide elevar el precio de venta del producto hasta los 14 euros, con lo que la demanda estimada pasaría a reducirse un 40% respecto a la situación inicial ¿qué variación debería producirse en los costes fijos para que se mantuviese el beneficio alcanzado con la anterior estimación de demanda? ¿Cómo afectarían estos cambios al umbral de rentabilidad de la empresa? Exprese en términos porcentuales las variaciones que puedan observarse.

Opción 2

Una compañía presenta la siguiente información en sus cuentas, en miles de euros:

Patrimonio Neto: 210; Activo No Corriente: 200; Pasivo No Corriente:125; Activo Corriente: 260; Pasivo Corriente: 125.

Se pide responder obligatoriamente a las siguientes tareas:

Tarea 4.2.1. [1,5 puntos]. Analizar su endeudamiento, interpretando el resultado y planteando, en su caso, posibles medidas a adoptar.

Tarea 4.2.2. [1,5 puntos]. Analizar la rentabilidad económica, sabiendo que los beneficios del ejercicio antes de intereses e impuestos han sido de 80 miles de euros y las ventas de la empresa ascienden a 500 miles de euros. Interprete completamente el resultado.