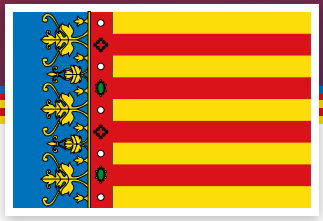
Dossier PAU ·

Comunitat Valenciana







Empresa y Diseño de Modelos de Negocio · 2.º Bachillerato

Proves d'Accés a la Universitat / Pruebas de Acceso a la Universidad (PAU) · «selectividad»; en los institutos, también «EBAU»

Materia en el examen: «Empresa i Disseny de Models de Negoci»

Curso 2026-2027

Jose Sande
Compartiendo Conocimiento

josesande.com

Dossier PAU · Comunitat Valenciana

Empresa y Diseño de Modelos de Negocio · 2.º Bachillerato

Material complementario del libro · Curso 2026-2027 · Primera edición: 2026

© Jose Sande, 2026

Edita: Compartiendo Conocimiento

Las empresas de los ejercicios propios y de los simulacros son ficticias, salvo que se indique otra cosa.

Licencia del PDF gratuito y condiciones de uso: permiso para compartir e imprimir.

Portada: mapas © Instituto Geográfico Nacional (CC BY 4.0, ign.es); banderas oficiales de Wikimedia Commons (dominio público).

Índice

1. La prueba en la Comunitat Valenciana **4**

2. Ficha del examen de EMDI **5**

3. Qué entra y qué no **6**

Qué tienes que estudiar además del libro 8

4. Correspondencia con el libro **10**

5. Exámenes resueltos **12**

5.1 2025 · Ordinaria (junio) 12

5.2 2025 · Ordinaria, examen de reserva para solapamientos (criterios: «Junio 2025 (reserva)») 17

5.3 2025 · Extraordinaria (julio) 22

5.4 2025 · Extraordinaria «extra DANA» (julio) 27

5.5 2026 · Ordinaria (junio) 32

5.6 2026 · Ordinaria, examen extra para solapamientos (criterios: «Ordinaria 2026 (extra)») 37

5.7 2026 · Extraordinaria (julio) 42

5.8 Modelo oficial (especificaciones PAU 2027) 46

6. Ejercicios para practicar y simulacro **51**

6.1 Ejercicios para practicar 51

6.2 Simulacro PAU Comunitat Valenciana (formato 2025-2027) 58

7. Dónde consultar la información oficial **64**

Glosario castellano – valencià **65**

Este dossier te prepara para el examen de **Empresa y Diseño de Modelos de Negocio** (EMDI, «Empresa i Disseny de Models de Negoci») de la PAU de la Comunitat Valenciana. Aquí tienes cómo es la prueba, qué entra, qué tienes que estudiar además del libro, los siete exámenes oficiales de 2025 y 2026 resueltos (con los de reserva, extra y DANA), el modelo oficial, ejercicios nuevos y un simulacro completo. Los enunciados y los criterios de corrección son los oficiales de la **comisión de materia** de las cinco universidades públicas valencianas. Los criterios traen los resultados numéricos de la Parte II, pero para las cuestiones teóricas de la Parte I solo dan pautas generales, así que las respuestas de la Parte I y las soluciones del modelo son del autor y siguen esos criterios.

1. La prueba en la Comunitat Valenciana

- **Nombre oficial: PAU**: «Proves d'Accés a la Universitat» en valenciano y «Pruebas de Acceso a la Universidad» en castellano. Se usa el mismo nombre en 2025 y en 2026. Coloquialmente se sigue diciendo «selectividad», y en los institutos todavía circula el nombre antiguo, «EBAU».
- **Materia en el examen:** «Empresa y Diseño de Modelos de Negocio» / «Empresa i Disseny de Models de Negoci». La sigla interna es **EMDI** y el examen es bilingüe, con el mismo contenido en las dos lenguas. El currículo autonómico la titula «Empresa i dissenys de models de negoci».
- **Base curricular:** Decreto 108/2022, del Consell. El Decreto 103/2026, de 26 de junio, modifica el currículo, pero sus cambios se aplican desde el curso **2027-28**: no afectan a la PAU 2027.
- **Organismo:** la comisión de materia interuniversitaria (UA, UJI, UMH, UPV y UV) bajo la Conselleria (universitats.gva.es).

2. Ficha del examen de EMDI

Aspecto	PAU 2025 · 2026 · 2027 (estructura idéntica)
Estructura	**Parte I (6 p):** 6 cuestiones de hasta 1 p de los bloques 1-4. **C1 y C2** son competenciales y obligatorias. **C3-C6** tienen opción A/B del mismo bloque. **Parte II (4 p):** 2 ejercicios competenciales del **bloque 3**, de 2 p cada uno. El **Ej. 1 es obligatorio** y el **Ej. 2 tiene opción A/B**
Peso teoría/práctica	60 % / 40 %
Optatividad	Si respondes las dos opciones, solo te corrigen **la primera** que aparece en el cuadernillo
Puntuación interna	Si te piden ejemplos, gráficos o ecuaciones, cada parte vale hasta 0,5. En los ejercicios se valoran el planteamiento, la ejecución técnica, el resultado **con unidades** y la interpretación
Penalizaciones	Expresión y corrección idiomática: **hasta −1 punto** (ortografía; coherencia, cohesión y gramática). Errores tipificados en balance y PyG (Anexo 2): mira el apartado 3
Duración	**90 minutos** (horario general de la PAU)
Calculadora	Puedes usarla, siempre que **no sea gráfica ni programable**, no haga cálculo simbólico y no almacene texto ni fórmulas
Fechas 2025 y 2026	2025: ordinaria, 3, 4 y 5 de junio; extraordinaria, 1, 2 y 3 de julio; y una convocatoria **extra de julio** (22, 23 y 24 de julio), **solo para los estudiantes afectados por la DANA**, que podía presentarse a dos convocatorias consecutivas de las tres: la primera contaba como ordinaria y la segunda como extraordinaria. 2026: ordinaria, 2, 3 y 4 de junio; extraordinaria, 30 de junio y 1 y 2 de julio; **EMDI, martes 2 de junio y martes 30 de junio, de 15:30 a 17:00**
Fechas 2027	Ordinaria: 1, 2 y 3 de junio (martes a jueves). Extraordinaria: 30 de junio y 1 y 2 de julio (miércoles a viernes). **EMDI: martes 1 de junio y miércoles 30 de junio, de 15:30 a 17:00**
Exámenes especiales	En 2025 hubo un examen de **reserva** en junio para los solapamientos (los criterios lo titulan «Junio 2025 (reserva)») y la convocatoria **extra de julio** de los estudiantes afectados por la DANA. En 2026 hubo un examen **extra** de la ordinaria («Ordinaria 2026 (extra)») para los solapamientos
Estadísticas	2025: ordinaria con 6.617 presentados, 89,01 % de aptos y media 7,106; extraordinaria con 1.072, 62,50 % y 5,423. 2026: ordinaria con 7.016, 81,47 % y 6,44; extraordinaria con 1.227, 60,07 % y 5,194

3. Qué entra y qué no

Parte II: tres familias de ejercicio, todas del bloque 3 (lista cerrada)

1. **3.1 Producción:** productividad de los factores y global, eficiencia técnica y económica, costes (fijos, variables, totales, medios, directos e indirectos), funciones de coste e ingreso, **umbral de rentabilidad**, **producir o comprar**, con **representación gráfica**.
2. **3.4 (función financiera), a) inversión: VAN**, **plazo de recuperación** y **TIR solo con 2 años** (ecuación de segundo grado con R = 1 + TIR).
3. **3.4 (función financiera), b) cuentas anuales:** elaboración e interpretación del **balance** y la **cuenta de PyG**, ratios y **fondo de maniobra**. En la práctica, cada ejercicio va precedido de **amortizaciones lineales** con fechas de compra a mitad de año, terreno separado de la construcción y bajas por sustitución de equipos.

Anexo 2: modelo oficial de balance y PyG (epígrafes del modelo)

- **A) Activo no corriente.** *Inmovilizado intangible:* aplicaciones informáticas y amortización acumulada del inmovilizado intangible. *Inmovilizado material:* terrenos y construcciones; maquinaria y utillaje; mobiliario; equipos para procesos de información; elementos de transporte; y amortización acumulada del inmovilizado material. El Anexo recomienda escribir **explícitamente las dos líneas de amortización acumulada** (una del intangible y otra del material, que agrupa todos los elementos materiales).
- **B) Activo corriente.** *Existencias:* mercaderías. *Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar:* clientes, efectos comerciales a cobrar; deudores. *Efectivo y otros activos líquidos equivalentes:* caja y bancos e instituciones de crédito.
- **A) Patrimonio neto.** *Fondos propios:* capital social o capital; reserva legal; resultados del ejercicio.
- **B) Pasivo no corriente.** *Deudas a largo plazo:* deudas con entidades de crédito a largo plazo.
- **C) Pasivo corriente.** *Deudas a corto plazo:* deudas con entidades de crédito a corto plazo. *Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar:* proveedores, efectos comerciales a pagar; acreedores por prestaciones de servicios.
- **PyG:** 1 ingresos de explotación; 2 gastos de explotación (aprovisionamientos, personal, otros gastos, amortización) → **A resultado de explotación**; 3 ingresos financieros; 4 gastos financieros → **B resultado financiero**; **C resultado antes de impuestos**; 5 impuesto (el tipo lo da el enunciado) → **resultado del ejercicio**.

- **Errores tipificados:**
- **A (muy graves):** confundir una partida de PyG con una de balance; confundir ingreso y gasto; confundir activo con PN o pasivo.
- **B (graves):** omitir o confundir un apartado de la PyG; confundir PN con pasivo; confundir partidas corrientes y no corrientes; omitir una partida del enunciado.
- **C (leves):** omitir o confundir un subapartado de los gastos de explotación; alterar el orden de las partidas dentro de una masa.
- **Cuantías aplicadas en los criterios de 2025-2026** (cambian según la convocatoria y el valor del apartado: mira el criterio de cada examen):
- **Balance** (julio 2025 extra y julio 2026): partida de activo en PN o pasivo, −0,5; PN en pasivo, −0,3; no corriente en corriente, −0,3; **omitir una partida del enunciado, −0,3**; cambiar el orden dentro de una masa, −0,2; fallo de cálculo, −0,2.
- **PyG de 2025** (junio y julio): confundir ingreso y gasto, −0,7; omitir o confundir un apartado, −0,5; un subapartado de los gastos de explotación, −0,3; omitir una partida, −0,2; fallo de cálculo, −0,2.
- **PyG de 2026** (ordinaria y extra, apartado de 1,1 p): incluir partidas que no son de la PyG, −0,6; confundir ingreso y gasto, −0,6; apartado, −0,4; subapartado, −0,2; omitir una partida, −0,1; fallo de cálculo, −0,1.
- **Un error en las amortizaciones no se arrastra** a la PyG ni al balance.

Anexo 3: ratios oficiales (sin intervalos óptimos fijos; se admiten otras fórmulas si la interpretación es coherente)

Ratio	Fórmula
Liquidez	Activo corriente / Pasivo corriente
Tesorería	(Realizable + Disponible) / Pasivo corriente
Disponibilidad	Disponible / Pasivo corriente
Solvencia o garantía	Activo / Pasivo
Endeudamiento	Pasivo / (PN + Pasivo); también se admite Pasivo / PN
Rentabilidad económica	BAIT / Activo
Rentabilidad financiera	Beneficio neto / Patrimonio neto

Parte I: puede salir cualquier saber de los bloques 1-4. Los marcados con (*) solo exigen visión global. Son 18: perfiles emprendedores, tolerancia al error, ensayo-error, marco jurídico, teorías de la innovación, tendencias emergentes, perseverancia en la innovación, contribución de la sociedad al desarrollo sostenible, toma de decisiones, desarrollo ágil de producto, protección de idea, producto y marca, mercados según la competencia, relaciones con

clientes, contratos, derechos y convenio, valoración de elementos patrimoniales, prototipado, validación del modelo y tolerancia ante opiniones.

Temas recurrentes en la Parte I (2025-2026):

- **Clasificación de empresas** (sector, tamaño con umbrales UE, titularidad y ámbito; sale casi siempre como C1 o C2).
- **Análisis estratégico:** DAFO, PESTEL y Porter (barreras de entrada, nuevos entrantes y sustitutivos); estrategias competitivas (diferenciación, liderazgo en costes); crecimiento (integración vertical, diversificación, fusión, franquicia, Ansoff).
- **Formas jurídicas:** empresario individual, SL, SA y sociedad laboral.
- **Organización:** localización; funciones directivas.
- **Modelos de negocio:** Canvas, storytelling, elevator pitch, freemium, long tail, multiplataforma, plan de negocio.
- **Marketing:** canales; precios (competencia, ciclo de vida, paquete, psicológicos); promoción de ventas; segmentación (concentrada, personalizada, diferenciada, indiferenciada, nicho); mapa de empatía.
- **Recursos humanos:** reclutamiento frente a selección; hard y soft skills; motivación no monetaria; sinergia.
- **Emprendimiento y sociedad:** emprendimiento inclusivo y mujer emprendedora; RSC y costes sociales.
- **Costes y finanzas:** costes directos e indirectos; financiación ajena y externa; descuento de efectos; crowdfunding, factoring y leasing.

No figura en la lista cerrada de ejercicios:

- PMP/FIFO, gestión de inventarios (Wilson), nómina, PMM y TIR de más de 2 años: no figuran en la lista de ejercicios del bloque 3. Las orientaciones 2027 no los excluyen expresamente, pero tienen prioridad baja.
- Ratios de rotación.
- Variación de existencias en la PyG: el Anexo 2 usa «compras (consumos)».

Qué tienes que estudiar además del libro

El libro es la base. En la Comunitat Valenciana, prepara además estos contenidos, que piden las orientaciones de la comisión de EMDI o que ya han salido en el examen:

- **Umbral con cambios en % (Unidad 8).** Salió en junio de 2025 (Ej. 2A d: el CVu sube un 10 % y se piden las unidades para ganar 1.000 €) y en el examen extra de junio de 2026 (Ej. 1 c: producir o comprar con el precio de compra un 30 % más caro).

- **VAN inverso (Unidad 10).** Salió en el examen de reserva de junio de 2025 (2A c: precio máximo con VAN = 0; 2A d: desembolso máximo para recuperar en 2,5 años), en el examen extra de junio de 2026 (2A c) y en julio de 2026 (2A c), con el rango de desembolso. Practica despejar el desembolso.
- **TIR a dos años (Unidad 10).** Está en las orientaciones de la PAU 2027, apartado 3.4 («sólo con dos años»), y salió en julio de 2025 (Ej. 1 c), en la extra DANA de julio de 2025 (2B) y en junio de 2026 (Ej. 1 a).
- **Productividad global con precios (Unidad 7).** Está en el subbloque 3.1 de las orientaciones 2027 («productividad de los factores y global») y salió en la extra DANA de julio de 2025 (2A), en julio de 2026 (2B) y en el modelo (2A).
- **Ratios (Unidad 13).** Están en el Anexo 3, que no es una lista cerrada, y salieron en junio de 2025 (2B), julio de 2025 (2B) y junio de 2026 (2A, con RE y RF), y en los exámenes de reserva y extra de junio de 2025 y 2026 (2B).
- **Cooperativas y sociedades laborales (Unidad 2).** Las orientaciones 2027 citan la «sociedad cooperativa» y la «sociedad laboral», y en junio de 2025 (C3B) se preguntó por una sociedad laboral con el 33 % del capital en manos de los trabajadores.
- **Canvas y modelos de negocio (Unidad 14).** Están en el currículo (Decreto 108/2022, subbloque 1.1) y en las orientaciones 2027, y salieron en julio de 2025 (C3A), en la extra DANA (C3B), en junio de 2026 (C3A) y en julio de 2026 (C6).
- **DAFO (Unidad 15).** Está en el currículo (subbloque 2.2 y criterio 5.5.3) y salió en la extra DANA de julio de 2025 (C5A) y en junio de 2026 (C2). El CAME no se cita: dale prioridad baja.
- **Lean Startup (Unidad 15).** No está en las orientaciones 2027 ni en el currículo que se aplica en la PAU 2027, que solo pide «la necesidad de validar el modelo de negocio»: dale prioridad baja, pero estudia bien la validación del modelo y el prototipado.
- **Contenidos que no figuran en la lista cerrada de ejercicios** de la Parte II (apartado 3): las orientaciones no excluyen nada expresamente, pero tienen prioridad baja.
- **Ratio de endeudamiento (Unidad 13).** Endeudamiento = Pasivo / (PN + Pasivo); el Anexo 3 también admite Pasivo / PN. Escribe siempre la fórmula que usas antes del resultado.

4. Correspondencia con el libro

Unidad del libro	Peso en la C. Valenciana	Observaciones
1 La empresa y el empresario	**Alto**	Clasificación con los umbrales de la Recomendación 2003/361/CE: micro, <10 trabajadores y volumen de negocio **o** balance ≤2 M€; pequeña, <50 y volumen **o** balance ≤10 M€; mediana, <250 y volumen ≤50 M€ **o** balance ≤43 M€ (en grupos de empresas se suman las asociadas y vinculadas). Sale casi cada año en C1/C2
2 Formas jurídicas	Medio	Empresario individual, SL, SA y sociedad laboral (regla de los tercios), en V/F
3 Entorno, estrategia y crecimiento	**Alto**	PESTEL, Porter, RSC, costes sociales, localización, competitivas y crecimiento. El DAFO se trabaja aquí y en la U15
4 Innovación y digitalización	Medio	Estrategias ofensiva, defensiva e imitativa
5 Organización y dirección	Medio	Funciones directivas: planificar, organizar, dirigir y controlar
6 Función comercial	**Alto**	Canales, precios, promoción, segmentación y nicho
7 Producción y productividad	**Alto (Parte II)**	Productividad del trabajo (por trabajador y por hora), del capital y global, con variación porcentual. Eficiencia económica. **Ampliación de inventarios y PMP/FIFO: no necesaria**
8 Costes y umbral	**Alto (Parte II)**	Umbral con gráfico, beneficio objetivo, precio mínimo, producir o comprar con escenarios, costes directos e indirectos
9 Recursos humanos	Medio	Reclutamiento y selección, skills, motivación, sinergia. **Nómina: no necesaria**
10 Inversión	**Alto (Parte II)**	VAN, payback con fracción en meses, TIR con 2 años, desembolso de indiferencia y rango de desembolso
11 Financiación	Medio	Clasificación por procedencia, plazo y propiedad; descuento, factoring, leasing y crowdfunding
12 Información contable	**Muy alto (Parte II)**	**Amortizaciones lineales con fracciones de año**, terreno no amortizable, bajas; PyG y balance del Anexo 2; deuda bancaria repartida entre corto y largo plazo

Unidad del libro	Peso en la C. Valenciana	Observaciones
13 Análisis económico-financiero	**Alto (Parte II)**	Ratios del Anexo 3, FM, RE y RF. **PMM: no necesario**
14 Diseñar y comunicar el modelo de negocio	**Alto**	Canvas, freemium, long tail, multiplataforma, mapa de empatía, storytelling, elevator pitch
15 Estrategia, validación y plan de negocio	Medio	DAFO competencial, plan de negocio (estructura), técnicas de ideas (brainstorming)

Prioridad baja (fuera de la lista cerrada de ejercicios; no están excluidas expresamente): las ampliaciones de inventarios y Wilson y de PMP/FIFO (U7), la nómina (U9) y el PMM (U13).

Refuerza sobre todo: la U12 (amortizaciones y modelo de balance y PyG del Anexo 2) y la U10 (TIR con dos años).

5. Exámenes resueltos

Convenciones de las soluciones

- Las respuestas de la Parte I son del autor, a partir del currículo y de las orientaciones; los criterios oficiales solo traen pautas generales para esa parte.
- VAN = $-D + \Sigma\, FNC_t/(1+k)^t$.
- Payback con flujos uniformes dentro del año: meses = (lo que falta por recuperar / FNC del año) × 12.
- TIR con 2 años: $-D \cdot R^2 + FNC_1 \cdot R + FNC_2 = 0$, con $R = 1 + TIR$.

5.1 2025 · Ordinaria (junio)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 3

Enunciado (resumen): Una empresaria busca naves en un polígono para una planta textil. Explicar tres factores de localización. **Solución:**

- **Coste y disponibilidad del suelo y las naves:** precio por m² y posibilidad de ampliación.
- **Infraestructuras y comunicaciones:** acceso a autovía, puerto o ferrocarril, clave para recibir materias primas y expedir pedidos.
- **Mano de obra cualificada y proximidad a proveedores y clientes:** por ejemplo, la tradición textil de la comarca.

También valen las ayudas públicas, la normativa medioambiental y los suministros.

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 1

Enunciado (resumen): Empresa láctea (quesos y yogures) con 150 trabajadores y 20 M€ de facturación, cuyo capital pertenece al 100 % a la familia fundadora. Clasificarla por tamaño, sector y titularidad. **Solución:**

- **Tamaño:** mediana. Tiene menos de 250 trabajadores y factura menos de 50 M€; con 150 trabajadores supera el límite de la pequeña (50).
- **Sector:** secundario, porque transforma la leche (industria alimentaria).
- **Titularidad:** privada, porque todo el capital es de particulares. Además, es una empresa familiar.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 14 (A) / Unidad 2 (B)

A. Storytelling.

- Es la técnica de comunicar un proyecto en forma de **relato**, con un protagonista, un problema, una solución y una transformación.
- Su utilidad es que genera emoción y recuerdo, conecta el proyecto con las necesidades del cliente o del inversor y lo diferencia.
- Se usa en presentaciones a inversores, en la marca y en el pitch.

B. Sociedad laboral (los trabajadores pasan a tener el 33 % del capital).

- **No seguiría siendo sociedad laboral.** La Ley 44/2015 exige que la **mayoría del capital** (más del 50 %) sea de socios trabajadores con contrato indefinido, y que ningún socio tenga más de un tercio salvo excepciones.
- Con un 33 % en manos de los trabajadores pierde la calificación, salvo que regularice la situación en el plazo legal.

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría · Unidad 3

A. PESTEL ante la internacionalización.

- **Factor político:** estabilidad del gobierno del país de destino, aranceles y acuerdos comerciales. La inestabilidad o el proteccionismo elevan el riesgo.
- **Factor económico:** crecimiento del PIB, renta per cápita, inflación y **tipo de cambio**, que afectan a la demanda y a los márgenes.

B. Barreras de entrada (Porter).

- Son obstáculos que dificultan la llegada de nuevos competidores a un sector y protegen la rentabilidad de los que ya están.
- Ejemplos: economías de escala, elevada inversión inicial, patentes, acceso a canales de distribución, lealtad a la marca y licencias legales.
- Caso concreto: la gran inversión en plantas y licencias que exige el sector eléctrico.

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 6 (A) / Unidad 14 (B)

A. Canales.

- Un canal **directo** no tiene intermediarios entre fabricante y consumidor. Uno **indirecto** tiene uno o más.
- (1) La tienda online de IKEA en su propia web es un **canal directo**.
- (2) La editorial que vende a través de la web de La Casa del Libro usa un **canal indirecto** (corto, con un minorista).

B. Mapa de empatía.

- Herramienta visual para **conocer en profundidad al cliente** y diseñar la propuesta de valor.
- Componentes: qué **piensa y siente**, qué **ve**, qué **oye**, qué **dice y hace**, sus **esfuerzos, miedos o frustraciones** y sus **resultados, deseos o beneficios**.

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría · Unidad 9

A. Reclutamiento frente a selección.

- El **reclutamiento** atrae candidatos al puesto, con fuentes internas o externas (portales de empleo, ETT, universidades, LinkedIn).
- La **selección** elige entre los reclutados al más adecuado mediante pruebas, entrevistas, dinámicas y referencias.
- El reclutamiento va primero y genera la lista de candidatos; la selección la reduce a la persona contratada.

B. Hard y soft skills.

- Las **hard skills** son conocimientos técnicos medibles y certificables. Ejemplo: contabilidad, idiomas o programar en Python.
- Las **soft skills** son competencias personales y sociales. Ejemplo: trabajo en equipo, comunicación o resolución de conflictos.

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): El Boixet (Xixona) compara dos proyectos a 3 años con k = 10 %.

Proyecto	Desembolso	FNC 1	FNC 2	FNC 3
A	110.000	30.000	50.000	70.000
B	120.000	25.000	35.000	45.000

Se pide: a) VAN (0,4); b) payback (0,4); c) elección (0,4); d) efecto en B de una subvención de 30.000 € en los años 1 y 2 (0,8).

Solución:

- **a) VAN.**
- VAN_A = −110.000 + 30.000/1,1 + 50.000/1,1² + 70.000/1,1³ = **11.187,08 €**
- VAN_B = −120.000 + 25.000/1,1 + 35.000/1,1² + 45.000/1,1³ = **−34.537,94 €**
- **b) Payback.**
- A: acumulado 30.000 + 50.000 = 80.000 en dos años. Faltan 30.000 de los 70.000 del tercero: 30.000/70.000 × 12 = 5,14 meses → **2 años y 5,14 meses** (2,43 años).

- B: en 3 años recupera 105.000 < 120.000. **No recupera la inversión** y le faltan 15.000 €.
- **c) Elección.** Se elige **A** por los dos criterios: tiene VAN positivo y recupera la inversión dentro de su vida útil. B no es viable (VAN < 0 y sin recuperación).
- **d) B con subvención.**
- Nuevos flujos: 55.000, 65.000 y 45.000.
- VAN_B = **17.528,17 €** (> 0).
- Payback: 55.000 + 65.000 = 120.000 → **2 años exactos**.
- Ahora B tiene **más VAN** (17.528,17 > 11.187,08) y **recupera antes** (2 años < 2,43), así que **la elección cambia a B**.

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): Ideal T-Shirt tiene CF = 2.500 €/mes, CVu = 10 € y p = 30 €. Se pide:

- a) Unidades mínimas en 2025 para no tener pérdidas.
- b) Gráfico del umbral.
- c) Pedido de 250 camisetas en abril con un beneficio de 3.000 € solo con ese pedido: precio mínimo.
- d) En junio, CVu +10 %: unidades para ganar al menos 1.000 €.

Solución:

- **a)** CF anual = 30.000 €. Q* = CF / (p − CVu) = 30.000 / 20 = **1.500 camisetas/año** (125 al mes).
- **b) Gráfico.**
- IT = 30Q, que parte del origen.
- CT = 30.000 + 10Q, que parte de 30.000.
- CF es una recta horizontal en 30.000.
- El corte está en Q* = 1.500 (IT = CT = 45.000 €). A la izquierda hay pérdidas y a la derecha, beneficios (figura 1).
- **c)** El pedido debe cubrir el CF del mes y dejar 3.000 €: 250p = 2.500 + 10·250 + 3.000 → p = 5.500/250 + 10 = **32 €/camiseta**. Si no se imputan los CF, saldría 22 €; el criterio oficial **imputa el CF mensual** y da 32 €.
- **d)** CVu = 11 €. Q = (2.500 + 1.000) / (30 − 11) = 184,21 → **185 camisetas** (se redondea hacia arriba para garantizar el beneficio).

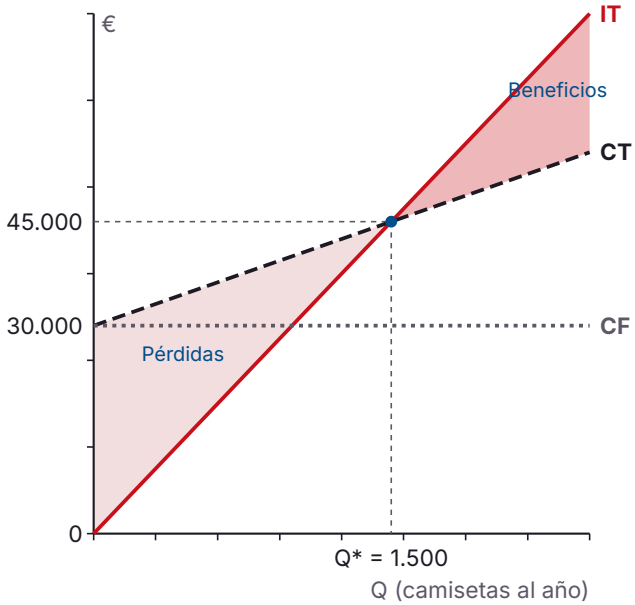


Figura 1. Junio 2025, ejercicio 2A b). IT = 30Q parte del origen; CT = 30.000 + 10Q parte de 30.000 €; CF horizontal en 30.000 €. Se cortan en el umbral (1.500 camisetas; 45.000 €): a la izquierda, pérdidas; a la derecha, beneficios.

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidades 12-13

Enunciado (resumen): Moda T-Shirt, datos de 2024:

- **Ingresos:** ventas 245.000; intereses de inversiones financieras 3.500.
- **Gastos de explotación:** consumo de camisetas 70.500; sueldos 60.000; Seguridad Social 12.000; teléfono 1.300; luz 14.500; alquiler 3.500 €/mes.
- **Préstamo:** cuota de 3.500, de la que 1.200 son intereses.
- **Inmovilizado:** ordenadores por 11.400 y software por 3.500, comprados el 1/05/2022, con vida útil de 4 años y valor residual nulo.
- **Impuesto:** 25 %.
- Se pide: a) amortizaciones; b) PyG; c) RE y RF con activo de 425.000 y PN de 285.000.

Solución:

- **a) Amortizaciones de 2024 (año completo):** ordenadores 11.400/4 = **2.850 €**; aplicaciones informáticas 3.500/4 = **875 €**.
- **b) PyG:**

Partida	€
1. Ventas	245.000
Aprovisionamientos	−70.500
Gastos de personal (60.000 + 12.000)	−72.000
Otros gastos de explotación (1.300 + 14.500 + 42.000)	−57.800
Amortización	−3.725
A. Resultado de explotación	**40.975**
Ingresos financieros	3.500
Gastos financieros	−1.200
B. Resultado financiero	**2.300**
C. Resultado antes de impuestos	**43.275**
Impuesto (25 %)	−10.818,75
Resultado del ejercicio	**32.456,25**

Los 2.300 € de devolución del principal **no son gasto**, porque solo reducen la deuda.

- **c) Rentabilidades.**
- RE = 40.975 / 425.000 = **9,64 %**: cada 100 € de activo generan 9,64 € de BAIT.
- RF = 32.456,25 / 285.000 = **11,39 %**: cada 100 € de fondos propios generan 11,39 € de beneficio neto.
- La RF (11,39 %) es superior a la RE (9,64 %). Los 140.000 € de diferencia entre activo y PN son todo el pasivo, no solo el préstamo, así que con estos datos no se puede calcular el tipo de interés medio de la deuda ni atribuirle toda la diferencia. La comparación entre RF y RE solo es homogénea antes de impuestos (BAI/PN = 43.275 / 285.000 = 15,18 % > 9,64 %), y aun así incluye los 3.500 € de ingresos financieros, que no proceden de la deuda.

5.2 2025 · Ordinaria, examen de reserva para solapamientos (criterios: «Junio 2025 (reserva)»)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 4

Enunciado (resumen): Una marca de calzado deportivo duda entre una estrategia de innovación ofensiva y una defensiva. Explicar las diferencias y dar un ejemplo de cada una. **Solución:**

- La **ofensiva** busca liderar con innovaciones propias, con alta I+D y alto riesgo, y gana la ventaja del pionero. Ejemplo: lanzar la primera zapatilla con suela impresa en 3D personalizada.
- La **defensiva** espera a que el líder pruebe el mercado y luego lanza una versión mejorada o más barata, con menos riesgo. Ejemplo: sacar una zapatilla con placa de carbono tras el éxito de la del líder.

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 7

Enunciado (resumen): ¿Es correcto medir la productividad del trabajo como valor de la producción / coste laboral total? **Solución:**

- **No es la medida habitual.** La **productividad física del trabajo** es la producción en unidades por trabajador o por hora. También se puede medir en valor (por ejemplo, valor añadido por hora trabajada).
- El cociente propuesto, valor de la producción / coste laboral, es una relación **monetaria** entre dos importes: mezcla precios y salarios y se parece más a una medida de eficiencia económica. Puede variar solo porque cambien el precio o los salarios aunque los trabajadores produzcan lo mismo por hora.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 1 (A) / Unidad 15 (B)

A. Clasificar tres empresas.

- (a) Turismo municipal de Benidorm con 9 trabajadores: **terciario, microempresa, pública**.
- (b) Componentes electrónicos familiar con 280 trabajadores: **secundario, grande** (≥250), **privada**.
- (c) Granja porcina de dos ganaderos con 70 trabajadores: **primario, mediana, privada**.

B. Brainstorming.

- Técnica grupal de generación de ideas. Se plantea un reto y los participantes proponen ideas libremente, sin críticas, buscando cantidad y combinación de ideas, y después se evalúan y se seleccionan.
- En la empresa se usa para crear productos, resolver problemas y diseñar modelos de negocio.

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría · Unidad 3

A. Nuevos entrantes frente a sustitutivos.

- Los **nuevos entrantes** son empresas que pueden entrar en el mismo sector con un producto similar. Ejemplo: una nueva cadena de gimnasios low cost.

- Los **sustitutivos** son productos de otro sector que satisfacen la misma necesidad. Ejemplo: apps de entrenamiento en casa frente a gimnasios.
- Ambos limitan el precio y la rentabilidad del sector.

B. Costes sociales.

- Son costes que genera la actividad de la empresa pero que **soporta la sociedad** y no la empresa (externalidades negativas).
- Ejemplos: la contaminación de un río por vertidos, el ruido o la congestión del tráfico.

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría · Unidad 5 (A) / Unidad 3 (B)

A. Organización frente a control.

- La **organización** diseña la estructura: divide tareas, asigna recursos y responsabilidades y establece la autoridad y la coordinación (organigrama).
- El **control** compara los resultados con los objetivos planificados, mide las desviaciones y aplica medidas correctoras.
- La organización prepara la ejecución y el control la evalúa.

B. Diferenciación.

- Estrategia competitiva de Porter en la que la empresa ofrece un producto que el cliente **percibe como único** (calidad, diseño, marca, servicio, tecnología).
- Eso le permite cobrar un **precio superior** y fidelizar a los clientes. Ejemplo: Apple.

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría · Unidad 6

A. Precio según el ciclo de vida.

- **Introducción:** descremado (precio alto) o penetración (precio bajo).
- **Crecimiento:** se ajusta el precio para ganar cuota.
- **Madurez:** precios competitivos, descuentos y promociones.
- **Declive:** se baja el precio para liquidar, o se mantiene si quedan clientes fieles.

B. Concentrada frente a personalizada.

- La **concentrada** se dirige a **un solo segmento** (o nicho) con un único marketing mix.
- La **personalizada** adapta el producto o la oferta a **cada cliente individual** (segmentos de uno), por ejemplo con la personalización online.

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): OnOff, interruptores.

- Fabricar y ensamblar: CF = 8.000 €/año y CVu = 0,25 €. Comprar los componentes y ensamblar: CF = 6.500 € y CVu = 0,30 €.
- Se pide: a) punto de indiferencia (0,6); b) gráfico y rangos (0,8); c) con 25.000 unidades a 1,50 €, qué opción elegir y qué beneficio obtiene (0,6).

Solución:

- **a)** Las funciones son CT_f = 8.000 + 0,25q y CT_c = 6.500 + 0,30q. Al igualarlas: 1.500 = 0,05q → **q = 30.000 interruptores**.
- **b) Gráfico** (figura 2). Dos rectas: CT_c parte de 6.500 con pendiente 0,30 y CT_f parte de 8.000 con pendiente 0,25. Se cortan en q = 30.000, con CT = 15.500 €.
- Si q < 30.000, conviene **comprar y ensamblar**.
- Si q > 30.000, conviene **fabricar y ensamblar**.
- **c) 25.000 unidades a 1,50 €.**
- Costes: CT_c = 6.500 + 7.500 = **14.000 €**; CT_f = 14.250 €. Conviene **comprar**.
- IT = **37.500 €** → B = **23.500 €**.

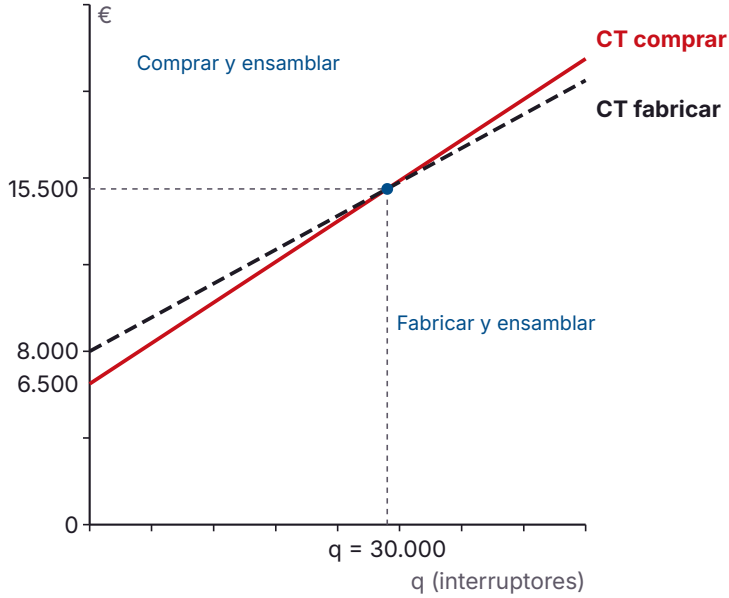


Figura 2. Junio 2025 (reserva), ejercicio 1 b). CT comprar = 6.500 + 0,30q parte de 6.500 €; CT fabricar = 8.000 + 0,25q parte de 8.000 €. Se cortan en (30.000 interruptores; 15.500 €): por debajo conviene comprar y ensamblar; por encima, fabricar y ensamblar.

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): Compra de maquinaria de gimnasio por 85.000 €, con vida útil de 4 años y k = 7 %.

€	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4
Cobros	35.000	40.000	45.000	45.000
Pagos al monitor	9.800	10.780	11.830	13.050
Pagos por licencia	1.000	1.000	1.000	1.000
Otros pagos	1.000	1.000	1.500	1.500

Se pide: a) FNC; b) VAN y viabilidad; c) precio máximo de compra según el VAN; d) desembolso máximo para recuperar en 2,5 años.

Solución:

- **a) FNC:23.200; 27.220; 30.670; 29.450 €**.
- **b) VAN** = −85.000 + 23.200/1,07 + 27.220/$1{,}07^2$ + 30.670/$1{,}07^3$ + 29.450/$1{,}07^4$ = **7.960,37 €** > 0 → **es viable**.
- **c) Precio máximo:** VAN = 0 ⇔ D = suma de los flujos actualizados = 92.960,365… €. Como es un **máximo**, en céntimos se redondea hacia

abajo: **92.960,36 €** (92.960,37 € es el redondeo al céntimo más próximo y ya daría un VAN de −0,005 €). Por encima de esa cifra deja de ser viable.

- **d) Desembolso máximo con payback de 2,5 años:** 23.200 + 27.220 + 30.670/2 = **65.755 €**.

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 13

Enunciado (resumen): Se dan la PyG y el balance de la empresa de material deportivo.

- **PyG:** resultado de explotación 41.350; resultado del ejercicio 28.650.
- **Balance:** activo 498.540; AC 181.365 (clientes 30.000 y bancos 40.890); PN 111.360; PNC 250.880; PC 136.300.
- Se pide: a) ratios de liquidez, tesorería, disponibilidad y endeudamiento con diagnóstico (1,4); b) RE y RF (0,6).

Solución:

- **a) Ratios.**
- Liquidez = 181.365 / 136.300 = **1,33**
- Tesorería = (30.000 + 40.890) / 136.300 = **0,52**
- Disponibilidad = 40.890 / 136.300 = **0,30**
- Endeudamiento = 387.180 / 498.540 = **0,777** (o 387.180 / 111.360 = **3,48**)
- FM = 45.065 € > 0.
- **Diagnóstico:**
- La liquidez es **justa o insuficiente**: el FM es positivo, pero gran parte del AC son existencias.
- La tesorería (0,52) confirma **tensión** si no se venden las existencias.
- La disponibilidad (0,30) indica 0,30 € de efectivo por cada euro de deuda a corto plazo: cubre una parte de los vencimientos, pero sin su calendario no demuestra que pueda atender todos los inmediatos.
- El **endeudamiento es excesivo**: el 77,7 % de la financiación es ajena y hay 3,48 € de deuda por cada euro propio.
- **b) Rentabilidades.**
- RE = 41.350 / 498.540 = **8,29 %**
- RF = 28.650 / 111.360 = **25,73 %**
- La RF es muy superior a la RE, lo que apunta a un apalancamiento positivo; para confirmarlo habría que comparar con la situación sin deuda.

5.3 2025 · Extraordinaria (julio)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 3

Enunciado (resumen): Textiland abarca diseño, producción, distribución y venta, y además crea un negocio inmobiliario de alquiler de naves a terceros. Identificar y explicar sus estrategias de crecimiento. **Solución:**

- **Integración vertical** (hacia atrás y hacia delante): controla varias fases de su cadena de valor, desde el diseño hasta la venta. Así reduce la dependencia de proveedores y distribuidores y captura margen.
- **Diversificación no relacionada (conglomerada):** entra en el negocio inmobiliario, ajeno al textil, con nuevos productos para nuevos mercados. Así reparte el riesgo.

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría competencial (V/F) · Unidad 1

Enunciado (resumen): «Un hotel rural propiedad de dos familias valencianas es una empresa de capital mixto del sector primario.» **Solución:**

- **Falsa.**
- Es de capital **privado**, porque todo el capital es de particulares. Sería mixto si participara el sector público.
- Pertenece al sector **terciario** (hostelería y turismo), aunque esté en el medio rural.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 14 (A) / Unidad 2 (B)

A. Canvas.

- Es el lienzo de modelo de negocio de Osterwalder y Pigneur, que en **9 bloques** describe cómo una empresa crea, entrega y captura valor.
- Los bloques son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canales, relación con clientes, fuentes de ingresos, recursos clave, actividades clave, socios clave y estructura de costes.
- Sirve para diseñar, comunicar y validar modelos.

B. Empresario individual (V/F).

- (a) **F**: no hay separación de patrimonios y la responsabilidad es **ilimitada**.
- (b) **V**: no se exige capital mínimo.
- (c) **F**: tributa por el **IRPF**, no por el Impuesto sobre Sociedades.
- (d) **V**: actúa con su nombre y apellidos, aunque puede usar un nombre comercial.

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría · Unidad 1 (A) / Unidad 3 (B)

A. Emprendimiento inclusivo.

- Creación de empresas por personas de **colectivos con dificultades de acceso** al empleo o al crédito (personas con discapacidad, desempleados de larga duración, migrantes, mujeres en riesgo de exclusión, etc.).
- También las empresas cuyo objetivo es **integrar laboralmente** a esas personas.
- Se apoya en microcréditos, ayudas y acompañamiento.

B. Entorno general o específico.

- (a) La bajada del paro en España es **entorno general**, factor económico: afecta a todas las empresas.
- (b) La entrada de una cadena de restaurantes franquiciada es **entorno específico** (competidores o nuevos entrantes del sector).

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría · Unidad 6

A. 3×2 en helados.

- Es **promoción de ventas**, dentro de la variable **comunicación o promoción** del marketing mix.
- Es un incentivo **a corto plazo**, en forma de unidades gratis, para estimular la compra inmediata y aumentar el volumen.

B. Nicho de mercado.

- Grupo **reducido** de consumidores con necesidades muy específicas, poco atendidas por las grandes empresas.
- Ejemplo: ropa deportiva para personas con discapacidad, o helados sin lactosa ni azúcar.

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría · Unidad 9

A. Tres factores de motivación no monetarios:

- **Reconocimiento** del trabajo bien hecho.
- **Formación y promoción** interna (carrera profesional).
- **Conciliación y flexibilidad** horaria o teletrabajo.

También valen la autonomía y participación en las decisiones, y el buen clima laboral.

B. Reclutamiento y fuentes.

- El reclutamiento es el proceso para **atraer candidatos** a un puesto.
- Fuentes **internas**: promoción o traslado de empleados.

- Fuentes **externas**: portales de empleo como InfoJobs o LinkedIn, ETT, bolsas de universidades o centros de FP, y recomendaciones.

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): Food truck con D = 110.000 €, 2 años, FNC_1 = 70.000 y FNC_2 = 80.000, k = 8 %. Se pide: a) payback (0,5); b) VAN (0,5); c) TIR (0,6); d) VAN si el desembolso sube 30.000 € (0,4).

Solución:

- **a) Payback.** Faltan 40.000 tras el año 1: 40.000/80.000 × 12 = 6 meses → **1 año y 6 meses**.
- **b) VAN** = −110.000 + 70.000/1,08 + 80.000/$1,08^2$ = **23.401,92 €** > 0 → viable.
- **c) TIR.**
- Ecuación: $-110.000R^2 + 70.000R + 80.000 = 0$.
- Raíces: R = 1,2284 (la otra, −0,5920, se descarta).
- **TIR = 22,84 %** > 8 % → viable. El proyecto rinde un 22,84 % anual, por encima del coste de oportunidad.
- **d)** VAN = 23.401,92 − 30.000 = **−6.598,08 €** < 0 → **no viable**. Como comprobación, la TIR con D = 140.000 sería del 4,62 %, inferior al 8 %.

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): 3Decor, figuras de resina con p = 20 €.

- **Costes fijos anuales:** alquiler de impresoras 960; sueldos 36.400; alquiler del local 6.000.
- **Costes variables por figura:** resina 3; pintura 1.
- Se pide: a) CF, CV, ingresos y beneficio con 5.000 figuras (0,8); b) umbral y gráfico (1); c) ¿hay beneficio con 3.500 figuras? (0,2).

Solución:

- **a) Con 5.000 figuras:** CF = **43.360 €**; CV = 4 × 5.000 = **20.000 €**; IT = **100.000 €**; B = **36.640 €**.
- **b) Umbral:** Q* = 43.360 / (20 − 4) = **2.710 figuras/año**. En el gráfico (figura 3), IT = 20Q y CT = 43.360 + 4Q se cortan en (2.710; 54.200 €).
- **c)** 3.500 > 2.710 → **sí hay beneficio**: 16 × 3.500 − 43.360 = 12.640 €.

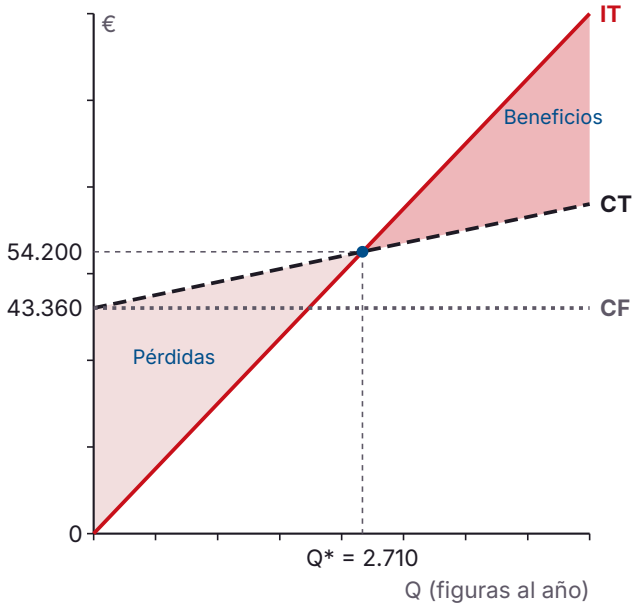


Figura 3. Julio 2025, ejercicio 2A b). IT = 20Q parte del origen; CT = 43.360 + 4Q parte de 43.360 €; CF horizontal en 43.360 €. Se cortan en el umbral (2.710 figuras; 54.200 €): a la izquierda, pérdidas; a la derecha, beneficios.

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Consultora, ejercicio 2024.

- **Ingresos:** informes 350.000; intereses de bonos del Estado 1.500.
- **Gastos de explotación:** alquiler 30.000; teléfono 7.150; luz 3.700; compras 3.200; sueldos 180.000; Seguridad Social 36.000.
- **Préstamo:** cuota de 3.000, de la que 750 son intereses.
- **Impuesto:** 25 %.
- **Inmovilizado:**
- Mobiliario: compra el 1/10/2019 por 60.000, 15 años.
- Software: renovado el 1/04/2024 por 3.456, 4 años.
- Ordenadores: compra el 1/07/2023 por 15.000; VNC a 31/12/2023 de 13.125, por lo que la vida útil es de 4 años.
- Se pide: a) amortizaciones; b) PyG; c) RE y RF con activo de 1.359.062,5 y PN de 771.503,87.

Solución:

- **a) Amortizaciones de 2024.**
- Mobiliario: 60.000/15 = **4.000 €**.
- Software: 3.456/4 × 9/12 = **648 €**.

- Ordenadores: 15.000/4 = **3.750 €**. Vida de 4 años, porque 15.000 − 13.125 = 1.875 corresponden a medio año.
- Total: **8.398 €**.
- **b) PyG:**

Partida	€
Ventas (prestación de servicios)	350.000
Aprovisionamientos	−3.200
Gastos de personal	−216.000
Otros gastos de explotación (30.000 + 7.150 + 3.700)	−40.850
Amortización	−8.398
A. Resultado de explotación	**81.552**
Ingresos financieros	1.500
Gastos financieros	−750
B. Resultado financiero	**750**
C. Resultado antes de impuestos	**82.302**
Impuesto (25 %)	−20.575,50
Resultado del ejercicio	**61.726,50**

- **c) Rentabilidades.** RE = 81.552 / 1.359.062,5 = **6,00 %**; RF = 61.726,5 / 771.503,87 = **8,00 %**.

5.4 2025 · Extraordinaria «extra DANA» (julio)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 6

Enunciado (resumen): Happy Burguer duda entre precios por paquete y precios psicológicos. Explicar ambos y cómo aplicarlos. **Solución:**

- **Precio por paquete:** se venden varios productos juntos por menos que su suma. Ejemplo: un menú de hamburguesa, patatas y bebida a 8,90 € frente a 11 € por separado. Aumenta el ticket medio.
- **Precio psicológico:** el precio se fija para influir en la percepción. Ejemplo: 4,99 € en lugar de 5 € (precio impar), o un precio alto para una hamburguesa «gourmet» de prestigio.

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 3

Enunciado (resumen): Fábrica de calzado: explicar la RSC y proponer una medida social y otra medioambiental. **Solución:**

- La **RSC** es el compromiso **voluntario** de la empresa con los impactos sociales, laborales y ambientales de su actividad, más allá de la ley, frente a todos sus grupos de interés.
- **Medida social:** contratar a personas en riesgo de exclusión, o un plan de igualdad y conciliación.
- **Medida medioambiental:** usar piel y suelas recicladas, recoger el calzado usado o instalar placas solares en la fábrica.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 15 (A) / Unidad 14 (B)

A. Plan de negocio.

- Documento escrito que describe la idea de negocio y demuestra su **viabilidad** técnica, comercial y económico-financiera. Sirve de guía interna y para buscar financiación.
- Tres elementos: **resumen ejecutivo**, **plan de marketing** y **plan económico-financiero**. También valen el análisis del entorno, el plan de operaciones, la organización y RRHH, y la forma jurídica.

B. Long tail.

- Modelo (Anderson) que consiste en vender **muchos productos de nicho**, cada uno en poca cantidad, cuya suma iguala o supera las ventas de los superventas.
- Lo hacen posible el canal digital y el bajo coste de inventario. Ejemplos: Amazon, Spotify, Netflix.

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría · Unidad 1 (A) / Unidad 2 (B)

A. ¿Cumple los requisitos de la ayuda para microempresas privadas del secundario?

- Datos: 45 trabajadores, 5 M€ de facturación, desarrollo de software, capital privado de dos hermanos.
- **No cumple.**
- Por tamaño es **pequeña**: tiene 10-49 trabajadores, y una microempresa exige menos de 10 y 2 M€ como máximo.
- Su sector es el **terciario** (servicios TIC), no el secundario.
- Solo cumple el requisito de ser privada.

B. SL frente a SA.

- **SL:** capital mínimo de **1 €** (Ley 18/2022), con reglas especiales mientras el capital sea inferior a 3.000 €: destinar al menos el 20 % del beneficio a reserva legal y, en caso de liquidación, responsabilidad solidaria de los socios hasta 3.000 €, dividido en **participaciones**.

- **SA:** capital mínimo de **60.000 €**, dividido en **acciones** (desembolso mínimo del 25 % en la constitución).
- Ambas pueden ser **unipersonales**, así que el mínimo es 1 socio.
- En ambas la responsabilidad es **limitada** al capital aportado.

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría · Unidad 15 (A) / Unidad 5 (B)

A. DAFO de una marca de moda sostenible.

- **Fortaleza:** marca medioambiental reconocida.
- **Debilidad:** capacidad productiva limitada.
- **Oportunidad:** mercado en crecimiento.
- **Amenaza:** fuerte competencia local.

B. Planificar frente a organizar.

- **Planificar** es fijar objetivos y decidir de antemano cómo alcanzarlos (estrategias, planes y presupuestos). Es la primera función directiva.
- **Organizar** es diseñar la estructura que ejecuta el plan: dividir tareas, crear departamentos, asignar recursos y establecer la autoridad.

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría · Unidad 8

A. V/F: «El umbral de rentabilidad es el nivel de costes en el que la empresa no tiene pérdidas ni beneficios».

- **Falsa** (o, como mínimo, imprecisa).
- El umbral es la **cantidad de producción y ventas** ($Q^* = CF / (p - CVu)$) a partir de la cual la empresa obtiene beneficios. En ese punto IT = CT y B = 0.
- Es un nivel de **actividad**, no de costes.

B. Costes directos o indirectos en una azulejera.

- (a) Materias primas (arcillas, esmaltes): **directo**, porque se asigna a cada producto.
- (b) Seguro de incendios de las naves: **indirecto**, porque es común a todos los productos.
- (c) Material de oficina de contabilidad: **indirecto**.

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Tienda de bicicletas, balance a 31/12/2024.

- **Patrimonio neto:** capital 140.000; reserva legal 46.500; pérdida del ejercicio 10.350.

- **Inmovilizado:**
- Local: compra el 1/07/2015 por 200.000, de los que el 25 % es terreno; 40 años.
- Aplicaciones informáticas: 1/05/2022, 1.800, 3 años.
- Ordenador: 1/05/2022, 4.300, 4 años.
- **Circulante:** clientes 15.000; bicicletas en almacén 30.000; c/c 15.141,67.
- **Deudas:** bancarias 30.000, devueltas en 3 años a partes iguales; proveedores 20.000.
- Se pide: a) amortización acumulada (0,3); b) balance (1,7).

Solución:

- **a) Amortización acumulada.**
- Construcción: 150.000/40 = 3.750 €/año × 9,5 años = **35.625 €**.
- Aplicaciones: 600 €/año × 32/12 = **1.600 €**.
- Ordenador: 1.075 €/año × 32/12 = **2.866,67 €**.
- **b) Balance:**

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
A) Activo no corriente	**166.008,33**	**A) Patrimonio neto**	**176.150**
Aplicaciones informáticas	1.800	Capital	140.000
A. A. inmovilizado intangible	−1.600	Reserva legal	46.500
Terrenos y construcciones	200.000	Resultado del ejercicio	−10.350
Equipos para procesos de información	4.300	**B) Pasivo no corriente**	**20.000**
A. A. inmovilizado material	−38.491,67	Deudas l/p con entidades de crédito	20.000
B) Activo corriente	**60.141,67**	**C) Pasivo corriente**	**30.000**
Mercaderías	30.000	Deudas c/p con entidades de crédito	10.000
Clientes	15.000	Proveedores	20.000
Bancos	15.141,67		
TOTAL	**226.150**	**TOTAL**	**226.150**

- Claves: el terreno no se amortiza; la deuda bancaria se reparte en 10.000 a corto y 20.000 a largo; la pérdida va en el PN con signo negativo.

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 7

Enunciado (resumen): La Tradicional, trajes regionales.

- **2023:** 8 modistas a jornada completa (8 h/día, 210 días) a 14 €/h; 5 m de tela por traje a 200 €/m; 300 trajes vendidos a 2.200 €.
- **2024:** 9 modistas; coste por hora +5 %; tela +3 %; 360 trajes a 2.350 €.
- Se pide: a) productividad por trabajador (0,6); b) productividad global (0,8); c) variación porcentual de la productividad global (0,6).

Solución:

- **a) Productividad por trabajador.** 2023: 300/8 = **37,5 trajes por modista**; 2024: 360/9 = **40 trajes por modista**. Cada modista produce 2,5 trajes más (+6,67 %).
- **b) Productividad global:**

	2023	2024
Horas	13.440	15.120
Coste del trabajo	188.160 €	222.264 € (14,70 €/h)
Coste de la tela	300.000 €	370.800 € (206 €/m)
Valor de la producción	660.000 €	846.000 €
PG	**1,352**	**1,426**

- **c) Variación.**
- Con los valores sin redondear: (1,4265 − 1,3520) / 1,3520 = **+5,51 %.**
- Mejora porque el valor de la producción crece (+28,2 %) más que el coste de los factores (+21,5 %).
- **Ojo:** en c) el criterio oficial da **+5,93 %**, porque calcula con las PG redondeadas a dos decimales: (1,43 − 1,35)/1,35 = 5,93 %. Conservando los decimales sale 5,51 %, que es el resultado matemáticamente más preciso. En el examen, escribe el método que usas (con o sin redondeo intermedio).

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): Dos proyectos de mecanización.

- Proyecto 1: D = 62.000; año 1 con cobros de 80.000 y pagos de 34.000; año 2 con cobros de 56.000 y pagos de 32.000.
- Proyecto 2: D = 48.000; año 1 con 44.000 y 32.000; año 2 con 80.000 y 32.000.
- Se pide: a) FNC (0,2); b) payback (0,6); c) TIR y rango de viabilidad (1); d) ¿coinciden los criterios? (0,2).

Solución:

- **a) FNC.** Proyecto 1: **46.000 y 24.000**. Proyecto 2: **12.000 y 48.000**.

- **b) Payback.**
- P1: faltan 16.000 → 16/24 × 12 = 8 meses → **1 año y 8 meses**.
- P2: faltan 36.000 → 36/48 × 12 = 9 meses → **1 año y 9 meses**.
- **c) TIR.**
- P1: $-62.000R^2 + 46.000R + 24.000 = 0$ → R = 1,0953 → **TIR = 9,53 %**. Viable si k < 9,53 %.
- P2: $-48.000R^2 + 12.000R + 48.000 = 0$ → R = 1,1328 → **TIR = 13,28 %**. Viable si k < 13,28 %.
- **d) No coinciden.** El payback prefiere **P1** (recupera un mes antes) y la TIR prefiere **P2**. El payback ignora el valor temporal del dinero y lo que ocurre tras la recuperación.

5.5 2026 · Ordinaria (junio)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 1

Enunciado (resumen): AlaGO es una app de reparto sostenible en Alicante, con 6 repartidores y 1 administrativo, capital de ahorros propios y un préstamo familiar, y facturación prevista de 180.000 €. Clasificarla por sector, tamaño, titularidad y ámbito. **Solución:**

- **Sector terciario:** presta servicios de intermediación y reparto.
- **Microempresa:** 7 trabajadores (<10) y facturación ≤2 M€.
- **Privada:** el capital es de la promotora. El préstamo familiar es deuda, no capital.
- **Ámbito local:** opera solo en Alicante.

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 15

Enunciado (resumen): Sabores de Callosa, mermeladas artesanas. Hacer el DAFO con un elemento por cuadrante. **Solución:**

- **F:** proceso artesanal y tradicional valorado por los clientes.
- **D:** no tiene estrategia de promoción ni venta online.
- **O:** crece el interés por lo artesano y local, y las ferias le abren mercado.
- **A:** competencia en los supermercados de grandes marcas conocidas.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 14 (A) / Unidad 15 (B)

A. Canvas y dos bloques.

- Es el lienzo de 9 bloques que describe el modelo de negocio (ver 5.3, P3A).

- **Propuesta de valor:** qué problema resuelve o qué necesidad satisface la empresa y por qué la eligen.
- **Segmentos de clientes:** a quién se dirige.

B. Dos técnicas de generación de ideas.

- **Brainstorming:** ideas libres en grupo, sin juzgar, primero cantidad y después selección.
- **Seis sombreros de De Bono:** se analiza el problema desde seis perspectivas (datos, emociones, riesgos, beneficios, creatividad y control).

También valen SCAMPER y Philips 6/6.

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría · Unidad 6

A. ¿Son canales de distribución?

- (a) Publicaciones en redes sociales: **no**, es comunicación o promoción.
- (b) Tienda online en la web de otra empresa: **sí**, es un canal **indirecto** con un intermediario minorista.
- (c) Anuncios en YouTube: **no**, es publicidad.
- (d) Presentaciones informativas en espacios públicos: **no**, es promoción o relaciones públicas.

B. Dos estrategias de precio basadas en la competencia:

- **Precio por debajo** de la competencia, para ganar cuota (penetración, low cost).
- **Precio igual o por encima**: igualar al líder para evitar guerras de precios, o fijarlo superior si la oferta se diferencia (premium).

También vale la licitación o subasta.

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 5 (A) / Unidad 3 (B)

A. Funciones directivas en El Boixet.

- (a) Fijar los objetivos de venta de turrón: **planificación**.
- (b) Repartir las tareas de la fábrica: **organización**.
- (c) Comparar resultados con previsiones y corregir: **control**.

B. Estrategias de El Boixet.

- La compra de una empresa de almendros es **integración vertical hacia atrás**: controla la materia prima.
- El hotel rural de turismo deportivo es **diversificación no relacionada**: nuevo producto para un nuevo mercado.

- La tienda propia en la plaza del Ayuntamiento es **integración vertical hacia delante**: venta directa al consumidor.

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría · Unidad 9

A. Sinergia en equipos.

- El resultado del trabajo conjunto es **mayor que la suma** de los resultados individuales (2 + 2 = 5).
- Se debe a la complementariedad de habilidades, la cooperación y la comunicación.

B. ¿Reclutamiento o selección?

- (a) Entrevista personal: **selección**.
- (b) Buscar perfiles en LinkedIn: **reclutamiento**.
- (c) Dinámicas de grupo: **selección**.
- (d) Consultar las bolsas de empleo de una universidad: **reclutamiento**.

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): Taller de reparación de tablas de surf con D = 22.000 €, FNC_1 = 10.500 y FNC_2 = 12.300, k = 5 %. Se pide:

- a) TIR (0,6).
- b) Viabilidad (0,2).
- c) Campaña de marketing: D +400 € y FNC_1 +15 %. ¿Es viable según el VAN? (0,6).
- d) Payback con la campaña. ¿Recupera en dos años como máximo y le sobra para el billete a Australia de 1.032 €? ¿Y para el de Mariola? (0,6).

Solución:

- **a) TIR.** $-22.000R^2 + 10.500R + 12.300 = 0 \rightarrow R = 1{,}0235$ (se descarta −0,5462) → **TIR = 2,35 %**.
- **b)** TIR 2,35 % < k 5 % → **no es viable**. Como comprobación, el VAN al 5 % es −843,54 €.
- **c) Con campaña.**
- FNC_1 = 12.075 €; D = 22.400 €.
- VAN = $-22.400 + 12.075/1{,}05 + 12.300/1{,}05^2$ = **256,46 €** > 0 → **viable**.
- **d) Payback con campaña.**
- Faltan 10.325 € tras el año 1: 10.325/12.300 × 12 = **10,07 meses** → **1 año y 10,07 meses** (< 2 años).
- Sobrante al cabo de 2 años: 12.300 − 10.325 = **1.975 €**.

- Cubre **un billete** (1.032 €), pero **no dos** (2.064 € > 1.975 €). No puede pagar el de Mariola.

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Ecological Sport, ejercicio 2025.

- **Ingresos:** ventas 286.000; dividendos 2.300.
- **Gastos de explotación:** consumos 120.300; luz 15.300; teléfono 2.600; sueldos 68.000; Seguridad Social 15.300.
- **Préstamo:** cuota de 2.500, de la que el 10 % son intereses.
- **Impuesto:** 25 %.
- **Inmovilizado:**
- Local: compra el 15/11/2018 por 260.000, de los que 40.000 son terreno; 40 años.
- El 1/06/2025 se retiran ordenadores (12.240) y software (3.600), comprados el 1/06/2022 con vida de 3 años.
- Se compran nuevos ordenadores (18.000) y software (4.200), con vida de 4 años.
- Se pide: a) amortizaciones (0,5); b) PyG (1,1); c) RE y RF con activo de 761.200 y PN de 420.000 (0,4).

Solución:

- **a) Amortizaciones de 2025.**
- Construcción: 220.000/40 = **5.500 €**.
- Ordenadores retirados: 4.080 × 5/12 = **1.700 €**.
- Software retirado: 1.200 × 5/12 = **500 €**.
- Ordenadores nuevos: 4.500 × 7/12 = **2.625 €**.
- Software nuevo: 1.050 × 7/12 = **612,50 €**.
- Total: **10.937,50 €**.
- **b) PyG:**

Partida	€
Ventas	286.000
Aprovisionamientos	−120.300
Gastos de personal	−83.300
Otros gastos de explotación	−17.900
Amortización	−10.937,50
A. Resultado de explotación	**53.562,50**
Ingresos financieros (dividendos)	2.300

Partida	€
Gastos financieros (10 % de 2.500)	−250
B. Resultado financiero	**2.050**
C. Resultado antes de impuestos	**55.612,50**
Impuesto (25 %)	−13.903,13
Resultado del ejercicio	**41.709,37**

- **c) Rentabilidades.** RE = 53.562,5 / 761.200 = **7,04 %**; RF = 41.709,37 / 420.000 = **9,93 %**.

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): Filial de zapatillas recicladas.

- **CF mensuales:** mantenimiento 1.000; diseño 6.350; publicidad 1.250; administración 400.
- **CVu:** materiales 21; mano de obra directa 11; embalaje y logística 8.
- **Precio:** 65 € el par.
- Se pide: a) umbral (0,5); b) gráfico (0,5); c) pares al mes para ganar 42.000 € al año (0,5); d) precio con 400 pares al mes para ese beneficio (0,5).

Solución:

- **a) Umbral.** CF = **9.000 €/mes**; CVu = **40 €**. Q* = 9.000 / 25 = **360 pares/mes**. Por debajo hay pérdidas y por encima, beneficios.
- **b) Gráfico** (figura 4). IT = 65Q y CT = 9.000 + 40Q se cortan en (360; 23.400 €). El CF es una recta horizontal en 9.000.
- **c)** Beneficio mensual = 42.000/12 = 3.500 € → Q = (9.000 + 3.500)/25 = **500 pares/mes**.
- **d)** 400p = 9.000 + 40·400 + 3.500 → p = 12.500/400 + 40 = **71,25 €**.

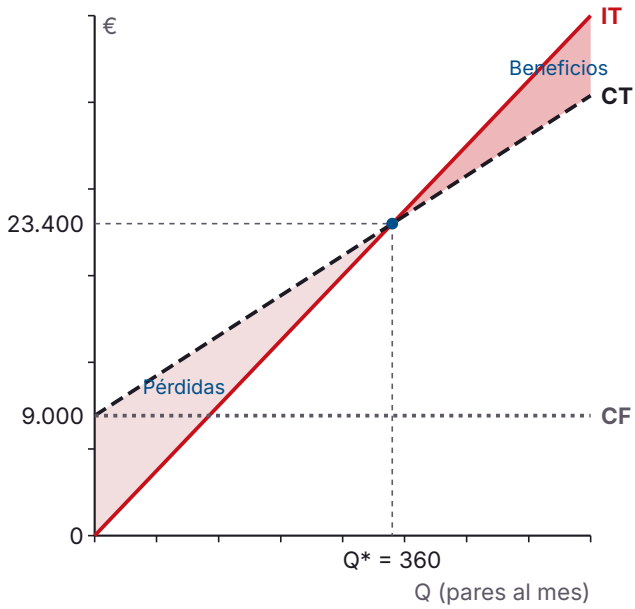


Figura 4. Junio 2026, ejercicio 2B b). IT = 65Q parte del origen; CT = 9.000 + 40Q parte de 9.000 €; CF horizontal en 9.000 €. Se cortan en el umbral (360 pares; 23.400 €): a la izquierda, pérdidas; a la derecha, beneficios.

5.6 2026 · Ordinaria, examen extra para solapamientos (criterios: «Ordinaria 2026 (extra)»)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 2

Enunciado (resumen): Marta abre una panadería-cafetería en un pueblo de Castellón, sola, con poco capital propio. Dar una ventaja y un inconveniente del empresario individual frente a la SL. **Solución:**

- **Ventaja:** constitución **más sencilla, rápida y barata** (alta en Hacienda y en el RETA, sin escritura ni registro obligatorio) y sin capital mínimo.
- **Inconveniente: responsabilidad ilimitada**, porque responde de las deudas con su patrimonio personal. Además, tributa por el IRPF, que es progresivo y le perjudica si los beneficios son altos.

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 8

Enunciado (resumen): Luisa, psicóloga, puede atender como máximo 600 consultas al año y su umbral es de 720. ¿Debe abrir? Si no, proponer una alternativa. **Solución:**

- **No debe abrir con esa estructura.** Su capacidad máxima (600) es **inferior al umbral** (720), así que siempre tendría pérdidas.
- **Para bajar el umbral** (Q* = CF / (p − CVu)) por debajo de 600:
- **Reducir los CF**: compartir consulta o alquilar por horas.
- **Subir el precio**, si el mercado lo acepta.
- **Reducir el CVu**.
- **Para llegar al umbral sin cambiarlo:** ampliar la capacidad hasta al menos 720 consultas al año (por ejemplo, con terapia online), comprobando que hay demanda y que la ampliación no sube los costes hasta mover otra vez el umbral. Las sesiones grupales cambian la unidad de venta, los precios y los costes, y obligan a recalcularlo.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 14

A. Storytelling (ver 5.1, P3A). Dos razones para usarlo: **capta la atención y emociona**, de modo que el mensaje se recuerda; y **humaniza** el proyecto, conectándolo con el problema real del cliente o inversor.

B. Elevator pitch.

- Presentación **muy breve** (de 30 segundos a 2 minutos) de la idea de negocio para despertar el interés de un inversor o cliente.
- Características: clara y concisa; con **gancho** inicial; explica problema, solución, propuesta de valor y diferenciación; y termina con una **llamada a la acción**, como pedir una reunión.

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 1

A. Dos dificultades de la mujer emprendedora (caso Ana):

- **Acceso a la financiación:** falta de garantías y sesgos en la concesión de crédito.
- **Conciliación:** cargas familiares que limitan el tiempo disponible, como sus dos hijos pequeños.

También valen la menor red de contactos, los estereotipos y la brecha de autoconfianza.

B. Emprendimiento inclusivo (ver 5.3, P4A).

- **Sí** lo es, por dos motivos:
- Ana pertenece a un colectivo con dificultades: es desempleada de larga duración con cargas familiares.
- Su proyecto **contrata a mujeres con dificultades de inserción** y atiende a personas mayores.

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 3

A. Café Selecto.

- (a) Unirse con otra empresa del sector, integrando plantilla, instalaciones y clientes en una sola empresa: **fusión** (crecimiento externo). Si una absorbe a la otra, es una fusión por absorción.
- (b) Ceder marca y método a cambio de pagos periódicos: **franquicia**, crecimiento externo por **cooperación**.

B. Horchata Natura (estrategias de especialización, Ansoff).

- (a) Nuevas tiendas en otras zonas con el mismo producto: **desarrollo de mercados** (expansión geográfica).
- (b) Nuevas bebidas para los mismos clientes: **desarrollo de productos**.

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría (V/F) · Unidad 6

A. «El nicho de mercado solo se relaciona con el criterio geográfico».

- **Falsa.** Un nicho es un subgrupo reducido con necesidades específicas, y puede definirse con **cualquier criterio**: demográfico, psicográfico, conductual o geográfico.
- Ejemplo: celíacos deportistas.

B. «La segmentación indiferenciada equivale a no segmentar».

- **Verdadera.** Se dirige a todo el mercado con **una única oferta y un único marketing mix**, sin aprovechar las diferencias entre segmentos.
- Es la estrategia de marketing masivo.

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): Heladería Sabor Tradicional.

- **Producir:** coste de fabricación 0,75 €/ud; envase 0,10 €/ud; CF anuales de 495 (moldes), 2.600 (mantenimiento) y 700 (controles sanitarios).
- **Comprar:** 2 €/ud. Precio de venta: 3,5 €.
- Se pide: a) indiferencia (0,5); b) gráfico (0,6); c) con pedido mínimo de 2.000 ud para mantener 2 € (si no, +30 %), elegir y calcular el beneficio con 1.000, 3.000 y 4.000 ud (0,9).

Solución:

- **a) Indiferencia.** CF = 3.795 €; CVu = 0,85 €. Las funciones son C_p = 3.795 + 0,85q y C_c = 2q. Igualando: **q = 3.300 helados**.
- **b) Gráfico** (figura 5). C_p parte de 3.795 € con pendiente 0,85 y C_c parte del origen con pendiente 2; se cortan en (3.300; 6.600 €).
- Si q < 3.300, conviene **comprar**.

- Si q > 3.300, conviene **producir**.
- **c) Escenarios:**

q	Producir	Comprar	Decisión	Beneficio
1.000	4.645 €	2.600 € (a 2,60 €)	Comprar	3.500 − 2.600 = **900 €**
3.000	6.345 €	6.000 €	Comprar	10.500 − 6.000 = **4.500 €**
4.000	7.195 €	8.000 €	Producir	14.000 − 7.195 = **6.805 €**

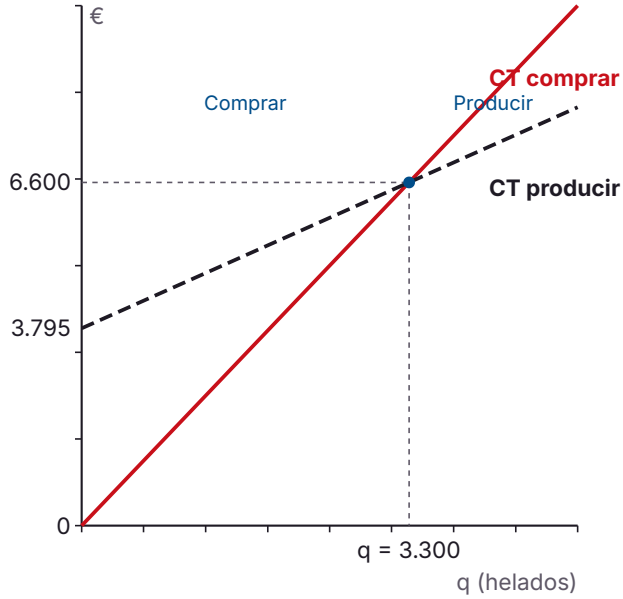


Figura 5. Junio 2026 (extra), ejercicio 1 b). CT producir = 3.795 + 0,85q; CT comprar = 2q. Se cortan en el punto de indiferencia (3.300 helados; 6.600 €): por debajo conviene comprar y por encima, producir.

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): Asociación PARRIBA, dos rocódromos con vida de 3 años y k = 4 %.

- **Spray wall:** D = 3.000; cobros 2.500/año; mantenimiento 1.000/año; renovación de seguridad 400 en el año 3.
- **Moonboard:** D = 3.600; cobros 3.000; mantenimiento 1.500; renovación 600.
- Se pide: a) FNC (0,2); b) VAN y prioridad (0,6); c) rango de desembolso de B para preferirla (0,6); d) instalar las dos y recuperar en 2 años: aumento de cobros necesario en el año 2 (0,6).

Solución:

- **a) FNC.** A: **1.500; 1.500; 1.100**. B: **1.500; 1.500; 900**.
- **b) VAN.** VAN_A = **807,04 €**; VAN_B = **29,24 €**. Las dos son viables y se **prioriza A**.
- **c) Rango de desembolso.** B es preferible si VAN_B > VAN_A: D_B < 3.600 − (807,04 − 29,24) = **2.822,20 €**.
- **d) Payback conjunto en 2 años.**
- D conjunto = 6.600 €; FNC_1 conjunto = 3.000 → faltan 3.600 €.
- En el año 2 los pagos son 2.500, así que los cobros necesarios son 3.600 + 2.500 = 6.100 frente a los 5.500 previstos.
- Hacen falta **600 € más de cobros**.

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 13

Enunciado (resumen): Diagnóstico de PARRIBA.

- **PyG:** resultado de explotación 6.050; resultado del ejercicio 2.812,5.
- **Balance:** activo 74.165; AC 16.665 (existencias 5.525, clientes 1.000, bancos 10.140); PN 52.297,5; PNC 15.320; PC 6.547,5.
- Se pide: a) liquidez, tesorería, disponibilidad y endeudamiento (1,4); b) RE y RF (0,6).

Solución:

- **a) Ratios.**
- Liquidez = 16.665 / 6.547,5 = **2,55**
- Tesorería = 11.140 / 6.547,5 = **1,70**
- Disponibilidad = 10.140 / 6.547,5 = **1,55**
- Endeudamiento = 21.867,5 / 74.165 = **0,29** (o 21.867,5 / 52.297,5 = **0,42**)
- FM = 10.117,5 €.
- **Diagnóstico:**
- Hay **exceso de liquidez**: solo con el disponible podría pagar todo el PC, lo que supone recursos ociosos.
- El **endeudamiento es muy bajo**, con alta autonomía financiera y garantía de 3,39.
- **b) Rentabilidades.** RE = 6.050 / 74.165 = **8,16 %**; RF = 2.812,5 / 52.297,5 = **5,38 %**.
- RF < RE: los intereses y el impuesto absorben buena parte del BAIT, de modo que los socios obtienen menos que el activo. Al ser una asociación, se recuerda que no busca rentabilidad.

5.7 2026 · Extraordinaria (julio)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 3

Enunciado (resumen): Clasificar en el PESTEL: inflación, cambio climático, política laboral, nivel de estudios de la población y TIC. **Solución:**

- **Inflación:** factor económico.
- **Cambio climático:** factor ecológico (medioambiental).
- **Política laboral:** factor político (o legal, si se refiere a la normativa laboral).
- **Nivel de estudios:** factor sociocultural.
- **TIC:** factor tecnológico.

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 6

Enunciado (resumen): Pollo Pepe. ¿Qué acciones son promoción de ventas? **Solución:**

- (a) Cupones de descuento: **sí**.
- (b) Patatas de regalo con la compra: **sí**.
- (c) Folletos en los buzones: **no**, es **publicidad** (comunicación impersonal pagada). Puede contener una promoción, pero el folleto en sí es un soporte publicitario.

La promoción de ventas son incentivos a corto plazo para estimular la compra.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 3

A. Localización de una boutique de alta costura en Valencia:

- **Zona comercial de prestigio** acorde con la imagen de lujo, como la calle Colón o el barrio del Pla del Remei.
- **Poder adquisitivo** y afluencia de clientes y turistas.
- **Coste del local** y presencia de marcas competidoras o complementarias.

B. Liderazgo en costes.

- Estrategia de Porter que consiste en producir con **costes inferiores** a los de la competencia (economías de escala, eficiencia, tecnología) para ofrecer precios más bajos o tener más margen.
- Ejemplos: Ryanair, Mercadona.

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría · Unidad 4 (A) / Unidad 2 (B)

A. Innovación imitativa.

- La empresa **copia y adapta**, de forma legal, innovaciones de otras ya probadas en el mercado. Así ahorra I+D y reduce el riesgo.
- Ejemplo: marcas blancas que imitan un producto de éxito, o apps que replican la función de «stories».

B. SA (V/F).

- (a) «La responsabilidad de los socios es ilimitada»: **F**, es **limitada** al capital aportado.
- (b) «El capital se divide en participaciones»: **F**, se divide en **acciones**. Las participaciones son de la SL.

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría · Unidad 11

A. ¿Todo recurso externo es ajeno?

- **No.** Una **ampliación de capital** con aportaciones de socios, o la emisión de acciones, es financiación **externa** (viene de fuera de la empresa) pero **propia** (no se devuelve).
- Las subvenciones son externas, pero su clasificación depende de su naturaleza (PGC, NRV 18.ª): las **reintegrables** se registran como **pasivo** hasta que dejan de serlo; las **no reintegrables** se imputan, con carácter general, al **patrimonio neto** y pasan a resultados según su finalidad. No todas son financiación propia.

B. Descuento de efectos.

- El banco **anticipa** el importe de letras o pagarés de clientes antes de su vencimiento, a cambio de intereses y comisiones. Si el cliente no paga, el banco lo reclama a la empresa (salvo buen fin).
- Clasificación: **ajena** y a **corto plazo** (además, externa).

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría · Unidad 14

A. Freemium.

- Se ofrece un servicio básico **gratis** y se cobran las funciones avanzadas (**premium**).
- La versión gratuita facilita la captación de usuarios, y una parte de ellos se convierte en cliente de pago al valorar las funciones premium. Ejemplos: Spotify, Dropbox, LinkedIn.

B. Multiplataforma (plataformas multilaterales).

- La empresa conecta **dos o más grupos de clientes interdependientes** y crea valor facilitando su interacción (efecto red). Normalmente uno de los grupos subvenciona al otro.
- Ejemplos: Google (usuarios y anunciantes), Airbnb (huéspedes y anfitriones), Glovo.

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Papelería, balance a 31/12/2025.

- **Patrimonio neto:** capital 115.000; reserva legal 50.200; beneficio del ejercicio 43.350.
- **Inmovilizado:**
- Local: 1/10/2021, 322.000, de los que el 25 % es terreno; 35 años.
- Aplicaciones: 1/09/2024, 1.800, 3 años.
- Ordenador: 1/09/2024, 3.504, 4 años.
- **Circulante:** mercaderías 22.000; clientes 12.700; c/c 2.839.
- **Deudas:** con entidades financieras 90.000, devueltas en 3 años a partes iguales; proveedores 35.000.
- Se pide: a) amortización acumulada (0,3); b) balance (1,7).

Solución:

- **a) Amortización acumulada.**
- Construcción: 241.500/35 = 6.900 €/año × 4,25 años = **29.325 €**.
- Aplicaciones: 600 €/año × 16/12 = **800 €**.
- Ordenador: 876 €/año × 16/12 = **1.168 €**.
- **b) Balance:**

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
A) Activo no corriente	**296.011**	**A) Patrimonio neto**	**208.550**
Aplicaciones informáticas	1.800	Capital	115.000
A. A. inmovilizado intangible	−800	Reserva legal	50.200
Terrenos y construcciones	322.000	Resultado del ejercicio	43.350
Equipos para procesos de información	3.504	**B) Pasivo no corriente**	**60.000**
A. A. inmovilizado material	−30.493	Deudas l/p con entidades de crédito	60.000
B) Activo corriente	**37.539**	**C) Pasivo corriente**	**65.000**
Mercaderías	22.000	Deudas c/p con entidades de crédito	30.000

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
Clientes	12.700	Proveedores	35.000
Bancos	2.839		
TOTAL	**333.550**	**TOTAL**	**333.550**

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): La Polar, k = 9 %.

- Proyecto A: D = 500.000; FNC de 150.000, 210.000 y 250.000.
- Proyecto B: D = 300.000; FNC de 130.000, 150.000 y 150.000.
- Se pide: a) payback y prioridad (0,7); b) VAN y prioridad (0,7); c) rango de desembolso de A para preferirlo (0,6).

Solución:

- **a) Payback.**
- A: acumulado 360.000 en 2 años; faltan 140.000 de 250.000 → **2 años y 6,72 meses**.
- B: acumulado 280.000 en 2 años; faltan 20.000 de 150.000 → **2 años y 1,6 meses**.
- Se prioriza **B**.
- **b) VAN.** VAN_A = **7.413,35 €**; VAN_B = **61.345,58 €**. Los dos son viables y se prioriza **B**.
- **c) Rango de A.** A es preferible si VAN_A > VAN_B: D_A < 500.000 − (61.345,58 − 7.413,35) = **446.067,77 €**.

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 7

Enunciado (resumen): La Polar, helados.

- **Mayo:** 10 máquinas (210 €/mes cada una); 20 trabajadores de 180 h/mes a 15 €/h; 100.000 litros a 9 €.
- **Julio:** +25 % de litros y 11 máquinas. Alternativa 1: +5 trabajadores a jornada completa. Alternativa 2: +3 a jornada completa y 4 a tiempo parcial del 60 %.
- Se pide: a) productividad del trabajo (por hora) y de la maquinaria en mayo (0,6); b) PG de mayo (0,5); c) PG de julio por alternativa y la mejor (0,6); d) variación entre mayo y julio (0,3).

Solución:

- **a) Mayo.** Horas = 3.600. Productividad del trabajo = 100.000 / 3.600 = **27,78 l/h**. Productividad de la maquinaria = **10.000 l/máquina**.

- **b) PG de mayo** = 900.000 / (54.000 + 2.100) = **16,04**: 16,04 € de producción por cada euro de factores.
- **c) Julio** (125.000 l → 1.125.000 €):
- Alternativa 1: 4.500 h × 15 = 67.500 €, más 2.310 € de máquinas → **PG = 16,12**.
- Alternativa 2: 4.572 h × 15 = 68.580 €, más 2.310 € → **PG = 15,87**.
- Es mejor la **alternativa 1**.
- **d) Variación.** (16,12 − 16,04) / 16,04 = **+0,5 %**: mejora ligeramente. Con los valores sin redondear sale +0,45 %.

5.8 Modelo oficial (especificaciones PAU 2027)

Modelo oficial

El documento se titula «modelo PAU 2026», pero recoge las especificaciones de la PAU 2027.

Pregunta 1 (1 punto) · Teoría competencial · Unidad 3

Enunciado (resumen): «Tot ametla» (turrón, Xixona): (i) cultiva almendros; (ii) exporta a un mercado nuevo. **Solución:** (i) es **integración vertical hacia atrás**, porque controla la materia prima. (ii) es **desarrollo de mercados** con el mismo producto (internacionalización por exportación).

Pregunta 2 (1 punto) · Teoría (V/F) · Unidad 1

Enunciado (resumen): Dos hermanos comercializan productos agroalimentarios en España y Europa desde València. ¿Es una «multinacional de capital mixto del sector secundario»? **Solución:**

- **Falsa en los tres elementos.**
- **No es multinacional:** exporta, pero no tiene filiales ni centros en otros países.
- Su capital es **privado**, no mixto.
- **Comercializa**, así que es del sector **terciario**.

Pregunta 3 (1 punto) · Teoría · Unidad 15 / Unidad 14

A. Brainstorming (ver 5.2, P3B). **B. Canvas** (ver 5.3, P3A).

Pregunta 4 (1 punto) · Teoría · Unidad 14

A. Freemium (ver 5.7, P6A). **B. Long tail** (ver 5.4, P3B).

Pregunta 5 (1 punto) · Teoría · Unidad 6

A. Segmentación diferenciada. La empresa se dirige a **varios segmentos** con un marketing mix distinto para cada uno. Ejemplo: Inditex con Zara, Bershka y Massimo Dutti.

B. Canal directo e indirecto (ver 5.1, P5A).

Pregunta 6 (1 punto) · Teoría · Unidad 11

A. Crowdfunding. Financiación colectiva a través de plataformas online: muchas personas aportan pequeñas cantidades a cambio de recompensas, participaciones o intereses, o de forma altruista.

B. Clasificación.

- **Factoring:** ajena, corto plazo.
- **Descuento de efectos:** ajena, corto plazo.
- **Leasing:** ajena, normalmente largo plazo (arrendamiento financiero con opción de compra).

Pregunta 7 · Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio) · Problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Boutique, ejercicio 2023.

- **Ingresos:** ventas 95.000, de las que el 10 % queda pendiente de cobro.
- **Gastos:**
- Compras de vestidos: 50.000, con el 10 % pendiente de pago.
- Luz 2.800; alquiler 1.500 €/mes.
- Salarios 25.000 más Seguridad Social del 20 %.
- Intereses del préstamo: 200.
- Impuesto: 25 % si hay beneficio.
- **Inmovilizado:**
- Ordenador: 1/07/2020, 2.700, 4 años.
- Programas: 1/01/2022, 1.500, 3 años.
- Mobiliario: 1/10/2019, 15.000, 10 años.
- **Balance:** existencias 15.000; c/c 4.862,5; capital 30.000; reserva legal 8.500; deuda bancaria 4.000 (el 30 % vence en 2024).
- Se pide: a) amortización anual y acumulada (0,3); b) PyG (0,5); c) balance (1,2).

Solución:

- **a) Amortizaciones:**

Elemento	Anual	Acumulada a 31/12/2023
Ordenador	675 €	675 × 3,5 = **2.362,5 €**
Programas	500 €	500 × 2 = **1.000 €**
Mobiliario	1.500 €	1.500 × 4,25 = **6.375 €**

- **b) PyG:**
- Ventas 95.000 − aprovisionamientos 50.000 − personal 30.000 − otros gastos (2.800 + 18.000) 20.800 − amortización 2.675 = **resultado de explotación −8.475 €**.
- Resultado financiero −200 → **resultado antes de impuestos −8.675 €**.
- Al haber **pérdidas no hay impuesto**: **resultado del ejercicio −8.675 €**.
- **c) Balance a 31/12/2023** (modelo del Anexo 2):

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
A) Activo no corriente	**9.462,50**	**A) Patrimonio neto**	**29.825**
Aplicaciones informáticas	1.500	Capital	30.000
A. A. inmovilizado intangible	−1.000	Reserva legal	8.500
Mobiliario	15.000	Resultado del ejercicio	−8.675
Equipos para procesos de información	2.700	**B) Pasivo no corriente**	**2.800**
A. A. inmovilizado material (6.375 + 2.362,50)	−8.737,50	Deudas l/p con entidades de crédito (70 %)	2.800
B) Activo corriente	**29.362,50**	**C) Pasivo corriente**	**6.200**
Mercaderías	15.000	Deudas c/p con entidades de crédito (30 %)	1.200
Clientes (10 % de 95.000)	9.500	Proveedores (10 % de 50.000)	5.000
Bancos	4.862,50		
TOTAL	**38.825**	**TOTAL**	**38.825**

- La pérdida resta dentro del PN y la deuda bancaria se reparte entre el corto (lo que vence en 2024) y el largo plazo. El balance cuadra.

Pregunta 8 · Ejercicio 2A (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 7

Enunciado (resumen): Cubierto, juegos de cubertería.

- p = 4 €; 10.000 juegos al mes; mantenimiento 1.400 €/mes por máquina; trabajadores a 1.800 €/mes.
- Opciones: A (11 máquinas, 8 trabajadores), B (8, 10) y C (4, 14).

- Se pide: a) opción más eficiente económicamente (0,5); b) PG (0,6); c) productividad del trabajo (0,9).

Solución:

- **Costes al mes:** A 29.800 €; B 29.200 €; C 30.800 €. Valor de la producción: 40.000 €.
- **a)** La más eficiente económicamente es **B**, porque obtiene la misma producción con el **menor coste**.
- **b) PG:** A **1,34**; B **1,37**; C **1,30**.
- **c) Productividad del trabajo:** A **1.250**; B **1.000**; C **714,29** juegos por trabajador y mes.
- Más productividad significa más producción por unidad de trabajo.
- A es la más productiva en trabajo pero no la más eficiente, porque usa más máquinas, que son caras.

Pregunta 9 · Ejercicio 2B (2 puntos, opcional) · Problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): Prototipado rápido, 5 años, k = 5 %.

- Alternativa A: D = 1.250.000.
- Alternativa B: D = 900.000.
- Cobros y pagos de cada año (€):

Alternativa	Concepto	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
A	Cobros	180.000	320.000	600.000	700.000	850.000
A	Pagos	80.000	120.000	200.000	200.000	250.000
B	Cobros	150.000	350.000	500.000	800.000	1.600.000
B	Pagos	300.000	200.000	200.000	300.000	400.000

- Se pide: a) FNC (0,2); b) payback (0,8); c) VAN (0,8); d) recomendación (0,2).

Solución:

- **a) FNC.**
- A: 100.000; 200.000; 400.000; 500.000; 600.000.
- B: −150.000; 150.000; 300.000; 500.000; 1.200.000.
- **b) Payback.**
- A: recupera 100.000 + 200.000 + 400.000 + 500.000 = 1.200.000 en 4 años; faltan 50.000 de los 600.000 del año 5 → **4 años y 1 mes**.
- B: recupera −150.000 + 150.000 + 300.000 + 500.000 = 800.000 en 4 años; faltan 100.000 de los 1.200.000 del año 5 → **4 años y 1 mes**.

- **Empatan.**
- **c) VAN.** VAN_A = **253.645,97 €**; VAN_B = **703.931,20 €**. Las dos son viables y se prefiere **B**.
- **d)** Se recomienda **B**: el payback no las distingue y B tiene un VAN mucho mayor con menos desembolso.

6. Ejercicios para practicar y simulacro

Ejercicios nuevos con el formato de examen de la comisión de EMDI (apartados 2 y 3): ejercicios de la Parte II de 2 puntos, solo de las tres familias del bloque 3 (producción y costes; inversión con TIR a dos años; cuentas anuales del Anexo 2 con ratios del Anexo 3), con amortizaciones lineales por meses y resultados con unidades e interpretación. Las empresas son ficticias y valencianas. Cuentas y estructura de la PyG y del balance: las del Anexo 2. Ratios: las del Anexo 3 (endeudamiento = Pasivo / (PN + Pasivo)).

Convención de las soluciones de esta sección. VAN > 0: el proyecto crea valor; VAN = 0: es indiferente frente a la rentabilidad exigida; VAN < 0: destruye valor. Un desembolso o precio **máximo** se redondea al céntimo hacia abajo y un precio o una cantidad **mínimos**, hacia arriba. Una desigualdad estricta («más que», «por debajo de») no incluye la frontera. Los criterios de corrección de estos ejercicios son **rúbricas adaptadas** de los criterios oficiales de 2025-2026.

6.1 Ejercicios para practicar

Ejercicio 1 · Amortizaciones con baja y alta en el año, PyG y rentabilidades · Unidades 12 y 13 · 2 puntos

Enunciado. Ceràmiques de l'Alcora, SL presenta estos datos del ejercicio 2026:

- **Ingresos:** ventas 410.000 €; intereses de una cuenta remunerada 900 €.
- **Gastos:** consumo de materias primas 165.000 €; sueldos 92.000 €; Seguridad Social a cargo de la empresa 29.400 €; luz y gas 21.000 €; publicidad 4.800 €; reparaciones 3.200 €.
- **Préstamo:** en el año ha pagado cuotas por 18.000 €, de las que el 20 % son intereses.
- **Impuesto sobre beneficios:** 25 %.
- **Inmovilizado:**
- Nave comprada el 1/04/2019 por 300.000 €, de los que el 30 % corresponde al terreno; vida útil de la construcción: 35 años.
- Horno comprado el 1/07/2020 por 84.000 €; 10 años.
- Furgoneta comprada el 1/03/2022 por 30.000 €; 5 años.
- Equipo informático comprado el 1/03/2022 por 4.800 €, con 4 años de vida, que se da de baja el 1/03/2026; ese día se compra otro por 6.000 €, también con 4 años.
- Aplicación de gestión comprada el 1/09/2025 por 2.400 €; 3 años.

a) Calcule las amortizaciones de 2026 (0,5 p.). b) Elabore la cuenta de pérdidas y ganancias según el Anexo 2 (1,1 p.). c) Calcule la rentabilidad económica y la financiera si el activo es de 520.000 € y el patrimonio neto de 310.000 € (0,4 p.).

Solución.

- **a) Amortizaciones de 2026** (cuota lineal = valor amortizable / vida útil; el terreno no se amortiza):
- Construcción: (300.000 · 0,70) / 35 = 210.000 / 35 = **6.000 €**.
- Horno: 84.000 / 10 = **8.400 €**.
- Furgoneta: 30.000 / 5 = **6.000 €**.
- Equipo dado de baja: 4.800 / 4 = 1.200 €/año × 2/12 (enero y febrero) = **200 €** (queda totalmente amortizado el 1/03/2026).
- Equipo nuevo: 6.000 / 4 = 1.500 €/año × 10/12 = **1.250 €**.
- Aplicación: 2.400 / 3 = **800 €** (año completo).
- **Total = 22.650 €**.
- **b) PyG**

Partida	€
1. Ingresos de explotación (ventas)	410.000,00
2. Gastos de explotación:	
· Aprovisionamientos (consumos)	−165.000,00
· Gastos de personal (92.000 + 29.400)	−121.400,00
· Otros gastos de explotación (21.000 + 4.800 + 3.200)	−29.000,00
· Amortización del inmovilizado	−22.650,00
A. Resultado de explotación	**71.950,00**
3. Ingresos financieros	900,00
4. Gastos financieros (20 % de 18.000)	−3.600,00
B. Resultado financiero	**−2.700,00**
C. Resultado antes de impuestos (A + B)	**69.250,00**
5. Impuesto sobre beneficios (25 %)	−17.312,50
Resultado del ejercicio	**51.937,50**

La devolución del principal del préstamo (el 80 % de las cuotas, 14.400 €) **no es gasto**: reduce la deuda del balance.

- **c) RE** = BAIT / Activo = 71.950 / 520.000 · 100 = **13,84 %**: cada 100 € invertidos generan 13,84 € antes de intereses e impuestos. **RF** = Beneficio neto / PN = 51.937,50 / 310.000 · 100 = **16,75 %**: cada 100 € de los socios rinden 16,75 € netos. Para comparar de forma homogénea: antes de

impuestos, BAI/PN = 69.250/310.000 = 22,34 % > RE 13,84 %. Sin deuda, la RF sería ≈ (71.950 + 900) · 0,75 / 520.000 = 10,51 % < 16,75 %: el endeudamiento mejora la rentabilidad del socio (apalancamiento positivo). El enunciado no da el saldo de la deuda, así que no se puede calcular su tipo de interés.

- **Corrección (rúbrica adaptada de los criterios de 2026).** Un error en las amortizaciones no se arrastra a la PyG. En b): −0,6 error tipo A; −0,4 tipo B (p. ej., meter el principal del préstamo como gasto); −0,2 tipo C; −0,1 por omitir una partida; −0,1 por error de cálculo.

Ejercicio 2 · Balance con amortizaciones acumuladas, deuda en plazos y pérdidas · Unidad 12 · 2 puntos

Enunciado. Llibreria La Safor, SL (Gandia) presenta a 31/12/2026:

- **Patrimonio neto:** capital 120.000 €; reserva legal 9.000 €; resultado del ejercicio: pérdida de 6.400 €.
- **Inmovilizado:** local comprado el 1/07/2018 por 240.000 €, de los que el 20 % es terreno (construcción: 32 años); mobiliario comprado el 1/01/2022 por 36.000 € (10 años); ordenadores comprados el 1/04/2025 por 4.800 € (4 años); aplicaciones informáticas compradas el 1/04/2025 por 1.800 € (3 años).
- **Circulante:** mercaderías 31.000 €; clientes 6.500 €; el saldo de bancos es el que cuadra el balance.
- **Deudas:** préstamo bancario pendiente de 120.000 €, que se devolverá en 4 años a partes iguales; proveedores 14.000 €; acreedores 2.600 €.

a) Calcule las amortizaciones acumuladas a 31/12/2026 (0,3 p.). b) Elabore el balance según el Anexo 2, con el saldo de bancos (1,7 p.).

Solución.

- **a) Amortizaciones acumuladas.**
- Construcción: 240.000 · 0,80 / 32 = 6.000 €/año × 8,5 años (1/07/2018 a 31/12/2026) = **51.000 €**.
- Mobiliario: 3.600 €/año × 5 años = **18.000 €**.
- Ordenadores: 1.200 €/año × 21/12 = **2.100 €**.
- Aplicaciones: 600 €/año × 21/12 = **1.050 €** (intangible).
- A. A. del inmovilizado material = 51.000 + 18.000 + 2.100 = **71.100 €**.
- **b) Balance**

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
A) Activo no corriente	**210.450**	**A) Patrimonio neto**	**122.600**
Aplicaciones informáticas	1.800	Capital	120.000

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
A. A. inmovilizado intangible	−1.050	Reserva legal	9.000
Terrenos y construcciones	240.000	Resultado del ejercicio	−6.400
Mobiliario	36.000	**B) Pasivo no corriente**	**90.000**
Equipos para procesos de información	4.800	Deudas a l/p con entidades de crédito	90.000
A. A. inmovilizado material	−71.100	**C) Pasivo corriente**	**46.600**
B) Activo corriente	**48.750**	Deudas a c/p con entidades de crédito	30.000
Mercaderías	31.000	Proveedores	14.000
Clientes	6.500	Acreedores	2.600
Bancos	**11.250**		
TOTAL	**259.200**	**TOTAL**	**259.200**

- El préstamo se reparte: la cuota que vence en 2027 (120.000 / 4 = 30.000 €) es pasivo corriente y el resto (90.000 €), no corriente.
- Bancos = 259.200 − 210.450 − 31.000 − 6.500 = **11.250 €**.
- Las pérdidas restan dentro del PN. FM = 48.750 − 46.600 = 2.150 €: positivo pero muy ajustado.
- **Corrección (rúbrica adaptada de los criterios de 2025-2026).** a) 0,075 por cada una de las cuatro amortizaciones bien calculadas (4 × 0,075 = 0,3). b) −0,5 error A; −0,3 error B (p. ej., todo el préstamo a largo plazo); −0,3 por omitir una partida del enunciado; −0,2 error C; −0,2 por error de cálculo.

Ejercicio 3 · TIR a dos años con «cuestión de vida real» · Unidad 10 · 2 puntos

Enunciado. Marta quiere poner en marcha Orxata sobre Rodes, un *food truck* de horchata y fartons para fiestas y mercados de l'Horta Nord. La furgoneta equipada cuesta 30.000 € y la usará dos años; los flujos netos de caja previstos son 14.000 € el primer año y 17.000 € el segundo. Su banco le ofrece un 6 % por un depósito. a) Calcule la TIR (0,6 p.). b) ¿Es viable el proyecto? (0,2 p.). c) ¿Cuánto debería aumentar como mínimo el flujo del segundo año para que el proyecto alcanzara al menos la rentabilidad del 6 % (VAN no negativo)? (0,6 p.). d) Si una campaña en redes elevara el flujo del segundo año a 19.000 €, calcule el plazo de recuperación. ¿Le sobraría dinero al acabar el segundo año para cambiar el toldo de la furgoneta, que cuesta 2.800 €? (0,6 p.).

Solución.

- **a)** Con R = 1 + TIR: −30.000 + 14.000/R + 17.000/R² = 0 → 30.000R² − 14.000R − 17.000 = 0.
- R = [14.000 + √(14.000² + 4 · 30.000 · 17.000)] / 60.000 = (14.000 + √2.236.000.000) / 60.000 = (14.000 + 47.286,36) / 60.000 = 1,0214 (la raíz negativa se descarta) → **TIR = 2,14 %**.
- **b)** TIR (2,14 %) < 6 % → **no es viable**: rinde menos que el depósito. Comprobación: VAN al 6 % = −30.000 + 13.207,55 + 15.129,94 = **−1.662,51 €**.
- **c)** VAN = 0 → F_2 = (30.000 − 14.000/1,06) · 1,06² = **18.868,00 €**. El flujo del año 2 debe subir **al menos 1.868,00 €** (un 10,99 %). Con ese aumento exacto el VAN es 0: el proyecto iguala el 6 % del depósito, pero no crea valor. Para que cree valor (VAN > 0), F_2 tiene que superar 18.868 €: en céntimos, 18.868,01 € como mínimo (aumento de 1.868,01 €).
- **d)** Con F_2 = 19.000 €: VAN = 117,48 € > 0, ya es viable. Tras el año 1 faltan 16.000 €; 16.000 / 19.000 = 0,8421 años · 12 = 10,11 meses → **1 año y 10,11 meses**. Al acabar el segundo año le sobran 19.000 − 16.000 = **3.000 €**: **sí** puede pagar el toldo (2.800 €) y le quedan 200 €.
- **Criterio.** a) planteamiento 0,3 + resolución 0,3. b) 0,2. c) 0,4 + 0,2. d) payback 0,3 + respuesta 0,3.

Ejercicio 4 · Producir o comprar con descuento por volumen · Unidad 8 · 2 puntos

Enunciado. Joguets d'Ibi, SA necesita un mecanismo para sus juguetes. Un proveedor lo vende a 6 €/u en pedidos de menos de 5.000 unidades y a 5 €/u (en todas las unidades) si el pedido es de 5.000 o más. Fabricarlo supondría unos costes fijos de 12.000 € y un coste variable de 3 €/u. a) Calcule las cantidades en que es indiferente producir o comprar (0,5 p.). b) Represéntelo gráficamente e indique los tramos de decisión (0,5 p.). c) ¿Qué debe hacer si necesita 4.000, 4.800 y 5.500 unidades? (0,5 p.). d) Si necesita 4.800 unidades, ¿le convendría pedir 5.000? (0,5 p.).

Solución.

- **a)** CT de producir = 12.000 + 3Q. Comprar: 6Q si Q < 5.000; 5Q si Q ≥ 5.000.
- Tramo sin descuento: 6Q = 12.000 + 3Q → **Q = 4.000 u** (válido, porque es menor que 5.000).
- Tramo con descuento: 5Q = 12.000 + 3Q → **Q = 6.000 u** (válido, porque es mayor o igual que 5.000).
- **b)** (figura 6) Eje X en unidades y eje Y en euros. Producir: recta desde (0; 12.000) con pendiente 3. Comprar: recta 6Q desde el origen hasta 5.000 u (30.000 €), salto hacia abajo a 25.000 € y recta 5Q desde ahí. Cortes en

(4.000; 24.000) y (6.000; 30.000). Tramos: **comprar** si Q < 4.000; **producir** entre 4.001 y 4.999; **comprar** entre 5.000 y 5.999; **producir** por encima de 6.000 (en 4.000 y en 6.000 es indiferente).

- **c)** 4.000 u: comprar = producir = 24.000 € → **indiferente**. 4.800 u: comprar 28.800 € y producir 26.400 € → **producir**. 5.500 u: comprar 27.500 € y producir 28.500 € → **comprar**.
- **d)** Pedir 5.000 u cuesta 25.000 €, menos que producir 4.800 (26.400 €) y que comprar 4.800 (28.800 €): **le conviene pedir 5.000** y ahorra 1.400 € frente a producir, siempre que pueda almacenar o usar las 200 unidades sobrantes.
- **Criterio.** 0,5 por apartado; en b), −0,25 sin valores en los ejes o sin nombre de las rectas.

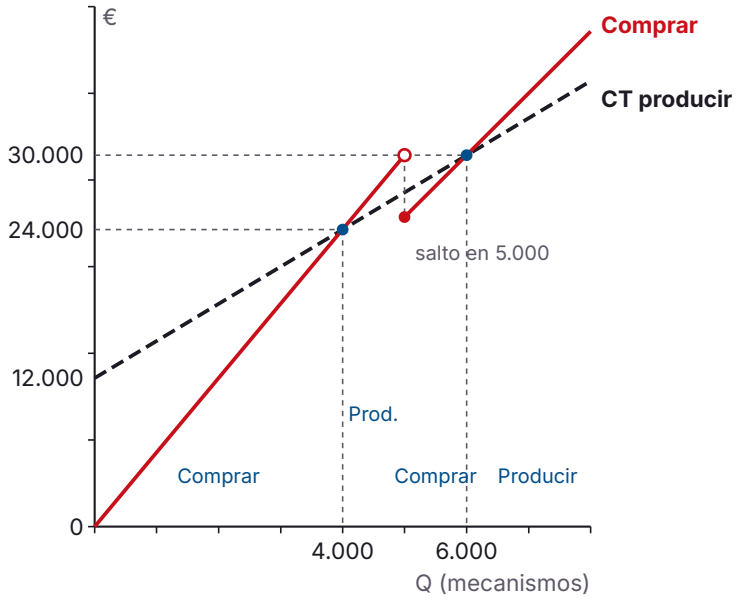


Figura 6. Ejercicio propio 4 b). CT producir = 12.000 + 3Q parte de 12.000 €. Comprar = 6Q hasta 4.999 u. y 5Q desde 5.000 u. (salto de 30.000 a 25.000 € en Q = 5.000). Cortes en (4.000; 24.000 €) y (6.000; 30.000 €). Tramos: comprar si Q < 4.000; producir de 4.001 a 4.999; comprar de 5.000 a 5.999; producir por encima de 6.000; en 4.000 y 6.000, indiferente.

Ejercicio 5 · Productividad con trabajadores a tiempo parcial · Unidad 7 · 2 puntos

Enunciado. El almacén de la Cooperativa Citrícola de la Ribera confecciona cajas de naranjas. En noviembre trabajaron 12 personas a jornada completa (160 h/mes) y 2 a tiempo parcial del 50 %, y se confeccionaron 48.000 cajas.

En diciembre se confeccionaron un 20 % más de cajas con las mismas 12 personas a jornada completa y 5 a tiempo parcial del 50 %. Cada mes se usan 3 líneas de calibrado, a 400 € al mes cada una. La hora de trabajo cuesta 14 €; la naranja comprada a los socios, 5 € por caja, y el envase, 0,30 € por caja. Cada caja se vende a 9 €. a) Productividad del trabajo por hora en cada mes (0,6 p.). b) Productividad global de noviembre (0,5 p.). c) Productividad global de diciembre (0,6 p.). d) Variación porcentual de la productividad global e interpretación (0,3 p.).

Solución (se calcula sin redondear los valores intermedios).

- **a)** Horas de noviembre = 12 · 160 + 2 · 80 = 2.080 h → 48.000 / 2.080 = **23,08 cajas/h**. Diciembre: 57.600 cajas; horas = 12 · 160 + 5 · 80 = 2.320 h → 57.600 / 2.320 = **24,83 cajas/h** (+7,59 %).
- **b)** Noviembre: valor = 48.000 · 9 = 432.000 €. Coste = 2.080 · 14 + 3 · 400 + 48.000 · 5 + 48.000 · 0,30 = 29.120 + 1.200 + 240.000 + 14.400 = 284.720 €. **PG = 432.000 / 284.720 = 1,52** (1,5173).
- **c)** Diciembre: valor = 518.400 €. Coste = 2.320 · 14 + 1.200 + 288.000 + 17.280 = 32.480 + 1.200 + 288.000 + 17.280 = 338.960 €. **PG = 518.400 / 338.960 = 1,53** (1,5294).
- **d)** Variación = (1,5294 − 1,5173) / 1,5173 · 100 = **+0,80 %**. La productividad global apenas mejora: la naranja (cerca del 85 % del coste: 84,29 % en noviembre y 84,97 % en diciembre) crece al mismo ritmo que la producción, y la mejora viene del trabajo y de repartir el coste de las líneas entre más cajas. Si se redondea antes (1,53 frente a 1,52) saldría +0,66 %: hay que calcular con los valores sin redondear, como advierten los criterios.
- **Criterio.** a) 0,3 por mes. b) 0,5. c) 0,6. d) 0,2 cálculo + 0,1 interpretación.

6.2 Simulacro PAU Comunitat Valenciana (formato 2025-2027)

Pruebas de Acceso a la Universidad
Empresa y Diseño de Modelos de Negocio / Empresa i Disseny de Models de Negoci
Simulacro

- **Duración:** 90 minutos. **Calificación:** 10 puntos: Parte I (6 puntos) y Parte II (4 puntos).
- **Instrucciones.** Parte I: responda a las seis cuestiones; C1 y C2 son obligatorias y en C3 a C6 elija la opción A o la B. Parte II: el ejercicio 1 es obligatorio y en el 2 elija A o B. Si responde a las dos opciones, solo se corregirá la primera que aparezca en el cuadernillo.
- **Calculadora:** no gráfica ni programable, sin cálculo simbólico ni almacenamiento de texto o fórmulas.
- Se valoran el planteamiento, la ejecución, el resultado **con unidades** y la interpretación. La expresión y la corrección lingüística pueden restar hasta 1 punto.

PARTE I (6 puntos)

C1 (1 punto, obligatoria). Torrons Artesans de Xixona, SL elabora turrón y helado desde 1952. Tiene 65 trabajadores, un volumen de negocio de 14 M€ y un balance de 9 M€. Sus propietarios son los nietos del fundador y exporta a 12 países. Clasifíquela por sector, tamaño, titularidad del capital y ámbito de actuación, justificando cada criterio.

C2 (1 punto, obligatoria). Identifique la estrategia de crecimiento de cada decisión de Torrons Artesans de Xixona y justifíquela: (a) compra una finca de almendros en la Marina Alta; (b) abre tiendas propias en Alicante y Valencia; (c) lanza una línea de cremas de almendra para untar que vende a sus mismos clientes; (d) crea con una empresa japonesa una sociedad conjunta para distribuir sus productos en Japón.

C3 (1 punto). Opción A. Explique dos rasgos del perfil emprendedor y por qué la tolerancia al error es importante para emprender. **Opción B.** Verdadero o falso, justificándolo: (a) el empresario individual responde con todo su patrimonio; (b) la SL necesita un capital mínimo de 60.000 €; (c) en la SA las acciones son, en principio, libremente transmisibles; (d) en la sociedad laboral, ningún socio puede tener, con carácter general, más de un tercio del capital.

C4 (1 punto). Opción A. Explique qué son las barreras de entrada en el modelo de Porter y cite tres ejemplos. **Opción B.** Identifique la estrategia competitiva de Porter de cada empresa: (a) una aerolínea que elimina servi-

cios para ofrecer los billetes más baratos; (b) una marca de turrón ecológico de alta gama; (c) una tienda de bicicletas solo para ciclistas de montaña de la Safor.

C5 (1 punto). Opción A. Una marca de zapatillas de Elda vende el mismo modelo a todo el mercado; otra hace modelos distintos para corredores, senderistas y uso urbano; una tercera solo fabrica zapatillas de *trail* para corredores de montaña. Identifique cada estrategia de segmentación y explique la del nicho. **Opción B.** Clasifique según su procedencia (interna o externa), su plazo (corto o largo) y su propiedad (propia o ajena): (a) *leasing* de una máquina; (b) *factoring*; (c) *crowdfunding* de recompensa: una campaña de preventa en la que los mecenas pagan ahora un producto que recibirán dentro de seis meses; (d) reservas.

C6 (1 punto). Opción A. Una *start-up* de Paterna quiere lanzar una mochila con placa solar para cargar el móvil. Explique qué es el prototipado del producto y para qué le sirve, y por qué debe validar su modelo de negocio antes del lanzamiento. **Opción B.** Identifique el patrón de modelo de negocio: (a) una app de idiomas gratis con anuncios y versión de pago sin anuncios; (b) una librería en línea con miles de títulos de poca venta cada uno; (c) una plataforma que pone en contacto a dueños de barcos con turistas y cobra a ambos; (d) explique uno de ellos.

PARTE II (4 puntos)

Ejercicio 1 (2 puntos, obligatorio). Bicicletes del Túria, SL estudia dos proyectos de alquiler de bicicletas con un desembolso de 40.000 € cada uno y dos años de duración. Proyecto A: flujos netos de caja de 20.000 € y 26.400 €. Proyecto B: 30.000 € y 15.000 €. El coste del capital es del 6 %. a) Calcule la TIR del proyecto A (0,6 p.). b) Calcule el VAN de los dos proyectos y diga cuál es prioritario (0,6 p.). c) Calcule el plazo de recuperación de cada uno en años y meses (0,4 p.). d) ¿Por debajo de qué desembolso sería prioritario B según el VAN? (0,4 p.).

Ejercicio 2. Opción A (2 puntos). Gelats de Xàtiva, SL vende tarrinas de helado artesano. Costes fijos mensuales: alquiler 2.400 €; sueldos 3.100 €; amortización de las máquinas 900 €; seguros y otros 600 €. Costes variables por tarrina: ingredientes 0,90 €, envase 0,35 € y reparto 0,25 €. Precio: 3,50 € por tarrina. a) Umbral de rentabilidad mensual (0,5 p.). b) Gráfico (0,5 p.). c) Tarrinas al mes para ganar 30.000 € al año (0,5 p.). d) Precio mínimo para ganar esos 30.000 € anuales si solo vende 4.000 tarrinas al mes (0,5 p.).

Ejercicio 2. Opción B (2 puntos). Mobles del Camp de Morvedre, SL presenta este balance resumido a 31/12/2026, en euros: activo no corriente 380.000; mercaderías 42.000; clientes 36.000; bancos 12.000; patrimonio neto

250.000; deudas a largo plazo con entidades de crédito 120.000; pasivo corriente 100.000. El BAIT ha sido de 48.000 €, los gastos financieros de 7.200 € y el impuesto, del 25 %. a) Calcule el fondo de maniobra y las ratios de liquidez, tesorería, disponibilidad, solvencia, endeudamiento, rentabilidad económica y rentabilidad financiera (1,4 p.). b) Haga un diagnóstico de la situación de la empresa y proponga dos medidas (0,6 p.).

Solucionario y criterios de corrección

C1. (0,25 por criterio con justificación) **Sector secundario** (industria alimentaria: transforma almendra y miel). **Mediana empresa**: 65 trabajadores (≥ 50 y < 250) y volumen de negocio de 14 M€ (≤ 50 M€) o balance de 9 M€ (≤ 43 M€); no es pequeña porque supera los 49 trabajadores. **Privada** (capital de una familia). **Internacional** (exporta a 12 países).

C2. (0,25 cada una) (a) **Integración vertical hacia atrás**: controla la materia prima. (b) **Integración vertical hacia delante**: llega directamente al consumidor. (c) **Desarrollo de producto** (Ansoff; diversificación relacionada si se considera un producto distinto): producto nuevo para el mercado actual. (d) **Crecimiento externo por cooperación (*joint venture*)** para un **desarrollo de mercados** (internacionalización).

C3.A. Rasgos (0,25 cada uno): iniciativa y proactividad; creatividad; capacidad de asumir riesgos; liderazgo; perseverancia. Tolerancia al error (0,5): emprender es probar hipótesis en condiciones de incertidumbre; el error permite aprender y corregir (ensayo-error), y quien lo teme no se arriesga a innovar. **B.** (0,25 cada una) (a) **V**: responsabilidad ilimitada. (b) **F**: la SL tiene un mínimo de 1 € (60.000 € es la SA). (c) **V**: salvo restricciones estatutarias. (d) **V**: regla del tercio (Ley 44/2015), con excepciones.

C4.A. Barreras de entrada (0,4): obstáculos que dificultan que nuevas empresas entren en un sector y protegen la rentabilidad de las existentes. Ejemplos (0,2 cada uno): economías de escala, gran inversión inicial, diferenciación y fidelidad a la marca, acceso a los canales de distribución, patentes y licencias, regulación. **B.** (a) **Liderazgo en costes** (0,3). (b) **Diferenciación** (0,3). (c) **Enfoque o segmentación** (concentración en un segmento) (0,4).

C5.A. (0,2 cada una) **Indiferenciada** (un único marketing mix para todo el mercado); **diferenciada** (un mix para cada segmento); **concentrada** (un solo segmento). El **nicho** (0,4): grupo pequeño con necesidades específicas poco atendidas; permite especializarse y fijar precios más altos con poca competencia, pero depende de un mercado reducido. **B.** (0,25 cada una) (a) *Leasing*: externa, a largo plazo (normalmente), ajena. (b) *Factoring*: externa, a corto plazo, ajena. (c) *Crowdfunding* de recompensa (preventa): externa, a **corto plazo** (el producto se entrega a los seis meses) y **ajena**. No es financiación propia ni, necesariamente, un préstamo: la empresa no devuelve dinero,

sino que queda obligada a **entregar el producto**; hasta la entrega es un **anticipo de clientes (cuenta 438)** en el pasivo corriente. El tratamiento concreto depende del contrato y del IVA devengado. (d) Reservas: interna (autofinanciación), a largo plazo, propia.

C6.A. Prototipado (0,5): un prototipo es una versión preliminar y barata del producto (maqueta, modelo funcional o versión mínima) que sirve para probar el diseño y el funcionamiento (autonomía de la batería, peso, comodidad) y para recoger la opinión de clientes reales antes de fabricar en serie; así se corrigen errores con poco coste. Validación (0,5): validar el modelo de negocio es comprobar con datos del mercado (entrevistas, preventas, pruebas piloto) que hay clientes dispuestos a pagar el precio previsto y que los ingresos cubren los costes; evita invertir en un negocio que el mercado no quiere y es la base del plan de negocio. **B.** (0,25 cada una) (a) **Freemium**. (b) **Long tail** (larga cola). (c) **Multiplataforma**. (d) Explicación de uno, p. ej., multiplataforma: une a dos grupos de clientes interdependientes (dueños de barcos y turistas); su valor crece con el número de usuarios de cada lado.

Ejercicio 1

- **a)** $-40.000 + 20.000/R + 26.400/R^2 = 0 \rightarrow 40.000R^2 - 20.000R - 26.400 = 0 \rightarrow R = [20.000 + \sqrt{(20.000^2 + 4 \cdot 40.000 \cdot 26.400)}] / 80.000 = (20.000 + 68.000) / 80.000 =$ **1,10** → **TIR_A = 10,00 %** (0,3 planteamiento + 0,3 resolución).
- **b)** VAN_A = −40.000 + 18.867,92 + 23.495,91 = **2.363,83 €**. VAN_B = −40.000 + 28.301,89 + 13.349,95 = **1.651,83 €**. Los dos son viables (VAN > 0) y es prioritario **A**, que genera más riqueza (0,2 + 0,2 + 0,2).
- **c)** A: tras el año 1 faltan 20.000 €; 20.000 / 26.400 · 12 = 9,09 meses → **1 año y 9,09 meses**. B: faltan 10.000 €; 10.000 / 15.000 · 12 = **1 año y 8 meses**. B se recupera antes (0,2 + 0,2).
- **d)** B sería prioritario si su VAN superara al de A: $-D_B + 41.651,83 > 2.363,83 \rightarrow D_B < 40.000 - (2.363,83 - 1.651,83) =$ **39.288,00 €** (máximo, en céntimos redondeado hacia abajo) (0,4).

Ejercicio 2A

- **a)** CF = 2.400 + 3.100 + 900 + 600 = **7.000 €/mes**; CVu = 0,90 + 0,35 + 0,25 = **1,50 €**; margen = 2 €. Q* = 7.000 / 2 = **3.500 tarrinas/mes**: por debajo, pérdidas; por encima, beneficios.
- **b)** (figura 7) Eje X en tarrinas/mes y eje Y en euros: IT = 3,5Q desde el origen; CT = 7.000 + 1,5Q desde (0; 7.000); CF horizontal en 7.000; corte en (3.500; 12.250 €); zonas de pérdidas y de beneficios rotuladas.
- **c)** 30.000 / 12 = 2.500 €/mes → Q = (7.000 + 2.500) / 2 = **4.750 tarrinas/mes**.

- **d)** 4.000p = 7.000 + 1,5 · 4.000 + 2.500 → p = 9.500 / 4.000 + 1,50 = 3,875 → **3,88 €** (mínimo, redondeado hacia arriba al céntimo).
- **Criterio:** 0,5 por apartado; en b), ejes con valores, nombre de las rectas y zonas.

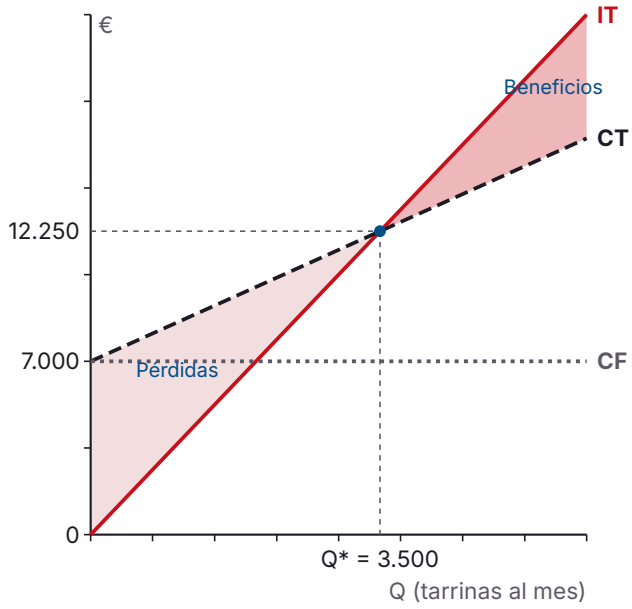


Figura 7. Simulacro, ejercicio 2A b). IT = 3,5Q parte del origen; CT = 7.000 + 1,5Q parte de 7.000 €; CF horizontal en 7.000 €. Se cortan en el umbral (3.500 tarrinas; 12.250 €): a la izquierda, pérdidas; a la derecha, beneficios.

Ejercicio 2B

- **a)** AC = 42.000 + 36.000 + 12.000 = 90.000 €; activo = 470.000 €; pasivo = 220.000 €. Beneficio neto = (48.000 − 7.200) · 0,75 = 30.600 €. (0,175 por resultado correcto con su fórmula, hasta 1,4.)

Indicador	Fórmula (Anexo 3)	Valor
Fondo de maniobra	AC − PC	**−10.000 €**
Liquidez	AC / PC	**0,90**
Tesorería	(Realizable + Disponible) / PC = 48.000 / 100.000	**0,48**
Disponibilidad	Disponible / PC = 12.000 / 100.000	**0,12**
Solvencia	Activo / Pasivo = 470.000 / 220.000	**2,14**
Endeudamiento	Pasivo / (PN + Pasivo) = 220.000 / 470.000	**0,47**
Rentabilidad económica	BAIT / Activo = 48.000 / 470.000	**10,21 %**

Indicador	Fórmula (Anexo 3)	Valor
Rentabilidad financiera	BN / PN = 30.600 / 250.000	**12,24 %**

- **b) Corto plazo:** FM negativo y liquidez menor que 1: el activo corriente no cubre las deudas que vencen en el año y la tesorería es baja; según el balance hay **riesgo de tensiones de liquidez**. **Largo plazo:** solvente (el activo duplica las deudas) y endeudamiento moderado (47 %). **Rentabilidad:** buena. Sin deuda, la RF sería 48.000 · 0,75 / 470.000 = 7,66 %; con deuda es del 12,24 %: apalancamiento positivo. Antes de impuestos: BAI/PN = 40.800/250.000 = 16,32 % > RE 10,21 %. No se puede calcular el coste efectivo de la deuda: el balance no dice qué parte del pasivo corriente devenga intereses ni da los saldos medios (7.200 / 220.000 no es un tipo de interés). Medidas (0,15 cada una): convertir deuda a corto en deuda a largo plazo; ampliar capital; acelerar el cobro a clientes; reducir existencias. (Diagnóstico 0,3 + medidas 0,3.)

7. Dónde consultar la información oficial

Toda la información oficial de la PAU de EMDI en la Comunitat Valenciana la publica la comisión de materia de las cinco universidades públicas en la web de la Universitat de València, **uv.es**:

- UV, Informació PAU de EMDI: orientaciones, especificaciones, presentaciones de coordinación y exámenes de cada curso con sus criterios de corrección.
- Orientaciones de la PAU 2027: contenidos de la materia y tipos de ejercicio de la Parte II.
- Especificaciones y modelo de examen.

Glosario castellano – valencià

Términos clave de la materia en castellano y su equivalente en valenciano, en orden alfabético del castellano. Todos los equivalentes aparecen en el currículo oficial de la materia en valenciano (DOGV, 2026) o en los exámenes y criterios de corrección de las PAU de 2025 y 2026. Sirven para reconocer los conceptos en los enunciados y en los criterios de corrección.

Castellano	Valencià
actividades clave	activitats clau
activo corriente	actiu corrent
activo no corriente	actiu no corrent
alianzas clave	associacions clau
amortización	amortització
análisis DAFO	anàlisi DAFO
balance de situación	balanç
beneficio	benefici
canales	canals
capital social	capital social
coste del capital	cost del capital
coste variable unitario	cost variable unitari
costes fijos	costos fixos
costes variables	costos variables
cuenta de pérdidas y ganancias	compte de pèrdues i guanys
cuentas anuales	comptes anuals
desembolso inicial	desemborsament inicial
deudas a corto plazo	deutes a curt termini
deudas a largo plazo	deutes a llarg termini
emprendedor	emprenedor
emprendimiento	emprenedoria
empresario individual	empresari individual
entorno genérico	entorn general
estados financieros	estats financers
estrategia de crecimiento	estratègia de creixement
estructura de costes	estructura de costos
estudio de mercado	estudi de mercat

Castellano	Valencià
existencias	existències
flujo neto de caja	flux net de caixa
fondo de maniobra	fons de maniobra
fuentes de financiación	fonts de finançament
fuentes de ingresos	fonts d'ingressos
información contable	informació comptable
inmovilizado	immobilitzat
mapa de empatía	mapa d'empatia
masas patrimoniales	masses patrimonials
modelo de negocio	model de negoci
narración de historias	narració d'històries
nichos de mercado	nínxols de mercat
pasivo corriente	passiu corrent
pasivo no corriente	passiu no corrent
patrimonio neto	patrimoni net
plan de empresa	pla d'empresa
plan de negocio	pla de negoci
plazo de recuperación	termini de recuperació
proceso productivo	procés productiu
producir o comprar	produir o comprar
productividad	productivitat
productividad global	productivitat global
propuesta de valor	proposta de valor
prototipado	prototipatge
punto muerto	punt mort
recursos clave	recursos clau
relaciones con los clientes	relacions amb clients
rentabilidad económica	rendibilitat econòmica
rentabilidad financiera	rendibilitat financera
responsabilidad social corporativa	responsabilitat social corporativa
resultado del ejercicio	resultat de l'exercici
segmento de clientes	segment de clients
sociedad anónima	societat anònima
tasa interna de rentabilidad (TIR)	taxa interna de rendibilitat (TIR)

Castellano	Valencià
umbral de rentabilidad	llindar de rendibilitat
valor actual neto (VAN)	valor actual net (VAN)
ventajas competitivas	avantatges competitius