



UNIcert® III-Prüfung

Wirtschaftsspanisch

November 20xx

Dezernat V – International Office
Abteilung 3 – Fremdsprachenzentrum

Gesamtdauer: 180 Minuten

Redacción de un informe analizando los problemas de una startup española y ofreciendo soluciones

La tarea final de este examen consiste en redactar un informe analizando los posibles problemas que pueden afectar a la startup española Shot & Shop y ofrecer soluciones a estos.

1. En primer lugar, va a ver un vídeo en el que la fundadora de la empresa presenta su idea de negocio y su proyecto empresarial (*Hörverstehen*)
2. A continuación, va leer un texto sobre el panorama actual de las *startups* en España y los problemas a los que se enfrentan estas empresas (*Leseverstehen*)
3. Por último va a escribir el informe que constituye la tarea final (*Schriftlicher Ausdruck*)



Fuente: www.shot-shop.com



UNIcert® II-Prüfung

Wirtschaftsspanisch

November 20xx

Dezernat V – International Office
Abteilung 3 – Fremdsprachenzentrum

Hörverstehen

Empfohlene Bearbeitungszeit: 45 Minuten

Musterprüfung

Bewertung	
1. Prüfer/in	2. Prüfer/in
..... Punkte von 20 Punkte von 20
Unterschrift	Unterschrift
Mittelwert	(arithmetisches Mittel aus den Bewertungen beider Prüfern/innen)
Note	

En este examen debe escribir un informe analizando y ofreciendo soluciones a los posibles problemas de la empresa española Shot & Shop. Para poder realizar esta tarea primeramente va a ver un vídeo (06:04) en el que su fundadora presenta la empresa y el producto.

En la evaluación se tendrá en cuenta la corrección lingüística cuando haya errores gramaticales, ortográficos y/o léxicos que impidan o dificulten la comprensión y/o provoquen ambigüedad.

A. La emprendedora

A.1.- ¿Qué estudios tiene Sira Pérez de la Coba? 1 punto

A.2.- ¿En qué país hizo su especialización? 0,5 puntos

A.3.- ¿En qué tipo de empresas trabajó antes de fundar Shot & Shop? 1 punto

B. La idea de negocio

B.1.- ¿En qué consiste la idea de negocio de Shot & Shop? 2 puntos

C. La financiación

C.1.- ¿A qué fuentes de financiación ha recurrido? 1 punto

1 0,5 puntos

2 0,5 puntos

C.2.- ¿A cuánto ascendieron las inversiones en el año 2013? 0,5 puntos

D. El desarrollo del negocio

D.1. Acuerdos con tiendas de ropa	0,5 puntos
D.2. Número de productos que se pueden encontrar	0,5 puntos
D.3. Número de descargas de la aplicación	0,5 puntos
D.4. Búsquedas realizadas	0,5 puntos

E. El público objetivo

E.1.- ¿A qué personas se dirige la aplicación de Shot & Shop? 2 puntos

F. La plantilla de Shot & Shop

F.1.- ¿Cuántas personas trabajan en Shot & Shop entre ingenieros y comerciales? 0,5 puntos

F.2.- ¿En qué tres ciudades está presente? 1,5 puntos

1 0,5 puntos

2 0,5 puntos

3 0,5 puntos

G. Los planes de futuro

G.1.- ¿A qué otros productos y otras áreas de negocio quiere aplicar su tecnología? Ponga tres ejemplos. 3 puntos

1 1 punto

2 1 punto

3 1 punto

G.2.- ¿A qué gran empresa multinacional aspira a parecerse? ¿Por qué? 2 puntos

H. Los consejos

H.1.- ¿Qué consejos da a las personas que están pensando en emprender? 3 puntos



UNIcert® III-Prüfung

Wirtschaftsspanisch

November 20xx

Dezernat V – International Office
Abteilung 3 – Fremdsprachenzentrum

Leseverstehen

Empfohlene Bearbeitungszeit: 60 Minuten

Musterprüfung

Bewertung	
1. Prüfer/in	2. Prüfer/in
..... Punkte von 20 Punkte von 20
Unterschrift	Unterschrift
Mittelwert	(arithmetisches Mittel aus den Bewertungen beider Prüfern/innen)
Note	

En este examen debe escribir un informe analizando y ofreciendo soluciones a los posibles problemas de la empresa española Shot & Shop. Para poder realizar esta tarea va a leer un texto en el que se explican qué problemas suelen tener las startups españolas como Shot & Shop.

El fin de la infancia del emprendimiento español

0 *El sector de las 'startup', aunque más asentado, aún se ve lastrado por las prisas en dar la campanada*

La cultura del emprendimiento en España está cambiando. Durante los años más oscuros de la Gran Recesión, las pequeñas empresas innovadoras fueron saludadas como la salvación de un país lastrado por un sistema productivo obsoleto y una tradición empresarial anticuada. Pero con un crecimiento económico por encima del 3%, sostenido en gran medida por

5 sectores históricamente fuertes como el turismo, el entusiasmo por el emprendimiento y los emprendedores parece haber perdido cierto gas. En 2012, en el peor momento de la crisis, un 12% de los españoles esperaba emprender en los tres años sucesivos, según el informe *Global Entrepreneurship Monitor (GEM) España*. En 2015, esa cifra se había reducido al 6,1%, un nivel similar al previo a la implosión de la economía.

10 La ventaja de este leve enfriamiento es que el sector emprendedor ha ganado experiencia y profesionalismo. "El sector está en la adolescencia", afirma Javier Ulecia, presidente de la Asociación Española de Capital, Crecimiento e Inversión (ASCRI). "Está madurando, es cierto, pero aún le queda mucho para la madurez". Para Jaime Novoa, miembro del fondo de inversión Kfund, la propia madurez del emprendimiento español ya ha empezado a cribar los

15 buenos proyectos de los malos. "Está claro que no hay espacio para todos, y hoy hay menos *startups* que hace dos años", indica. "Y probablemente dentro de dos años haya menos que hoy, y las que queden serán las buenas." El sector es plenamente consciente del camino que le queda por recorrer para ponerse al nivel de los grandes, pero tiene bastante claro que ese objetivo es posible y sabe cuáles son los obstáculos a superar para lograrlo.

20 El primero de esos obstáculos es la falta de respaldo financiero. "En España hay una tercera parte de la inversión en *venture capital* (orientado a las primeras fases de desarrollo de empresas) que hay en Francia, y una quinta parte de la que hay en Reino Unido", apunta Ulecia.

25 Pero también es cierto que, gracias a unos tipos de interés históricamente bajos, el capital disponible está creciendo. La inversión de *venture capital* en 2015 llegó a los 659 millones de euros, un 83% más que el año anterior, según ASCRI. Gran parte de ese impulso viene del dinero extranjero, que creció un 153% el año pasado. El número de entidades de capital riesgo extranjeras presentes en España ha pasado de 18 en 2005 a 61 en 2012 y a 132 en 2015. "Hay gente que está consiguiendo capital sin necesidad de inversores españoles", señala

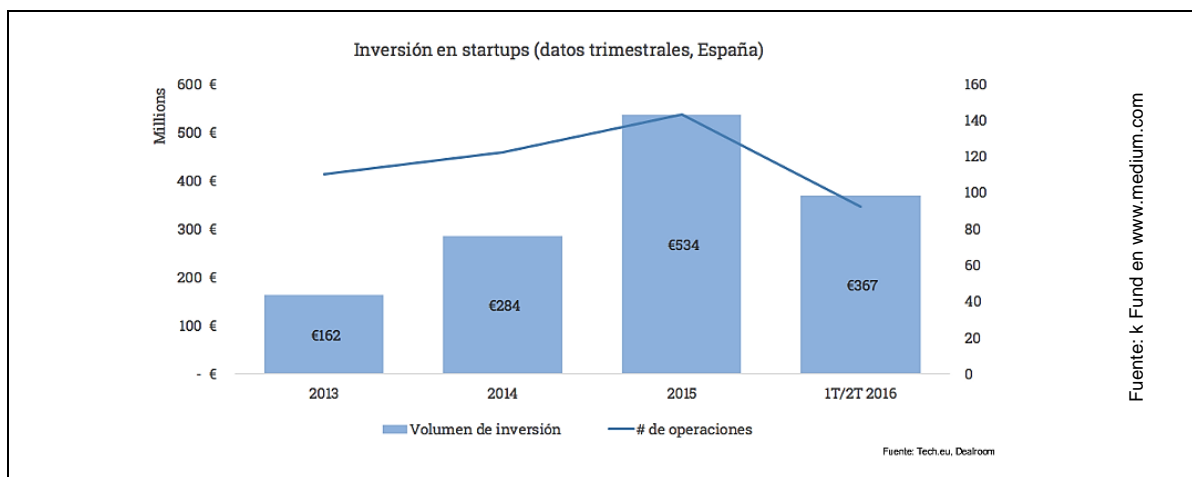
30 Jaime Novoa.

Otro factor favorable es el incremento de la participación de pequeños inversores con alta tolerancia al riesgo (los llamados *business angels*), que se ha multiplicado por 19 en los últimos cinco años. La inversión colaborativa (*crowdfunding*) está creciendo también de forma bastante sólida, considera David Heras, director general de la consultora Hiscox.

35 Por otro lado, la más tradicional de las fuentes de financiación corporativa sigue sin tener un papel relevante. "Aunque hay bastante liquidez, los bancos siguen sin arriesgarse", apunta Heras. "Los inversores en la mayoría de los casos acaban tirando de tarjeta de crédito, de familiares y de amigos". Pero para Bruno Fernández, consejero delegado de la pública Empresa Nacional de Innovación (Enisa), las entidades financieras ya son conscientes de a
40 dónde soplan los vientos del futuro. "Los bancos han creado unidades específicas para el sector y están haciendo convocatorias para financiar proyectos de emprendimiento, con dotaciones interesantes", afirma. "Es pronto para cuantificar el efecto que van a tener, pero simplemente el hecho de que estén ahí ya es una buena señal".

En todo caso, siempre hay que recordar que la innovación, por sistema, comporta un riesgo
45 que la mayoría del mercado no está dispuesto a correr. "El acceso a la financiación, al final, es difícil siempre", indica Marco Laucelli, fundador y consejero delegado de Novelti. "Estamos mucho mejor que hace diez años porque hay muchísima más financiación, pero sigue siendo pequeña". "Me preocupa lo poco que se incentiva la inversión en *startups*", considera Javier Megías, de StartupXplore. "Hay que recordar que, en este negocio, de cada diez proyectos,
50 nueve no tienen el éxito esperado. El inversor participa porque espera que la empresa que funcione lo haga pero que muy bien. Pero, desde un punto de vista fiscal, invertir en empresas innovadoras no es muy distinto que vender un coche o comprar un campo de naranjas. Si solo me puedo deducir un 20% de los beneficios, voy a intentar invertir en los negocios más seguros y más maduros posibles".

55 No solo es la cuestión de la financiación. El sector también se queja de que la legislación empresarial, laboral y tributaria está pensada para otra generación de compañías y no está adaptada a los problemas específicos de las empresas innovadoras. "Durante sus primeros años las *startups* se dedican sobre todo a la I+D. En consecuencia, tienen gastos muy fuertes y muy pocos ingresos, un período que los americanos llaman el Valle de la Muerte", apunta
60 Javier Megías. Los trámites legales e impuestos son lentos y demasiado costosos, sobre todo al principio, que es precisamente cuando estas empresas necesitarían más apoyo.



Otra queja reiterada del sector es que muchas grandes empresas prefieren hacer contratos con firmas consolidadas, aunque los productos innovadores puedan suponer para la empresa un ahorro de gastos o un aumento de la eficiencia. "Hay un dicho que recuerda que a ningún jefe de compras le han echado por ir a lo seguro", comenta con un deje de amargura un empresario del sector tecnológico. "Ese es el problema más grave que tenemos en España, a mi entender, y creo que podría ser un problema cultural", afirma Laucelli. "No es una cuestión de empresas pequeñas o grandes; simplemente, creo que hay poca costumbre de comprar a compañías nuevas en general".

Parecidos problemas se encuentran a la hora de contratar con las administraciones públicas [ayuntamientos, ministerios, etc.]. Sus requisitos muchas veces son tan estrictos que las empresas innovadoras ni siquiera pueden optar a conseguir un contrato con una institución pública, señala Pelayo Puerta. "Pero al final, las empresas que consiguen los contratos de las administraciones públicas acaban subcontratando a startups para llevar a cabo el proyecto".

El consejero delegado de Novelti propone soluciones: "En países como Israel hay iniciativas que facilitan la compra a empresas innovadoras desde un punto de vista fiscal".

En general, hay cada vez más conciencia de que en España se está desarrollando un ecosistema emprendedor con personalidad propia. "Evidentemente, continúa siendo mucho más fácil abrir un bar o una floristería que una startup", comenta Izanami Martínez. "Pero estamos aprendiendo muy rápido". "No debemos obsesionarnos con replicar Silicon Valley o el modelo israelí", considera Bruno Fernández. "Hay cosas que sí son dignas de imitar, como la transferencia de tecnología entre universidades y empresas y la presencia del capital riesgo. Pero tenemos que identificar nuestras ventajas competitivas, y basar en ellas nuestro crecimiento". "Me preocupa que a veces la gente espera resultados a muy corto plazo", apunta Novoa. "Falta una conciencia de que esto es poco a poco. Al fin y al cabo, la industria británica del *software* empezó en los años ochenta y Silicon Valley en los años cuarenta. Aquí hemos empezado en serio hace cinco años".

Adaptado de: FERRER MORINI, Thiago. El fin de la infancia del emprendimiento español. *El País*, 16/10/2016

A. Preguntas de comprensión lectora**16 puntos**

Conteste brevemente (1-2 frases) y con sus propias palabras las preguntas sobre el contenido del artículo que encontrará al final de este.

En la evaluación se tendrá en cuenta la corrección lingüística cuando haya errores gramaticales, ortográficos y/o léxicos que impidan o dificulten la comprensión y/o provoquen ambigüedad.

A.1.- ¿Cómo ha afectado al emprendimiento la mejora de la situación económica? 2 puntos

A.2.- ¿Por qué ese cambio no es necesariamente negativo? 1 punto

A.3.- ¿Cómo es el panorama de la financiación no bancaria y cómo ha evolucionado en los últimos años? 2 puntos

A.4.- ¿Qué dos formas de inversión están ganando importancia? 2 puntos

1

2

A.5.- ¿Y la financiación bancaria? 1 punto

A.6.- ¿Cuáles son en la práctica las formas de financiación más usadas? 1 punto

A.7.- ¿Por qué las leyes sobre impuestos no contribuyen a que los emprendedores inviertan en startups? 1 punto

A.8.- ¿Por qué las leyes, los procesos burocráticos y los impuestos también pueden ser un problema para las startups? 1 punto

A.9.- ¿Por qué muchas veces las empresas grandes no quieren hacer negocios con las startups? 1 punto

A.10.- ¿En qué sentido las falsas expectativas pueden ser un problema en opinión de Jaime Novoa? 1 punto

A.11.- ¿Cómo ha evolucionado la inversión en startups españolas desde 2013? ¿Qué previsiones hay para el año 2016? 2 puntos

B. Vocabulario en contexto**4 puntos**

Explique brevemente las siguientes palabras y expresiones en el contexto del artículo que acaba de leer:

- B.1. «...cribar los buenos proyectos de los malos...» (líneas 15-16) 1 punto
- B.2. «...entidades de capital riesgo...» (líneas 28-29) 1 punto
- B.3. «...el Valle de la Muerte...» (línea 59) 1 punto
- B.4. «...subcontratar a startups...» (línea 75) 1 punto



UNIcert® III-Prüfung

Wirtschaftsspanisch

November 20xx

Dezernat V – International Office
Abteilung 3 – Fremdsprachenzentrum

Schriftlicher Ausdruck

Empfohlene Bearbeitungszeit: 75 Minuten

Musterprüfung

Bewertung	
1. Prüfer/in	2. Prüfer/in
..... Punkte von 20 Punkte von 20
Unterschrift	Unterschrift
Mittelwert (arithmetisches Mittel aus den Bewertungen beider Prüfern/innen)	
Note	

Informe: Shot & Shop

Escriba un informe analizando y ofreciendo soluciones a los posibles problemas de la startup Shot & Shop. Desarrolle los siguientes puntos:

a) La idea de negocio

Explique si cree que es una idea con potencial de futuro o no. Justifique su respuesta.

b) La organización

Teniendo en cuenta lo que explica Sira Pérez en el vídeo en relación al número de empleados, sus funciones y la presencia internacional de la empresa, dibuje el organigrama que debería tener la empresa y explíquelo brevemente.

c) Los posibles problemas de Shot & Shop como *startup*

Indique cuáles de los problemas más usuales que afectan a las startups españolas afectan o pueden afectar a Shot & Shop y justifique su respuesta.

d) Las soluciones

Explique qué podría hacer la empresa Shot & Shop para solucionar los problemas que podrían afectarla.

En la puntuación se tendrán en cuenta el contenido (20%), la corrección lingüística (50%) y la estructura (30%).