Dossier PAU · Cataluña



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

Proves d'Accés a la Universitat (PAU) · «la selectivitat»

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

Curso 2026-2027

Jose Sande

Compartiendo Conocimiento

josesande.com

Dossier PAU · Cataluña

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 Cataluña **3**

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

3. Qué entra y qué no **7**

Qué tienes que estudiar además del libro 9

4. Correspondencia con el libro **11**

5. Exámenes resueltos **13**

5.1 2025 · Ordinaria (13-06-2025, sèrie 1) 13
5.2 2025 · Extraordinaria (05-09-2025, sèrie 3) 18
5.3 2026 · Ordinaria (10-06-2026, sèrie 1) 21
5.4 2026 · Extraordinaria (03-09-2026, sèrie 2) 26

6. Ejercicios para practicar y simulacro **31**

6.1 Ejercicios para practicar 31
6.2 Simulacro PAU Cataluña (formato 2025-2026) 38

7. Dónde consultar la información oficial **46**

Glosario castellano – català **47**

Este dossier te prepara para el examen de **Empresa y Diseño de Modelos de Negocio** (en Cataluña, «Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci») de la PAU de Cataluña. Aquí tienes cómo es la prueba, qué entra, qué tienes que estudiar además del libro, los exámenes oficiales de 2025 y 2026 resueltos, ejercicios nuevos y un simulacro completo. Los enunciados, las correcciones y las claves del test son los oficiales del Departament de Recerca i Universitats de la Generalitat de Catalunya. Los enunciados están resumidos y en castellano; las soluciones siguen las correcciones oficiales («proves i solucions»).

1. La prueba en Cataluña

- **Nombre oficial**: **Proves d'Accés a la Universitat (PAU)**, en 2025 y en 2026. Coloquialmente se sigue llamando **«la selectivitat»** (y «la sele»). Los propios enunciados llevan el encabezado «Proves d'accés a la universitat».
- **Nombre de la materia en el examen**: **«Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci»** (Decret 171/2022, modalidad de Humanidades y Ciencias Sociales). En castellano sería «Funcionamiento de la Empresa y

Diseño de Modelos de Negocio». En los archivos oficiales se abrevia femp (p. ej. pau_femp25jl.pdf).

- **Cambio de nombre**: el **Decret 103/2026, de 7 de julio** (DOGC núm. 9704, de 9-7-2026), que modifica el Decret 171/2022, cambia el nombre de la materia de 2.º a **«Empresa i Disseny de Models de Negoci»** y crea una optativa de 1.º llamada «Funcionament de l'Empresa». Los cambios de 2.º se aplican desde el curso **2027-2028**. Para la PAU 2027 la materia mantiene el nombre y el temario actuales, según la concreció de la PAU 2027 (apartado 3).
- **Organismo**: Oficina d'Accés a la Universitat (Departament de Recerca i Universitats, Generalitat de Catalunya). Publica en el Canal Universitats los exámenes y sus correcciones.
- **Convocatorias**: la ordinaria es en junio. La extraordinaria se hizo **en septiembre** en 2025 y 2026, y **pasa a julio en 2027**.

2. Ficha del examen de EDMN

Aspecto	Cataluña (2025 y 2026)
Modelo	Un único examen por materia (sèries 1 y 3 en 2025; 1 y 2 en 2026), con **4 ejercicios obligatorios de 2,5 puntos**
Estructura oficial 2026 y 2027	Según la página de la materia y la concreció PAU 2027 (bloques de la concreció: 1 economía y entorno; 2 modelo de negocio y de gestión; 3 patrones y herramientas para innovar; 4 estrategia y análisis): **ejercicio 1**, bloques 1, 2, 3 y/o 4; **ejercicio 2**, bloque 2, con la optatividad; **ejercicio 3**, bloque 2; **ejercicio 4**, test de los bloques 1, 3 y/o 4
Optatividad	Solo interna: en 2025 ord. (2.4), 2025 ext. (2.3) y 2026 ord. y ext. (2.3) eliges **opción A o B**. Si respondes las dos, solo se corrige la A. En el modelo de 2026 y 2027 la optatividad está en el ejercicio 2 y vale **1 punto**
Esquema habitual	**Ej. 1**: caso de empresa (Canvas, modelos de negocio, DAFO/PESTEL, formas jurídicas, crecimiento/Ansoff, RSC, viabilidades). **Ej. 2**: finanzas (balance a partir de una lista de cuentas, FM y ratios, PyG, VAN/payback, productividad). **Ej. 3**: umbral de rentabilidad, marketing, organización o eficiencia. **Ej. 4**: test
Test	2025: **5 preguntas, +0,5 / −0,15** por error. 2026: **10 preguntas, +0,25 / −0,08** por error. Las preguntas en blanco no restan. El test puede valer como máximo el **30 %** del examen
Peso teoría / práctica	Aproximadamente 4–5 puntos de cálculo y 5–6 de teoría, caso y test. Varía con la convocatoria
Duración	**90 minutos**
Calculadora y lengua	Puedes usar **calculadora**, salvo las calculadoras o aparatos capaces de almacenar datos o de transmitir o recibir información; no puede haber nada escrito en ella ni en la funda. Los móviles y relojes inteligentes tienen que estar apagados y guardados: usarlos anula el examen. Puedes contestar en catalán, en castellano o en aranés, con independencia de la lengua del enunciado
Ortografía y expresión	En esta materia no hay una resta fija por cada falta, como en las pruebas de lengua, pero los criterios generales de la materia valoran «la qualitat de l'expressió i l'ús correcte del vocabulari tècnic» y la corrección formal del escrito. El corrector tiene en cuenta la coherencia, las «faltas flagrantes», la letra ilegible y la presentación muy desordenada. Redacta siempre con corrección
Penalizaciones de cálculo	Las correcciones aplican el arrastre: un error numérico solo se penaliza una vez. Te piden fórmula, sustitución, resultado e interpretación

Aspecto	Cataluña (2025 y 2026)
Fechas	La ordinaria es a principios de junio y, desde 2027, la extraordinaria es en julio: en 2027, del 1 al 3 de junio y del 6 al 8 de julio. El Canal Universitats publica cada curso el horario de cada materia

3. Qué entra y qué no

- **Documento oficial de referencia: la concreció de la PAU 2027.** La Generalitat publica para esta materia una «Concreció dels objectius i continguts del currículum per a les PAU». La vigente es la del curso 2026-2027, «Concrecions. PAU 2027» (15 páginas, en la página de la materia). Fija la estructura del examen (p. 3), los **saberes evaluables** de cada bloque (pp. 4-7) y seis anexos: modelo de balance (anexo 1), modelo de cuenta de pérdidas y ganancias (anexo 2), ratios financieras (anexo 3), rentabilidades (anexo 4), punto muerto (anexo 5) y productividades (anexo 6). Advierte de que la síntesis «obvia alguns sabers» del currículo por no ajustarse a la finalidad de la prueba. El currículo de referencia sigue siendo el anexo del Decret 171/2022.
- **Saberes evaluables según la concreció PAU 2027** (resumen): **bloque 1**: economía, escasez y agentes; perfil emprendedor, knowmads, mujer emprendedora y techo de cristal; RSC, código de conducta, balance social y ODS 7, 9 y 12; clasificación de empresas; formas jurídicas (empresario individual, SL, SA, sociedad laboral y cooperativa); localización, dimensión y crecimiento (Ansoff; fusión, absorción, participación, holding y joint venture); PESTEL y cinco fuerzas de Porter. **Bloque 2**: áreas funcionales; dirección, estructuras organizativas, organigrama, liderazgo y teorías X e Y; RR. HH. (contrato, representación, convenio colectivo y planes de igualdad); producción, productividad y eficiencia técnica y económica; costes y punto muerto; marketing mix (estrategias de marca, de precio, de distribución intensiva, selectiva y exclusiva, de promoción y 4P digitales); inversión (tipos; payback y VAN con cálculo; **TIR solo concepto e interpretación**); **fuentes de financiación** (capital, reservas, subvenciones, amortizaciones, préstamo, empréstitos, capital riesgo, crowdfunding, leasing, renting, póliza de crédito, descuento de efectos, crédito comercial y factoring); balance y PyG (con variación de existencias); fondo de maniobra y ratios de **disponibilidad, tesorería, liquidez, solvencia, endeudamiento y estructura de la deuda**; **rentabilidad económica, financiera y de las ventas**. **Bloque 3**: patrones (freemium, long tail, multiplataforma, apps, suscripción, afiliación, franquicia y circular); I+D+i; innovación radical, disruptiva e incremental (la concreció las agrupa, pero no son lo mismo: radical = salto tecnológico; disruptiva = producto más sencillo y barato que desplaza a los líderes); empresa ambidiestra; mapa de empatía, buyer persona, matriz ERIC y océanos azules; storytelling y elevator pitch. **Bloque 4**: plan de negocio; viabilidades, DAFO y estudio de mercado; Canvas; **Lean Startup** (crear, medir, aprender) y **producto mínimo viable**; propiedad

industrial e intelectual (patentes, marca, derechos de autor y secreto empresarial).

- **Saberes del Decret 171/2022:**
  1. Economía, escasez y entorno: emprendedor, **mujeres emprendedoras**, **knowmads**, clasificación, localización y dimensión, forma jurídica, RSC y ODS, **empresa ambidiestra**, I+D+i.
  2. Modelo de negocio y de gestión: bloques del Canvas, marketing, producción y eficiencia, organización y RRHH (equipos ágiles, igualdad), ingresos y costes, **umbral**, inversión y financiación, obligaciones legales, **balance y PyG**.
  3. Patrones: **freemium, long tail, multiplataforma, apps**, suscripción, franquicia, afiliación.
  4. Herramientas: **mapa de empatía**, creatividad, **océanos azules, matriz ERIC**, visual thinking, prototipado, **storytelling, elevator pitch**.
  5. Estrategia: **protección de la idea, el producto y la marca** (patente, secreto empresarial), variables macro, **Lean Startup**, **DAFO**, estudio de mercado, **viabilidades técnica, económica, financiera y comercial**.
- **Lo que ha salido en 2025-2026**:
  - **Cálculo**: balance desde una lista de cuentas (con inmovilizado ya neto), FM, liquidez, «estructura del deute» (calidad de la deuda), PyG con IS del 25 % y cuatro resultados, VAN con valor residual, payback, TIR solo interpretada o estimada, productividad parcial y global con su tasa de variación, eficiencia técnica y económica, umbral con costes desglosados y escenarios, beneficio objetivo y capacidad máxima.
  - **Teoría**: formas jurídicas, incluidas la **cooperativa** y la **sociedad laboral** (sí entran); crecimiento interno y externo; Ansoff; franquicia; 4P del marketing digital; comunicación (publicidad, RR. PP., promoción de ventas); distribución exclusiva; segundas marcas; liderazgo (democrático, autocrático, liberal); **McGregor X/Y**; **organización Teal**; **techo de cristal**; knowmads; código ético y **balance social**; viabilidades; PESTEL y DAFO; plan de negocio.
- **Fórmulas oficiales** (anexos 3 a 6 de la concreció, con sus valores de referencia): disponibilidad = efectivo / PC (0,3–0,4); tesorería = (realizable + disponible) / PC (cerca de 1); liquidez = AC/PC (1,5–2); FM = AC − PC (comprobación: PN + PNC − ANC), que debe ser positivo; solvencia = activo / deudas (mayor que 1 y próxima a 2); endeudamiento = deudas / (PN + pasivo) (0,4–0,6); estructura de la deuda = PC / deudas (cuanto más cerca de 0, mejor; por encima de 0,5, deuda de mala calidad); rentabilidad económica = BAII / activo × 100; rentabilidad financiera = BN / PN × 100; rentabilidad de las ventas = BAII / importe neto de la cifra de negocios × 100; Q* = CF/(p − CVu); PL y PK en unidades físicas por factor; productivi-

dad global = valor de la producción / coste de los factores; tasa de variación = $(P_1 - P_0)/P_0 \times 100$. «Deudas» = PC + PNC. Los anexos aclaran que los valores de referencia dependen del sector.

- **Prioridad baja**: inventarios (Wilson, PMP/FIFO), nómina, PMM, cálculo de la TIR por tanteo (la concreció pide solo su concepto e interpretación) y producir o comprar. No están entre los saberes evaluables de la concreció, que advierte de que omite lo que no se ajusta a la prueba, y no salieron en 2025-2026. En cambio, ROA/ROE y la rentabilidad de las ventas **sí entran** (anexo 4): salieron en 2024, y en 2026 había datos para calcularlas en la opción B, aunque la corrección no las pidiera.

Qué tienes que estudiar además del libro

El libro es la base. En Cataluña, prepara además estos contenidos, que piden la concreció de la PAU 2027 o el currículo, o que ya han salido en el examen:

- **Punto muerto con cambios en % (Unidad 8).** Está en la concreció (anexo 5) y salió en septiembre de 2025 (3.3c: los costes fijos bajan un 30 %, nuevo precio y nuevo umbral) y en junio de 2026 (3.2: precio a 2.000 €, mano de obra +5 % y energía +6 %, nuevo umbral y beneficio). Practica los escenarios.
- **TIR (Unidad 10).** La concreció pide solo su concepto e interpretación (el payback y el VAN, con cálculo). Salió en junio de 2025 (2.3: estimar la TIR a partir del VAN al 6 %) y en septiembre de 2025 (2.3A: TIR del 12 % frente a un coste del 4 %). No te van a pedir calcularla.
- **Productividad global con precios (Unidad 7).** Está en la concreció (anexo 6) y salió en junio de 2025 (2.4B: PG 2024 = 1,38 y su variación) y en junio de 2026 (2.3A: PG = 3,07, variación y eficiencia).
- **Ratios (Unidad 13).** Están en la concreció: anexo 3 (disponibilidad, tesorería, liquidez, solvencia, endeudamiento y estructura de la deuda) y anexo 4 (rentabilidad económica, financiera y de las ventas). Salieron en junio de 2025 (3.2) y junio de 2026 (2.2), con FM y liquidez, y en septiembre de 2026 (2.3: liquidez y estructura de la deuda = PC/exigible).
- **Fuentes de financiación (Unidad 11).** La concreció enumera capital, reservas, subvenciones, amortizaciones, préstamo, empréstitos, capital riesgo, crowdfunding, leasing, renting, póliza de crédito, descuento de efectos, crédito comercial y factoring. No ha salido en 2025-2026, pero entra.
- **Cooperativas y sociedades laborales (Unidad 2).** Están en la concreció y han salido tres veces: junio de 2025 (1.2, cooperativa), septiembre de 2025 (1.1, sociedad laboral y cooperativa) y septiembre de 2026 (test 4.7, cooperativa).

- **Canvas y modelos de negocio (Unidad 14).** Están en el currículo (los nueve bloques y los patrones: freemium, long tail, multiplataforma, apps) y en la concreció, y han salido en las cuatro convocatorias.
- **Lean Startup y validación (Unidad 15).** Está en el currículo («Validación del modelo de negocio. Lean startup») y la concreció añade el ciclo crear-medir-aprender y el producto mínimo viable. No ha salido, pero sí las viabilidades (junio de 2026, 1.2; septiembre de 2026, 1.2 y test 4.6).
- **DAFO (Unidad 15).** Está en el currículo («Evaluación de modelos de negocio: análisis DAFO») y en la concreció, y salió en junio de 2025 (1.1), septiembre de 2025 (1.3) y junio de 2026 (test 4.10). El CAME no se cita.
- **Inventarios, nómina, PMM, producir o comprar y cálculo de la TIR (Unidades 7, 8, 9, 10 y 13).** No están entre los saberes evaluables de la concreció ni han salido en 2025-2026: dales prioridad baja.
- **Ratio de endeudamiento (Unidad 13).** Endeudamiento = deudas / (PN + pasivo), según el anexo 3 de la concreció (referencia 0,4–0,6). Escribe siempre la fórmula antes del resultado.

4. Correspondencia con el libro

Unidad del libro	Prioridad para Cataluña	Qué se ha preguntado
1 La empresa y el empresario	Alta	Knowmads, techo de cristal, agentes y escasez, clasificación (individual o societaria; local, nacional, internacional)
2 Formas jurídicas	Alta	Relacionar características con empresario individual, SL, SA, cooperativa y sociedad laboral; cambio de SL a SA (IS)
3 Entorno, estrategia y crecimiento	**Muy alta**	DAFO (todos los años), PESTEL, Ansoff, crecimiento interno y externo (especialización, diversificación, fusión, cooperación), RSC (código ético, balance social)
4 Innovación y digitalización	Alta	I+D frente a innovación, innovación de proceso, estrategias de innovación (ofensiva, oportunista...), patente, secreto empresarial
5 Organización y dirección	Media-alta	Estilos de liderazgo, McGregor, organización Teal. La concreció añade estructuras organizativas (lineal, funcional, lineal y de asesoramiento) y el organigrama
6 Función comercial	Alta	4P digitales, mix de comunicación, distribución exclusiva, estrategia de marca. La concreció incluye también estrategias de precio y distribución intensiva y selectiva
7 Producción y productividad	Alta	Productividad parcial y global, tasa de variación, eficiencia técnica y económica, tecnología. Inventarios: no figuran en la concreció ni han salido en 2025-2026
8 Costes y umbral	**Muy alta**	Umbral con costes desglosados, escenarios, beneficio objetivo y capacidad. Producir o comprar: no figura en la concreció; prioridad baja
9 Recursos humanos	Media-baja	Igualdad y techo de cristal. La concreció incluye contrato de trabajo, representación de los trabajadores, convenio colectivo y planes de igualdad. Nómina: no figura en la concreció; prioridad baja
10 Inversión	Alta	VAN con valor residual, payback, interpretación de la TIR; tipos de inversión por plazo, naturaleza y finalidad
11 Financiación	Media	No ha salido en 2025-2026, pero la concreció enumera las fuentes de financiación (propiedad, procedencia y plazo): capital, reservas, subvenciones, amortizaciones, préstamo, empréstitos, capital riesgo, crowdfunding, leasing, renting, póliza de crédito, descuento de efectos, crédito comercial y factoring

Unidad del libro	Prioridad para Cataluña	Qué se ha preguntado
12 Información contable	**Muy alta**	Balance desde una lista de cuentas, con el detalle de cada elemento y de cada masa (anexo 1); PyG con cuatro resultados y la variación de existencias (anexo 2)
13 Análisis económico-financiero	**Muy alta**	FM, liquidez y calidad de la deuda (preguntados); disponibilidad, tesorería, solvencia, endeudamiento y rentabilidad económica, financiera y de las ventas (anexos 3 y 4 de la concreció). PMM: no figura en la concreció
14 Diseñar y comunicar el modelo	**Muy alta**	Canvas (bloques y preguntas), patrones (freemium, long tail, franquicia, suscripción, afiliación, apps, multiplataforma), mapa de empatía, océanos azules, ERIC, elevator pitch
15 Estrategia, validación y plan de negocio	Alta	Viabilidades (económica, técnica, financiera, comercial), plan de negocio, Lean Startup y producto mínimo viable

5. Exámenes resueltos

Formato común: 4 ejercicios × 2,5 p, todos obligatorios, 90 min. Las puntuaciones de los subapartados son las de los enunciados.

5.1 2025 · Ordinaria (13-06-2025, sèrie 1)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1.1 (0,8 puntos) · teoría (caso DAFO) · Unidad 3

Enunciado (resumen): Serrallonga, SL es una pequeña consultora catalana para agricultores y ganaderos. Hay que clasificar ocho hallazgos (a–h) en el DAFO: equipo especializado (a); pocos recursos para crecer (b); fondos europeos para innovar (c); competidores grandes con más recursos (d); no ha digitalizado sus procesos (e); presencia local y cercanía al cliente (f); la sociedad tiende a apoyar al pequeño comercio (g); posibles cambios en la PAC que pongan en riesgo las ayudas (h). **Solución: Fortalezas** (internas, positivas): a, f. **Debilidades** (internas, negativas): b, e. **Oportunidades** (externas, positivas): c, g. **Amenazas** (externas, negativas): d, h. Criterio: lo que depende de la empresa es interno y lo que viene del entorno es externo.

Pregunta 1.2 (0,4 puntos) · teoría (relacionar) · Unidad 2

Enunciado (resumen): relacionar cuatro características con SA, empresario individual, SL y cooperativa. **Solución:** capital mínimo elevado y acciones libremente transmisibles → **SA**. Un único titular con responsabilidad ilimitada, que responde con su patrimonio personal → **empresario individual**. Participaciones que no se pueden transmitir libremente sin el consentimiento de los socios → **SL**. Funcionamiento democrático, reparto equitativo y libre adhesión y baja → **cooperativa**.

Pregunta 1.3 (0,5 puntos) · teoría (relacionar) · Unidad 14

Enunciado (resumen): relacionar cinco modelos de negocio con su descripción. **Solución:** acceso continuado por una cuota periódica con varios planes → **suscripción**. Expansión a otras zonas mediante terceros que operan con la marca y bajo supervisión → **franquicia**. Servicios básicos gratis y avanzados de pago → **freemium**. Acceso inmediato desde el móvil → **apps móviles**. Socios que captan clientes a cambio de una comisión → **afiliación**.

Pregunta 1.4 (0,8 puntos) · teoría (crecimiento) · Unidad 3

Enunciado (resumen): nombrar la estrategia y el tipo de crecimiento en cuatro situaciones: centrarse más en el asesoramiento jurídico agrario; añadir asesoramiento en sostenibilidad; crear una sociedad conjunta con otra organización; colaborar con otras empresas sin fusionarse. **Solución:** a) **Especialización**, crecimiento **interno**. b) **Diversificación** (nuevos servicios), crecimiento **interno**; también vale **desarrollo de productos** (Ansoff). c) **Fusión** (por constitución de una nueva sociedad), crecimiento **externo**. d) **Cooperación** entre empresas (acuerdos, joint venture, alianza), crecimiento **externo** sin perder la independencia.

Pregunta 2.1 (1 punto) · problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): Semprequalitat, SA compara tres inversiones a 4 años (en M€), con k = 6 %. Explicar qué es el VAN, calcularlo y elegir.

	X	Y	Z
Desembolso inicial	30	45	40
FNC año 1	6	11,5	9,5
FNC año 2	8	13	12
FNC año 3	16	14,5	12
FNC año 4	3	8	6
Valor residual (año 4)	1	6	7

Solución:

- El **VAN** es el valor actual de todos los flujos netos de caja, descontados al coste del capital, menos el desembolso inicial. Si VAN > 0, el proyecto crea valor. Entre varios, se elige el de mayor VAN.
- El valor residual se suma al flujo del año 4: X → 4; Y → 14; Z → 13.
- $VAN_X = -30 + 6/1{,}06 + 8/1{,}06^2 + 16/1{,}06^3 + 4/1{,}06^4 =$ **−0,617 M€** (≈ −617.370 €)
- $VAN_Y = -45 + 11{,}5/1{,}06 + 13/1{,}06^2 + 14{,}5/1{,}06^3 + 14/1{,}06^4 =$ **+0,683 M€** (≈ 682.800 €)
- $VAN_Z = -40 + 9{,}5/1{,}06 + 12/1{,}06^2 + 12/1{,}06^3 + 13/1{,}06^4 =$ **+0,0149 M€** (≈ 14.870 €)
- **Decisión:** se rechaza X (VAN < 0). Y y Z son viables. Se elige **Y**, que tiene el mayor VAN.
- Ojo: sin sumar el valor residual, los tres VAN saldrían negativos (−1,41; −4,07; −5,53). El valor residual es un cobro del último año: súmalo siempre.

Pregunta 2.2 (0,4 puntos) · teoría · Unidad 6

Enunciado (resumen): explicar las 4P del marketing digital y decir cuál refleja la idea de adaptarse a cada cliente, abandonando el marketing de masas. **Respuesta modelo: Personalización**: adaptar producto, precio y mensajes a cada cliente con sus datos. **Participación**: implicar al cliente en comunidades y redes para que opine y cocree. **Peer-to-peer**: confianza en recomendaciones de iguales, influencers y boca a oreja. **Predicciones modelizadas**: usar datos (big data) para anticipar comportamientos y tendencias. El texto refleja la **personalización**.

Pregunta 2.3 (0,6 puntos) · problema (razonamiento) · Unidad 10

Enunciado (resumen): sin hacer cálculos, estimar la TIR aproximada de cada proyecto, elegir y justificar. **Solución:** la TIR es la tasa que hace VAN = 0. Si VAN(6 %) < 0, entonces TIR < 6 %; si VAN(6 %) > 0, entonces TIR > 6 %. X: TIR < 6 % (≈ 5,1 %) → no rentable. Z: VAN casi nulo → TIR ≈ 6 % (≈ 6,0 %), justo por encima. Y: TIR > 6 % y la mayor de las tres (≈ 6,6 %) → se elige **Y**. Las cifras entre paréntesis son orientativas: tú solo tienes que razonarlo.

Pregunta 2.4 (0,5 puntos) · problema (opción A o B) · Unidades 10 / 7

Opción A, payback (resumen): plazo de recuperación de X, Y y Z y proyecto preferible. **Solución (criterio de la corrección: flujos ordinarios repartidos a lo largo del año y valor residual cobrado al final del año 4):**

- X: acumulado 6 → 14 → 30 = desembolso al final del año 3 → **3 años**.
- Y: acumulado 11,5 → 24,5 → 39. Faltan 6 de los 8 del año 4: 6/8 × 12 = 9 → **3 años y 9 meses**.
- Z: acumulado 9,5 → 21,5 → 33,5 → 39,5 < 40 con los flujos ordinarios; el valor residual de 7, cobrado al final del año 4, eleva el total a 46,5 → **4 años** (se recupera al final del 4.º año).
- Según este criterio se prefiere **X**, que se recupera antes.
- Por qué el residual no se prorratea: es un cobro que se produce al final del último año, cuando se vende o se da de baja el activo. Y se recupera a los **3,75 años** con los flujos ordinarios del año 4, antes de cobrar el residual; Z solo lo consigue cuando lo cobra, al final del año 4. Repartir el residual a lo largo del año 4 (Y 3,43 y Z 3,5 años) supondría cobrarlo durante el año, cosa que no ocurre.

Opción B, productividad global (resumen): en 2024 se producen 15.000 u a 600 € y 22.000 u a 300 €. Factores: 80.000 h de trabajo a 30 €, 1.000.000 kg de materia prima a 8 € y 60.000 h de máquina a 15 €. Productividad global de 2023: 1,3. Calcular la de 2024 y su variación. **Solución:**

- Valor de la producción = 15.000·600 + 22.000·300 = **15.600.000 €**.

- Coste de los factores = 80.000·30 + 1.000.000·8 + 60.000·15 = **11.300.000 €**.
- PG_{2024} = 15.600.000 / 11.300.000 = **1,3805**: cada euro invertido en factores genera 1,38 € de producción.
- Variación = (1,3805 − 1,3)/1,3 = **+6,19 %** (+6,15 % si se redondea a 1,38).
- Interpretación: la productividad global mejora un 6 %.
- Ojo: si redondeas en los pasos intermedios, te puede salir 6,15 % o 6,19 %; también se dan por buenos.

Pregunta 3.1 (1,5 puntos) · problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): AnemEsquí, SL (deportes de invierno). Elaborar el balance a 31-12-2024 desde una lista de cuentas en €, con el inmovilizado ya neto: capital 23.000; caja 12.700; inversiones financieras a l/p 22.000; inversiones en construcciones 5.500; maquinaria 7.500; construcciones 17.600; resultado del ejercicio 7.000; aplicaciones informáticas 6.000; mobiliario 8.200; materias primas 2.200; mercaderías 4.100; equipos para procesos de información 1.200; elementos de transporte 2.500; bancos 10.000; clientes 750; acreedores por prestación de servicios 2.500; proveedores de inmovilizado a c/p 12.500; proveedores de inmovilizado a l/p 35.000; Hacienda Pública acreedora 800; Organismos de la SS acreedores 600; Organismos de la SS deudores 1.000; proveedores 8.250; deudas a c/p con entidades de crédito 4.000; deudas a l/p con entidades de crédito 6.850; utillaje 5.000; reservas 6.250; instalaciones 500. **Solución:**

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
Activo no corriente	**76.000**	**Patrimonio neto**	**36.250**
Inmov. intangible: aplicaciones informáticas	6.000	Capital	23.000
Inmov. material: construcciones 17.600, instalaciones 500, maquinaria 7.500, utillaje 5.000, mobiliario 8.200, elementos de transporte 2.500, EPI 1.200	42.500	Reservas	6.250
Inversiones inmobiliarias: inversiones en construcciones	5.500	Resultado del ejercicio	7.000
Inversiones financieras a l/p	22.000	**Pasivo no corriente**	**41.850**
Activo corriente	**30.750**	Proveedores de inmovilizado a l/p	35.000
Existencias: materias primas 2.200, mercaderías 4.100	6.300	Deudas a l/p con entidades de crédito	6.850

ACTIVO	€	PN Y PASIVO	€
Deudores: clientes 750, SS deudora 1.000	1.750	**Pasivo corriente**	**28.650**
Efectivo: bancos 10.000, caja 12.700	22.700	Proveedores 8.250, acreedores por servicios 2.500, proveedores de inmovilizado a c/p 12.500, deudas a c/p con entidades de crédito 4.000, HP acreedora 800, SS acreedora 600	28.650
TOTAL ACTIVO	**106.750**	**TOTAL PN + PASIVO**	**106.750**

Pregunta 3.2 (1 punto) · problema · Unidad 13

Enunciado (resumen): fondo de maniobra y ratio de liquidez, con fórmula, cálculo e interpretación respecto a los valores de referencia. **Solución:**

- FM = AC − PC = 30.750 − 28.650 = **2.100 €**. Es positivo pero muy ajustado: los recursos permanentes financian todo el ANC y una pequeña parte del AC.
- Liquidez = AC/PC = 30.750/28.650 = **1,07**. Supera 1, pero queda por debajo de la referencia de 1,5–2: hay riesgo de tensiones de pago (riesgo de suspensión de pagos (tradicionalmente, «situación de suspensión de pagos»; la figura jurídica desapareció con la Ley Concursal de 2003, hoy texto refundido de 2020: la empresa que no puede atender sus pagos va a concurso de acreedores)) si algún cliente se retrasa o las existencias no se venden; habría que comprobar los vencimientos.
- Mejoras posibles: convertir deuda a corto en deuda a largo, o ampliar capital.

Ejercicio 4 (2,5 puntos) · test (5 × 0,5; −0,15 por error) · Unidades 9, 14, 14, 3, 3

N.º	Pregunta (resumen)	Clave	Por qué
4.1	Barreras invisibles que frenan a las mujeres en la dirección o al emprender	**D** techo de cristal	Las demás (convenio, contrato, knowmad) no son barreras
4.2	Destinatario principal del elevator pitch	**A** inversores y colaboradores potenciales	Es un discurso breve para captar apoyo o financiación
4.3	Bloques del Canvas que responden a «¿cómo se desarrolla la propuesta de valor?»	**A** recursos, actividades y socios clave	Son la parte izquierda («cómo»); segmentos y canales son el «a quién»

N.º	Pregunta (resumen)	Clave	Por qué
4.4	Documento que permite valorar un aspecto de la RSC	**C** código interno de conducta	El balance es contable y el mapa de empatía es de clientes
4.5	El PESTEL analiza...	**B** el entorno general (macroentorno)	El entorno específico se analiza con Porter

Claves oficiales: D, A, A, C, B.

5.2 2025 · Extraordinaria (05-09-2025, sèrie 3)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1.1 (0,5 puntos) · teoría (relacionar) · Unidad 2

Enunciado (resumen): relacionar cinco características con empresario individual, SRL, SA, sociedad laboral y cooperativa. **Solución:** a) los trabajadores tienen la mayoría del capital → **sociedad laboral**. b) acciones negociables libremente en el mercado → **SA**. c) una sola persona dirige y responde de todo → **empresario individual**. d) participaciones y responsabilidad limitada a lo aportado → **SL**. e) un socio, un voto, sea cual sea el capital → **cooperativa**.

Pregunta 1.2 (0,5 puntos) · teoría · Unidad 1

Enunciado (resumen): definir knowmads y explicar cómo benefician a un emprendedor en un entorno global. **Respuesta modelo:** los knowmads, o «nómadas del conocimiento», son profesionales que trabajan con su conocimiento, creatividad e innovación desde cualquier lugar y para distintos proyectos. Aprenden de forma continua, se adaptan, colaboran, son autónomos y dominan las herramientas digitales. A un emprendedor le aportan talento flexible sin estructura fija, ideas nuevas, redes de contactos amplias y capacidad de trabajar en remoto con mercados internacionales.

Pregunta 1.3 (1 punto) · teoría (DAFO) · Unidad 3

Enunciado (resumen): empresa de productos ecológicos con 5 años de actividad que quiere internacionalizarse. Clasificar diez afirmaciones (a–j) en el DAFO. **Solución: F**: a (alta calidad), d (tecnologías innovadoras que la diferencian), i (buena reputación local). **D**: b (dependencia del mercado local), j (infraestructura insuficiente para la demanda internacional). **O**: c (alianzas con distribuidores locales), e (demanda mundial creciente), h (nuevas prácticas sostenibles que atraen clientes). **A**: f (muchas empresas ya instaladas fuera), g (gustos distintos según la región).

Pregunta 1.4 (0,5 puntos) · teoría · Unidad 1 (y 9)

Enunciado (resumen): explicar el techo de cristal y tres dificultades de Judit, emprendedora de 20 años. **Respuesta modelo:** el techo de cristal son barreras invisibles pero reales que impiden a las mujeres llegar a puestos de alta responsabilidad o hacer crecer sus empresas, aunque tengan la misma formación y experiencia. Tres dificultades: estereotipos de género y prácticas informales que las excluyen; menor acceso a financiación e inversores; falta de referentes femeninos y de redes; dificultades de conciliación.

Pregunta 2.1 (1 punto) · problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Reconstruccions Deval, SL, a 31-12-2024, en miles de €. Cuentas de balance: deudas a l/p con entidades de crédito 167,2; materias primas 76,3; resultado del ejercicio −8,9; investigación y desarrollo 15; bancos 89,5; clientes 99,8; SS acreedora 6,4; aplicaciones informáticas 20,2; acreedores por servicios 56,2; HP acreedora 2; maquinaria 125; deudores 45; capital 976,8; mobiliario 11,6; reservas 47; EPI 40,1; caja 45; deudas a c/p con entidades de crédito 63; construcciones 478; proveedores de inmovilizado a c/p 4; elementos de transporte 198; proveedores 13,3; utillaje 98,5; proveedores de inmovilizado a l/p 15. La lista incluye también cuentas de PyG para el apartado 2.2. **Solución (miles de €):**

- **ANC 986,4** = intangible 35,2 (I+D 15 + aplicaciones 20,2) + material 951,2 (construcciones 478 + maquinaria 125 + utillaje 98,5 + mobiliario 11,6 + transporte 198 + EPI 40,1).
- **AC 355,6** = existencias 76,3 + deudores 144,8 (clientes 99,8 + deudores 45) + efectivo 134,5 (bancos 89,5 + caja 45).
- **Total activo: 1.342,0.**
- **PN 1.014,9** = capital 976,8 + reservas 47 − pérdidas 8,9.
- **PNC 182,2** = deudas l/p con entidades de crédito 167,2 + proveedores de inmovilizado l/p 15.
- **PC 144,9** = proveedores 13,3 + acreedores 56,2 + proveedores de inmovilizado c/p 4 + deudas c/p con entidades de crédito 63 + HP 2 + SS 6,4.
- **Total PN + pasivo: 1.342,0.**
- Ampliación (no se pide): FM = 210,7; liquidez = 2,45.

Pregunta 2.2 (1 punto) · problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): cuenta de resultados con las cuentas de la lista: importe neto de la cifra de negocios 987,7; aprovisionamientos 315; gastos de personal 457,3; amortización 75,6; otros gastos de explotación 115; ingresos financieros 1; gastos financieros 34,7. **Solución (miles de €):**

- Gastos de explotación = 315 + 457,3 + 75,6 + 115 = 962,9.

- **Resultado de explotación (= BAII) = 987,7 − 962,9 = 24,8.**
- **Resultado financiero = 1 − 34,7 = −33,7.**
- **BAI = 24,8 − 33,7 = −8,9.** Con pérdidas no hay IS.
- **Resultado neto = −8,9**, la misma cifra que figura en el balance.
- Interpretación: la explotación es rentable, pero los gastos financieros se comen el beneficio. Exceso de endeudamiento o deuda cara.

Pregunta 2.3 (0,5 puntos) · opción A o B · Unidades 10 / 5

Opción A (resumen): TIR prevista del 12 % y tasa de descuento del 4 %: ¿conviene invertir? **Solución:** la TIR es la rentabilidad interna del proyecto, la tasa que hace VAN = 0. Como TIR (12 %) > k (4 %), el VAN a k es positivo: el proyecto es rentable y **conviene invertir**. **Opción B (resumen):** visión del trabajador y tipo de liderazgo en la Teoría Y de McGregor. **Respuesta modelo:** la Teoría Y supone que el trabajador disfruta del trabajo, busca responsabilidades, se automotiva y es creativo. Le corresponde un liderazgo **participativo o democrático**, que delega, da autonomía y alinea los objetivos personales con los de la empresa. Es lo contrario de la Teoría X, que pide control y autoridad.

Pregunta 3.1 (0,75 puntos) · teoría (caso) · Unidad 5

Enunciado (resumen): identificar y justificar el tipo de liderazgo de Agnès (pide propuestas y decide por consenso), Joan (decide solo, sin consultar ni admitir discusión) y Biel (libertad total y solo interviene si hay problemas). **Solución:** Agnès → **democrático o participativo**. Joan → **autocrático o autoritario**. Biel → **liberal (laissez-faire)**. La justificación se basa en quién decide y cuánto participa el equipo.

Pregunta 3.2 (0,25 puntos) · teoría · Unidad 5

Enunciado (resumen): empresa sin jerarquía, con equipos autónomos que deciden sin aprobación superior y liderazgo rotatorio. ¿Qué estructura es? **Respuesta modelo:** organización **Teal** (holacracia o autogestión). Sus principios son la autogestión, la plenitud o integridad de la persona y el propósito evolutivo. Los equipos se organizan por roles, deciden de forma autónoma y la dirección apenas controla.

Pregunta 3.3 (1 punto: a 0,3; b 0,2; c 0,5) · problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): Europe Health vende paquetes de gasas estériles a 7,20 €/u. CF = 48.000 €/año, CVu = 2,60 €, capacidad 18.000 u/año. a) ¿Gana o pierde con 10.000 u? b) ¿Qué coste variable total permitiría ganar 3.500 € con 10.000 u? c) Los CF bajan un 30 % y se compran 4 máquinas por 40.000 € (amortización lineal a 5 años). Con un margen unitario de 8 €, calcular el nuevo precio y el umbral. **Solución:**

- a) IT = 7,20·10.000 = 72.000 €. CT = 48.000 + 2,60·10.000 = 74.000 €. **B = −2.000 € (pérdida)**. Se pierde porque 10.000 u están por debajo del umbral: Q* = 48.000/(7,2 − 2,6) = 10.434,8 → 10.435 u.
- b) 3.500 = 72.000 − 48.000 − CVT → **CVT = 20.500 €** (CVu = 2,05 €).
- c) CF' = 48.000·0,7 + 40.000/5 = 33.600 + 8.000 = **41.600 €**. Precio: p − CVu = 8 → p = 8 + 2,60 = **10,60 €**. Q* = 41.600/8 = **5.200 paquetes**.

Pregunta 3.4 (0,5 puntos) · teoría-problema · Unidad 10

Enunciado (resumen): una inversión de expansión en EE. UU. tiene VAN = −124.800 €. Explicar el concepto y aconsejar. **Respuesta modelo:** una inversión de expansión aumenta la capacidad productiva o lleva la empresa a nuevos mercados. Un VAN de −124.800 € significa que el valor actual de los cobros es 124.800 € menor que el de los pagos (desembolso incluido), descontados al coste del capital: el proyecto destruye valor. **No se aconseja** invertir.

Ejercicio 4 (2,5 puntos) · test (5 × 0,5; −0,15 por error) · Unidades 2, 3, 14, 14, 4

N.º	Pregunta (resumen)	Clave	Por qué
4.1	Afirmación correcta sobre la SA	**C** los socios transmiten libremente sus acciones	La responsabilidad es limitada; 3.005,06 € era el antiguo mínimo de la SL
4.2	La matriz de Ansoff permite analizar…	**C** estrategias de crecimiento interno	Combina producto y mercado (penetración, desarrollo, diversificación)
4.3	¿Cuál es una franquicia?	**B** Starbucks (tiendas de terceros con la marca y sus normas)	Netflix es suscripción y TikTok es multiplataforma
4.4	Representación visual de segmentos, propuesta de valor y canales	**B** Canvas	—
4.5	Una patente es…	**A** título que reconoce el derecho exclusivo a explotar una invención	b es la marca, c la propiedad intelectual, d el secreto empresarial

Claves oficiales: C, C, B, B, A.

5.3 2026 · Ordinaria (10-06-2026, sèrie 1)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1.1 (0,6 puntos) · teoría (caso Canvas) · Unidad 14

Enunciado (resumen): Girocream (Girona) fabrica helados artesanos sin aditivos ni azúcar añadido, para un público que cuida su salud, y vende a través de detallistas independientes en España. Tiene 2 socios, 10.000 € de capital, responsabilidad limitada y no cotiza. Identificar la propuesta de valor, los segmentos y los canales. **Solución: Propuesta de valor**: helado artesano, sano y natural, sin aditivos ni azúcares añadidos. **Segmento**: personas que quieren cuidarse con productos sanos y naturales. **Canales**: detallistas independientes del mercado español (distribución indirecta).

Pregunta 1.2 (0,4 puntos) · teoría · Unidad 15

Enunciado (resumen): asociar cada viabilidad (económica, técnica, financiera, comercial) con una frase del caso. **Solución:** económica → buscar el **umbral de rentabilidad**. Técnica → comprobar si hay **capacidad productiva** suficiente. Financiera → calcular la **TIR** del nuevo proyecto. Comercial → hacer el **DAFO**. Ojo: es la asociación que pide este caso, no una definición completa de cada viabilidad (la financiera también estudia si se pueden obtener los fondos y atender los pagos; la económica, si los ingresos esperados cubren los costes).

Pregunta 1.3 (0,6 puntos) · teoría · Unidad 14

Enunciado (resumen): nombrar el modelo en el que se cede la marca a terceros conservando el control del precio y la distribución, con una ventaja y un inconveniente para el franquiciador. **Solución: franquicia**. Ventaja (una): expansión rápida con menos inversión y menos riesgo financiero, o más notoriedad. Inconveniente (uno): pérdida de control directo de los puntos de venta, riesgo de que el franquiciado incumpla y dañe la marca, o menor margen.

Pregunta 1.4 (0,4 puntos) · teoría · Unidad 3

Enunciado (resumen): el documento con las normas de conducta del personal y el informe anual de actividades sociales y ambientales. **Solución: código ético** (o de conducta o de buenas prácticas) y **balance social** (memoria de RSC o de sostenibilidad).

Pregunta 1.5 (0,5 puntos) · teoría · Unidades 3 y 2

Enunciado (resumen): tipo de crecimiento de Ansoff para vender en otros países europeos y forma jurídica adecuada. **Solución:** mismo producto en mercados nuevos → **desarrollo de mercados** (crecimiento interno). Forma jurídica: **SL**, por los dos socios, la responsabilidad limitada, los 10.000 € de capital (por debajo de los 60.000 € de la SA) y porque no cotiza.

Pregunta 2.1 (1 punto) · problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Àliga, SL (productos para mascotas, Granollers), 2025, en miles de €: bancos 27; capital 12; clientes 12; construcciones 25; deudas a c/p con entidades de crédito 6; elementos de transporte 18; EPI 3; existencias comerciales 10; HP acreedora 2; HP deudora 1; mobiliario 10; reservas «?»; SS acreedora 1; proveedores de inmovilizado a c/p 24; proveedores de inmovilizado a l/p 30; resultado del ejercicio 25. Calcular las reservas y hacer el balance. **Solución (miles de €):** reservas = activo total − (PC + PNC + capital + resultado) = 106 − (33 + 30 + 12 + 25) = **6**. El balance detalla cada elemento y cada masa, como pide la concreció (anexo 1):

ACTIVO	miles €	PN Y PASIVO	miles €
Activo no corriente	**56**	**Patrimonio neto**	**43**
Inmov. material: construcciones 25, mobiliario 10, elementos de transporte 18, EPI 3	56	Capital 12, reservas 6, resultado del ejercicio 25	43
Activo corriente	**50**	**Pasivo no corriente**	**30**
Existencias: existencias comerciales 10	10	Proveedores de inmovilizado a l/p 30	30
Deudores: clientes 12, HP deudora 1	13	**Pasivo corriente**	**33**
Efectivo: bancos 27	27	Proveedores de inmovilizado a c/p 24, deudas a c/p con entidades de crédito 6, HP acreedora 2, SS acreedora 1	33
TOTAL ACTIVO	**106**	**TOTAL PN + PASIVO**	**106**

Pregunta 2.2 (0,5 puntos) · problema · Unidad 13

Enunciado (resumen): con el balance del 2.1, calcula el fondo de maniobra y la ratio de liquidez (fórmula, cálculo e interpretación). **Solución:**

- FM = 50 − 33 = **17 mil €** (comprobación: 43 + 30 − 56 = 17). Hay equilibrio a corto plazo.
- Liquidez = 50/33 = **1,52**, dentro de la referencia de 1,5–2: los datos sugieren una posición favorable para atender las deudas a corto plazo, pendiente de comprobar la calidad de los activos (cobro de clientes, venta de existencias) y los vencimientos.

Pregunta 2.3 (1 punto) · opción A o B · Unidades 7 / 12

Opción A (resumen; a–e, 0,2 cada uno): cada semana se producen 500 u de Dogcan con 3 máquinas (40 €/semana cada una), 2 trabajadores

(400 €/semana cada uno) y 300 € de materias primas. Precio: 7,5 €/u. La alternativa B usa 4 máquinas y 1 trabajador para las mismas 500 u. Se pide: a) productividad del trabajo; b) productividad del capital; c) productividad global; d) tasa de variación si la semana anterior, con la misma alternativa, la productividad global fue de **4,3**; e) qué alternativa es más eficiente económicamente. **Solución:**

- a) Productividad del trabajo = 500/2 = **250 u por trabajador y semana**.
- b) Productividad del capital = 500/3 = **166,67 u por máquina y semana**.
- c) PG = (500·7,5)/(3·40 + 2·400 + 300) = 3.750/1.220 = **3,07**. Cada euro en factores genera 3,07 € de producción.
- d) Variación = (3,0738 − 4,3)/4,3 = **−28,52 %** (−28,60 % con 3,07). La productividad global empeora. La corrección oficial pone −28,66 %, que es un error de cálculo.
- e) Coste de A = 1.220 €; coste de B = 4·40 + 400 + 300 = **860 €**. Con la misma producción, **B es más eficiente económicamente** (PG_B = 3.750/860 = 4,36).

Opción B (resumen): con los datos de 2025 de **Mussol, SL**, en €: compras de mercaderías 110.000; ventas 440.000; arrendamientos y cánones 1.000; personal 35.000; intereses de deudas 1.800; suministros 500; transportes 550; ingresos financieros 200; amortizaciones 700; activo 3.000.000; PC 900.000; PNC 750.000; IS 25 %. Se pide **elaborar la cuenta de pérdidas y ganancias de 2025**, mostrando ordenadamente y con detalle los cálculos del resultado de explotación, el BAII, el BAI y el beneficio neto. **Solución:**

- Aprovisionamientos = compras 110.000 ± variación de existencias. El enunciado no da existencias, así que se supone una variación nula y los 110.000 € se computan enteros como aprovisionamientos del ejercicio (PGC; anexo 2 de la concreció).
- Gastos de explotación = aprovisionamientos 110.000 + personal 35.000 + amortización 700 + otros gastos de explotación 2.050 (suministros 500, transportes 550, arrendamientos 1.000) = 147.750.
- **Resultado de explotación (BAII) = 440.000 − 147.750 = 292.250 €.**
- Resultado financiero = 200 − 1.800 = **−1.600 €**.
- **BAI = 290.650 €.** IS (25 %) = 72.662,5 €.
- **Resultado neto = 217.987,5 €.**
- Ampliación con los datos de balance (no se pide): PN = 1.350.000 €; ROA = 292.250/3.000.000 = 9,74 %; ROE = 217.987,5/1.350.000 = 16,15 %; endeudamiento = 1.650.000/3.000.000 = 0,55.

Pregunta 3.1 (0,9 puntos) · problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): empresa de drones. En 2025 vendió 4.000 u (capacidad máxima). CF = 1.432.750 €. CV: mano de obra 700.000, materiales 2.240.000, energía 250.000. Precio 2.100 €. Calcular el umbral y el beneficio y explicar el signo. **Solución:**

- CVT = 3.190.000 €; CVu = 3.190.000/4.000 = **797,5 €**.
- Q* = 1.432.750/(2.100 − 797,5) = 1.432.750/1.302,5 = **1.100 drones**.
- B = 4.000·2.100 − (1.432.750 + 3.190.000) = 8.400.000 − 4.622.750 = **3.777.250 €**.
- El beneficio es positivo porque vende 4.000 u, muy por encima del umbral de 1.100.

Pregunta 3.2 (1 punto) · problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): en 2026 el precio baja a 2.000 €, CF = 1.547.000 €, la mano de obra sube un 5 %, la energía un 6 % y los materiales no cambian. Ventas de 4.000 u. **Solución:**

- CVT = 700.000·1,05 + 2.240.000 + 250.000·1,06 = 735.000 + 2.240.000 + 265.000 = **3.240.000 €**; CVu = **810 €**.
- Q* = 1.547.000/(2.000 − 810) = 1.547.000/1.190 = **1.300 drones**.
- B = 8.000.000 − (1.547.000 + 3.240.000) = **3.213.000 €**.
- El margen unitario baja (de 1.302,5 € a 1.190 €) y el umbral sube, pero 4.000 > 1.300, así que el beneficio sigue siendo positivo.

Pregunta 3.3 (0,6 puntos) · teoría · Unidad 6

Enunciado (resumen): relacionar publicidad, promoción de ventas y RR. PP. con su característica y proponer una acción para cada una. **Solución:**

- Incentivos a corto plazo para vender más rápido → **promoción de ventas** (2×1, cupones, sorteos, demostraciones con descuento).
- Difusión de información a través de un medio de comunicación → **publicidad** (anuncios en YouTube o revistas especializadas, banners).
- Acciones para conectar con el público y mejorar la imagen → **relaciones públicas** (patrocinio de equipos de rescate, ferias tecnológicas, campañas solidarias, influencers).

Ejercicio 4 (2,5 puntos) · test (10 × 0,25; −0,08 por error) · Unidades 2, 14, 1, 3, 14, 4, 1, 15, 4, 3

N.º	Pregunta (resumen)	Clave	Por qué
4.1	Empresa individual	**C** responsabilidad ilimitada, sin capital mínimo	—
4.2	Océanos azules	**B** diferenciación y bajo coste a la vez para abrir un espacio de mercado nuevo	a describe la matriz ERIC; c, el mapa de empatía o buyer persona
4.3	Por su marco jurídico, las empresas son…	**D** individuales o societarias	a es el sector, b la titularidad y c el ámbito
4.4	Documento que informa de las acciones sociales, laborales y ambientales	**C** balance social	El código ético fija normas, no informa
4.5	Centro del mapa de empatía	**A** el cliente	—
4.6	Físicos que estudian las propiedades de un material	**C** investigación	Generan conocimiento sin aplicación comercial directa
4.7	Economía, agentes y escasez	**C** los consumidores eligen qué bienes y servicios demandar	La escasez afecta a todas las economías
4.8	El análisis de la competencia en el plan de negocio va en la viabilidad…	**B** comercial	—
4.9	Una patente es…	**A** derecho exclusivo de explotar una invención	—
4.10	Competencia elevada en el sector, en el DAFO	**A** amenaza externa	No existen amenazas internas ni debilidades externas

Claves oficiales: C, B, D, C, A, C, C, B, A, A.

5.4 2026 · Extraordinaria (03-09-2026, sèrie 2)

Examen oficial · Criterios de corrección

Pregunta 1.1 (0,6 puntos) · teoría (caso) · Unidades 14 y 4

Enunciado (resumen): La Muga, SL (Empordà) elabora productos gastronómicos con materia prima local. Va a instalar un sistema natural de reutilización de agua, quiere pasar de SL a SA y abrir una sucursal en Flandes. Martí no quiere explicar a nadie cómo funciona el sistema de agua. a) ¿Es un modelo

long tail? b) ¿La reutilización del agua es una innovación? c) ¿Por qué Martí no lo explica? **Solución:** a) **No**: el long tail consiste en vender pocas unidades de muchísimos productos de nicho, normalmente en línea, y el caso no lo describe. El sistema de agua apunta más bien a un modelo circular. b) **Sí**: es una **innovación de proceso** (y ecoinnovación), porque mejora el proceso productivo, reduce su impacto ambiental y se aplica de verdad en la empresa. c) Porque lo protege como **secreto empresarial o industrial**: información confidencial que da ventaja competitiva.

Pregunta 1.2 (0,4 puntos) · teoría (V/F) · Unidades 15 y 2

Enunciado (resumen): di de forma razonada si son verdaderas o falsas: a) la viabilidad comercial tiene como objetivo estudiar si se podrán rentabilizar las inversiones; b) pasar de SL a SA cambia la fiscalidad, porque la SL tributa por el IRPF y la SA por el Impuesto sobre Sociedades. **Solución:** a) **Falso**: lo de recuperar las inversiones es la viabilidad económica y financiera. La viabilidad comercial estudia si habrá clientes dispuestos a comprar. b) **Falso**: tanto la SL como la SA tributan por el **Impuesto sobre Sociedades**. El IRPF grava los rendimientos del empresario individual.

Pregunta 1.3 (0,7 puntos) · teoría · Unidad 3

Enunciado (resumen): clasificar siete factores en el PESTEL (6 casillas). **Solución: Político**: d (gobierno estable). **Económico**: b (subida de precios). **Sociocultural**: e (población con alto nivel educativo). **Tecnológico**: a (innovación tecnológica y venta por internet). **Ecológico**: f (demanda de productos sostenibles). **Legal**: c (nuevo marco normativo para crear empresas) y **g** (cambios en las modalidades de contratación y despido).

Pregunta 1.4 (0,8 puntos) · teoría · Unidades 3 y 15

Enunciado (resumen): a) si La Muga abre la sucursal en Flandes, ¿qué tipo de crecimiento (interno o externo) tendrá y qué estrategia de crecimiento utiliza?; b) explica con tus palabras qué es un plan de negocio. **Solución:** a) Abrir una sucursal propia es crecimiento **interno**: invierte en su propia estructura, sin comprar ni fusionarse con otra empresa. En Ansoff es **desarrollo de mercados** (mismo producto en un mercado nuevo). b) El **plan de negocio** es el documento que describe de forma clara y ordenada la idea de negocio, el mercado, las estrategias y las previsiones económico-financieras. Sirve como hoja de ruta interna y para convencer a socios e inversores.

Pregunta 2.1 (1 punto) · problema · Unidad 12

Enunciado (resumen): Tablet Lux, SL (tabletas educativas), 2025, en €: aprovisionamientos 20.000; personal 15.000; amortización 2.000; otros ingresos

de explotación 50.000; ventas 150.000; gastos financieros 5.000; ingresos financieros 3.000; otros gastos de explotación 12.000. IS del 25 %. **Solución:**

- Ingresos de explotación = 150.000 + 50.000 = 200.000.
- Gastos de explotación = 20.000 + 15.000 + 12.000 + 2.000 = 49.000.
- **Resultado de explotación = BAII = 151.000 €.**
- Resultado financiero = 3.000 − 5.000 = **−2.000 €**.
- **BAI = 149.000 €.** IS = 37.250 €.
- **Resultado neto = 111.750 €** (la misma cifra que aparece en el balance del 2.3).

Pregunta 2.2 (0,5 puntos) · problema · Unidad 7

Enunciado (resumen): en una semana, 2 máquinas y 5 trabajadores fabrican 2.800 tabletas. Calcular e interpretar la productividad del trabajo y la del capital. **Solución:** PL = 2.800/5 = **560 tabletas por trabajador y semana**. PK = 2.800/2 = **1.400 tabletas por máquina y semana**. El enunciado da precio y costes, pero no piden la productividad global. Como ampliación: valor 420.000 € / coste 6.500 € = 64,6.

Pregunta 2.3 (1 punto) · opción A o B · Unidad 13

Enunciado (resumen): balance de Tablet Lux a 31-12-2025: ANC 319.750; AC 79.250 (existencias 10.000; clientes 39.250; bancos 25.000; caja 5.000); total 399.000. PN 299.750; PNC 29.000 (deudas l/p con entidades de crédito); PC 70.250 (proveedores 12.000; acreedores 6.000; proveedores de inmovilizado c/p 10.000; deudas c/p con entidades de crédito 5.000; HP acreedora 37.250). El alumno elige **una** opción (1 punto). Una opción pide completar una tabla con las ratios de **liquidez** y de **estructura de la deuda** (fórmula, cálculo, valor de referencia y conclusión); la otra, explicar qué es el **fondo de maniobra**, calcularlo e interpretarlo (el enunciado y la corrección no coinciden en la letra de cada opción). **Solución:**

- **Opción A.** Liquidez = AC/PC = 79.250/70.250 = **1,13**. Mayor que 1, pero por debajo de 1,5–2: equilibrio a corto plazo muy justo. Estructura (calidad) de la deuda = PC/(PC + PNC) = 70.250/99.250 = **0,71**. El 71 % de la deuda vence a corto plazo: deuda de mala calidad, porque la referencia es estar cerca de 0 y supera 0,5.
- **Opción B.** El fondo de maniobra es la parte del activo corriente financiada con recursos permanentes. FM = AC − PC = 79.250 − 70.250 = **9.000 €**, positivo pero ajustado.
- Ampliación: tesorería = 0,99; autonomía = PN/pasivo = 3,02. Está muy capitalizada, así que su problema es de plazos, no de solvencia.

Pregunta 3.1 (0,75 puntos) · problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): Connectboard fabrica pizarras digitales. Edificio de 30.000.000 € amortizado en 20 años; alquiler de maquinaria de 1.000.000 €/año; materias primas y otros 230 €/u; tecnología A: 3 unidades de trabajo (30 €) y 4 de capital (25 €) por pizarra. Precio 500 €; capacidad 35.000 u/año. **Solución:**

- CF = 30.000.000/20 + 1.000.000 = **2.500.000 €**.
- CVu = 3·30 + 4·25 + 230 = **420 €**.
- Q* = 2.500.000/(500 − 420) = **31.250 pizarras**.
- Es **viable**, porque la capacidad (35.000) supera el umbral. A plena capacidad, el beneficio sería de 300.000 €.

Pregunta 3.2 (0,5 puntos) · problema · Unidad 8

Enunciado (resumen): si la empresa quiere ganar 1.500.000 €, ¿cuántas pizarras tiene que producir? ¿Es posible conseguirlo? **Solución:** 1.500.000 = 80Q − 2.500.000 → Q = 4.000.000/80 = **50.000 pizarras**. Supera la capacidad máxima de 35.000, así que **no se puede alcanzar** con la estructura actual.

Pregunta 3.3 (0,75 puntos) · teoría · Unidad 6

Enunciado (resumen): Connectboard vende con su marca en un único punto de venta por ciudad y quiere lanzar el año que viene una marca de bajo coste, Cheapboard. ¿Cuál es su estrategia de distribución actual y qué estrategia de marca quiere aplicar? Cita una ventaja y un inconveniente de esa estrategia de marca. **Solución:** la distribución actual es **exclusiva** (una sola tienda por ciudad). La estrategia de marca prevista es de **marcas múltiples: segunda marca** low cost (Cheapboard). Ventaja: llega a otro segmento sin dañar la imagen de la marca principal y diversifica el riesgo. Inconveniente: más gasto en promoción y riesgo de canibalizar ventas.

Pregunta 3.4 (0,5 puntos) · problema · Unidad 7

Enunciado (resumen): tecnologías A (3L, 4K), B (4L, 3K), C (2L, 5K), D (5L, 3K) y E (4L, 2K). Coste de L = 30 € y de K = 25 €. Elegir por eficiencia técnica y por eficiencia económica. **Solución:**

- **Técnica**: B es ineficiente frente a E (mismo trabajo y más capital). D es ineficiente frente a B y E (más trabajo y el mismo o más capital). **Eficientes: A, C y E.**
- **Económica**: costes A = 190 €, C = 185 €, E = 170 € (B = 195; D = 225). Se elige **E**.

Ejercicio 4 (2,5 puntos) · test (10 × 0,25; −0,08 por error) · Unidades 14, 14, 4, 14, 14, 15, 2, 7, 1, 1

N.º	Pregunta (resumen)	Clave	Por qué
4.1	Afirmación correcta sobre las herramientas de innovación	**A** el mapa de empatía sirve para conocer a fondo al cliente	Los océanos azules huyen de los mercados saturados
4.2	La matriz ERIC responde a…	**C** eliminar, reducir, incrementar, crear	—
4.3	Estudia las debilidades de los competidores y se centra en un segmento donde es fuerte	**C** oportunista	En la tipología de estrategias de innovación (Freeman), la oportunista busca un nicho que los demás no atienden. La ofensiva consiste en liderar la tecnología
4.4	Océano azul	**A** diferenciación y bajo coste a la vez para abrir un mercado nuevo	La d) («la matriz ERIC: eliminar, reutilizar, incrementar y crear valor») confunde «reducir» con «reutilizar»
4.5	La mayoría de los servicios son gratuitos	**D** freemium	—
4.6	Estudios de viabilidad	**A** la viabilidad económica implica calcular el umbral	En la corrección de junio, VAN y TIR son viabilidad financiera
4.7	Economía social, sin ánimo de lucro directo, para satisfacer las necesidades de sus socios	**B** cooperativa	—
4.8	Forma concreta de combinar los factores en el proceso productivo	**C** tecnología	—
4.9	Producen en un país y exportan	**C** internacionales	Las multinacionales tienen filiales productivas en varios países
4.10	Techo de cristal	**D** barreras que impiden a las mujeres llegar a la dirección	a, b y c son fenómenos relacionados, pero no la definición

Claves oficiales: A, C, C, A, D, A, B, C, C, D.

6. Ejercicios para practicar y simulacro

Ejercicios nuevos con el formato de examen de las PAU de Cataluña de 2025-2026 (apartado 2): cuatro ejercicios obligatorios de 2,5 puntos, con microapartados puntuados, una opción interna A/B y un test de 10 preguntas de cuatro opciones (+0,25 / −0,08). Las empresas son ficticias. Las fórmulas son las de los anexos de la concreció PAU 2027 (apartado 3): liquidez = AC/PC (referencia 1,5–2), FM = AC − PC (comprobación PN + PNC − ANC), estructura de la deuda = PC / pasivo exigible, PG = valor de la producción / coste de los factores. Los enunciados están en castellano, como el resto del dossier; recuerda que en el examen puedes contestar en catalán, en castellano o en aranés.

6.1 Ejercicios para practicar

Ejercicio 1 · Caso integrado de empresa · Unidades 2, 3, 14 · 2,5 puntos

Texto. «Fruits del Segrià, SCCL es una cooperativa agraria de Alcarràs (Lleida) con 140 socios fruticultores. Hasta ahora vendía melocotón y nectarina a granel a centrales de compra. Desde 2025 ha creado la marca "Segrià Fresc" y vende cajas de fruta de temporada a hogares de Barcelona y Girona mediante una suscripción semanal que se gestiona en su web; el cliente puede pausar la suscripción cuando quiera. Los consumidores son familias urbanas que quieren fruta madura y de proximidad y valoran saber qué agricultor la ha cultivado. La logística la hace una empresa de transporte refrigerado con la que ha firmado un contrato de cinco años, y las cajas se reparten en puntos de recogida situados en farmacias y tiendas de barrio, que cobran una pequeña comisión. La cooperativa paga a los socios un precio por kilo y reparte los excedentes al cierre del ejercicio. Sus costes principales son el envasado, el transporte y el mantenimiento de la web. Ahora estudia dos pasos: vender también zumos y compotas elaborados con la fruta que no llega a la calidad comercial, y abrir el servicio en Valencia. El consejo rector ha aprobado un código de conducta para los socios y el personal, y quiere publicar cada año un informe con el agua ahorrada, el empleo creado en la comarca y los kilos de fruta aprovechados.»

- 1.1 (0,6 p.): identifique en el texto seis bloques del Canvas.
- 1.2 (0,5 p.): ¿qué patrón de modelo de negocio aplica a los hogares? Explíquelo y diga una ventaja para la cooperativa.
- 1.3 (0,6 p.): ¿qué estrategia de la matriz de Ansoff representa cada uno de los dos pasos que estudia? ¿Es crecimiento interno o externo?

- 1.4 (0,4 p.): explique dos rasgos de la cooperativa que aparezcan en el texto y diga en qué se diferencia de una SL en la toma de decisiones.
- 1.5 (0,4 p.): ¿cómo se llaman el documento con normas de conducta y el informe anual que quiere publicar? ¿Qué relación tienen con la RSC?

Solución.

- **1.1** (0,1 por bloque bien identificado):
  - **Segmentos de clientes:** familias urbanas de Barcelona y Girona.
  - **Propuesta de valor:** fruta madura, de proximidad y con trazabilidad del agricultor.
  - **Canales:** web propia y puntos de recogida.
  - **Relación con clientes:** suscripción que se puede pausar (relación continuada y automatizada).
  - **Fuentes de ingresos:** cuota de la suscripción semanal.
  - **Socios clave:** empresa de transporte refrigerado y comercios de recogida.
  - **Recursos clave:** fruta de los socios y marca «Segrià Fresc». **Estructura de costes:** envasado, transporte y web.
- **1.2 Suscripción:** el cliente paga una cuota periódica por recibir el producto de forma continuada. Ventaja: ingresos recurrentes y previsibles, que permiten planificar la cosecha y fidelizan al cliente. (El canal de venta a centrales de compra no es un patrón de los estudiados.)
- **1.3** Zumos y compotas: productos **nuevos** en el mercado **actual** → **desarrollo de producto**. Abrir en Valencia: producto **actual** en un mercado **nuevo** → **desarrollo de mercados**. Los dos son **crecimiento interno**: la cooperativa invierte con sus propios medios, sin comprar ni unirse a otras empresas. (Si para la compota se aliara con otra empresa, sería cooperación, una forma de crecimiento externo.)
- **1.4** Rasgos del texto: los socios son los propios agricultores que se asocian para comercializar (finalidad mutualista); los excedentes se reparten entre los socios según su actividad (los kilos entregados), no según el capital; tiene consejo rector. Diferencia con la SL: en la cooperativa rige **un socio, un voto**; en la SL los votos son proporcionales a las participaciones.
- **1.5 Código ético** (o de conducta): normas y valores que deben guiar el comportamiento de socios y trabajadores. **Balance social** (o memoria de sostenibilidad): informe anual que rinde cuentas de los impactos sociales, laborales y ambientales. Los dos son instrumentos de **RSC**: el código fija compromisos y el balance social informa de su cumplimiento a los grupos de interés.

Ejercicio 2 · Balance desde una lista desordenada, con incógnita y cuentas trampa · Unidades 12 y 13 · 2,5 puntos

Enunciado. Embotits de Vic, SL presenta a 31-12-2025 estos saldos, en miles de euros (lista desordenada): Proveedores 46; Construcciones 180; Clientes 42; Deudas a corto plazo con entidades de crédito 30; Mobiliario 12; Hacienda Pública, deudora 4; Capital social 150; Inversiones en construcciones (local alquilado a terceros) 45; Reservas ¿?; Bancos 17; Organismos de la Seguridad Social, acreedores 3; Maquinaria 95; Proveedores de inmovilizado a corto plazo 14; Mercaderías 38; Amortización acumulada del inmovilizado material 40; Terrenos y bienes naturales 60; Deudas a largo plazo con entidades de crédito 110; Aplicaciones informáticas (neto) 6; Caja 2; Hacienda Pública, acreedora 6; Equipos para procesos de información 8; Inversiones financieras a largo plazo 15; Organismos de la Seguridad Social, deudores 1; Acreedores por prestación de servicios 9; Resultado del ejercicio 22; Proveedores de inmovilizado a largo plazo 20.

- 2.1 (1,25 p.): calcule las reservas y presente el balance con el detalle de cada elemento y de cada masa patrimonial.
- 2.2 (0,75 p.): calcule e interprete el fondo de maniobra y la ratio de liquidez.
- 2.3 (0,5 p.): calcule e interprete la estructura de la deuda (PC / pasivo exigible) y proponga una medida.

Solución (miles de €).

- **Activo no corriente:** inmovilizado material = 60 + 180 + 95 + 12 + 8 − 40 = 315; intangible = 6; **inversiones inmobiliarias** = 45 (el local alquilado a terceros no es inmovilizado material de uso propio); inversiones financieras a l/p = 15. **ANC = 381**.
- **Activo corriente:** existencias 38; deudores = clientes 42 + HP deudora 4 + SS deudora 1 = 47; efectivo = 17 + 2 = 19. **AC = 104**. **Activo total = 485**.
- **Pasivo no corriente** = 110 + 20 = **130**. **Pasivo corriente** = 30 + 14 + 46 + 9 + 6 + 3 = **108** (los proveedores de inmovilizado a c/p y la HP y la SS acreedoras son pasivo corriente).
- **Reservas** = 485 − 150 − 22 − 130 − 108 = **75**. **PN** = 150 + 75 + 22 = **247**. Total PN + pasivo = 247 + 130 + 108 = **485**.

ACTIVO	miles €	PN Y PASIVO	miles €
Activo no corriente	**381**	**Patrimonio neto**	**247**
Inmov. intangible: aplicaciones informáticas (neto)	6	Capital social	150

ACTIVO	miles €	PN Y PASIVO	miles €
Inmov. material: terrenos y bienes naturales 60, construcciones 180, maquinaria 95, mobiliario 12, EPI 8, menos amortización acumulada del inmovilizado material (40)	315	Reservas	75
Inversiones inmobiliarias: inversiones en construcciones	45	Resultado del ejercicio	22
Inversiones financieras a l/p	15	**Pasivo no corriente**	**130**
Activo corriente	**104**	Deudas a l/p con entidades de crédito 110, proveedores de inmovilizado a l/p 20	130
Existencias: mercaderías	38	**Pasivo corriente**	**108**
Deudores: clientes 42, HP deudora 4, SS deudora 1	47	Proveedores 46, acreedores por prestación de servicios 9, proveedores de inmovilizado a c/p 14, deudas a c/p con entidades de crédito 30, HP acreedora 6, SS acreedora 3	108
Efectivo: bancos 17, caja 2	19		
TOTAL ACTIVO	**485**	**TOTAL PN + PASIVO**	**485**

La amortización acumulada no es un activo: minora el inmovilizado material, que figura por su valor neto (concreció, anexo 1).

- **2.2 FM** = AC − PC = 104 − 108 = **−4 miles €** (comprobación: 247 + 130 − 381 = −4). **Liquidez** = 104 / 108 = **0,96**, por debajo de la referencia de 1,5–2. Según el balance, el activo corriente no basta para cubrir las deudas a corto plazo: hay riesgo de tensiones de tesorería, aunque habría que comprobar el ritmo de cobros y ventas y los vencimientos antes de hablar de insolvencia. La explicación estructural: los recursos permanentes (PN + PNC = 377) no llegan a cubrir el ANC (381), así que **4 miles € de activo no corriente se financian con pasivo corriente**. Además, hay 14 miles € de proveedores de inmovilizado que vencen a corto plazo.
- **2.3 Estructura de la deuda** = 108 / (130 + 108) = **0,45**: el 45,38 % de las deudas es exigible a corto plazo. La referencia ideal es un valor cercano a 0 y la concreció considera de mala calidad la deuda por encima de 0,5; 0,45 no llega a ese límite, pero está lejos del ideal y, con una liquidez inferior a 1, conviene vigilar los vencimientos y compararlo con el sector. Medidas: renegociar a largo plazo la deuda bancaria a corto o la de los provee-

dores de inmovilizado, o ampliar capital; también vender el local alquilado si no es estratégico.

- **Puntuación.** 2.1: reservas 0,25 + clasificación 1 (−0,1 por cuenta mal clasificada). 2.2: 0,25 cada cálculo con fórmula + 0,25 interpretación. 2.3: 0,25 cálculo + 0,25 interpretación y medida.

Ejercicio 3 · Umbral con costes desglosados y dos escenarios · Unidad 8 · 2,5 puntos

Enunciado. Bicis Elèctriques del Vallès, SL (Sabadell) fabrica bicicletas eléctricas. Costes de 2026: alquiler de la nave 96.000 €/año; sueldos del personal de estructura 180.000 €/año; seguros 14.000 €/año; maquinaria comprada por 240.000 €, que se amortiza linealmente en 8 años sin valor residual. Por bicicleta: componentes 620 €, mano de obra directa 140 € y energía 40 €. El precio de venta se fija con un margen del 60 % sobre el coste variable unitario. La capacidad máxima es de 1.200 bicicletas al año y prevé vender 1.000.

- 3.1 (0,9 p.): calcule el precio, el umbral de rentabilidad y el beneficio con 1.000 bicicletas.
- 3.2 (0,6 p.): ¿cuántas bicicletas tendría que vender para ganar 250.000 €? ¿Es posible?
- 3.3 (1 p.): para 2027 se prevé que los componentes suban un 10 %, la mano de obra directa un 4 %, la energía un 25 % y el alquiler un 5 %. Con el mismo precio, calcule el nuevo umbral y el beneficio con 1.000 bicicletas. ¿A qué precio mínimo debería vender para mantener el beneficio de 2026?

Solución.

- **3.1** CF = 96.000 + 180.000 + 14.000 + 240.000/8 = 96.000 + 180.000 + 14.000 + 30.000 = **320.000 €** (la amortización es un coste fijo). CVu = 620 + 140 + 40 = **800 €**. Precio = 800 · 1,60 = **1.280 €**. Margen unitario = 480 €.
  - Q* = 320.000 / 480 = 666,67 → **667 bicicletas**: por debajo, pérdidas; por encima, beneficios.
  - B(1.000) = 1.000 · 480 − 320.000 = **160.000 €**.
- **3.2** Q = (320.000 + 250.000) / 480 = 1.187,5 → **1.188 bicicletas**. Es **posible**, porque no supera la capacidad máxima de 1.200 (está al 99 % de la capacidad).
- **3.3** Nuevo CVu = 620 · 1,10 + 140 · 1,04 + 40 · 1,25 = 682 + 145,60 + 50 = **877,60 €**. Nuevos CF = 320.000 + 96.000 · 0,05 = **324.800 €**. Margen = 1.280 − 877,60 = 402,40 €.
  - Q* = 324.800 / 402,40 = 807,16 → **808 bicicletas** (sube 141 unidades).
  - B(1.000) = 1.000 · 402,40 − 324.800 = **77.600 €** (cae un 51,50 %).

  - Precio para ganar 160.000 € con 1.000 bicicletas: p = (324.800 + 160.000)/1.000 + 877,60 = **1.362,40 €** (un 6,44 % más). Con el precio actual ya no podría ganar 250.000 €: harían falta 1.429 bicicletas, más que la capacidad.
- **Puntuación.** 3.1: CF 0,3 (amortización incluida); precio 0,2; umbral 0,2; beneficio 0,2. 3.2: 0,4 + 0,2 la comparación con la capacidad. 3.3: CVu y CF 0,4; umbral y beneficio 0,3; precio 0,3. Se aplica el arrastre de errores.

Ejercicio 4 · Eficiencia técnica y económica y variación de la productividad global · Unidad 7 · 2,5 puntos

Enunciado. Teixits d'Igualada, SA puede fabricar 1.000 metros de tejido técnico al día con cinco tecnologías, que usan estas cantidades de trabajo (L, horas) y de capital (K, horas-máquina):

Tecnología	A	B	C	D	E
L	6	5	6	4	5
K	4	5	5	7	6

La hora de trabajo cuesta 40 € y la hora-máquina, 30 €. Además, cada día se consumen 100 € de hilo con cualquier tecnología. El tejido se vende a 0,55 €/m. En 2025 la empresa usaba la tecnología A.

- 4.1 (0,75 p.): ¿qué tecnologías son técnicamente ineficientes? Justifíquelo.
- 4.2 (0,75 p.): ¿cuál es la tecnología económicamente eficiente?
- 4.3 (1 p.): si en 2026 cambia a la tecnología económicamente eficiente, calcule la productividad global de 2025 y de 2026 y su tasa de variación, e interprétela.

Solución.

- **4.1** Una tecnología es técnicamente ineficiente si otra obtiene la misma producción con menos de algún factor y no más de ninguno. **C** (6L, 5K) es ineficiente frente a **A** (6L, 4K: mismo trabajo y menos capital) y frente a **B** (5L, 5K). **E** (5L, 6K) es ineficiente frente a **B** (5L, 5K). Son técnicamente eficientes **A, B y D**.
- **4.2** Coste diario de los factores (L · 40 + K · 30): A = 240 + 120 = 360 €; **B = 200 + 150 = 350 €**; D = 160 + 210 = 370 € (C = 390 € y E = 380 €, ya descartadas). La económicamente eficiente es **B**, la de menor coste entre las técnicamente eficientes.
- **4.3** Valor de la producción = 1.000 · 0,55 = 550 €/día.
  - PG 2025 (A) = 550 / (360 + 100) = 550 / 460 = **1,20** (1,1957).
  - PG 2026 (B) = 550 / (350 + 100) = 550 / 450 = **1,22** (1,2222).
  - Tasa de variación = (1,2222 − 1,1957) / 1,1957 · 100 = **+2,22 %**: con la misma producción y los mismos precios, cada euro de factores genera

un 2,22 % más de valor, porque B ahorra 10 € al día en factores. Ser eficiente económicamente mejora la productividad global.

- **Puntuación.** 4.1: 0,25 por tecnología bien descartada con su justificación + 0,25 las eficientes. 4.2: costes 0,5 + elección 0,25. 4.3: 0,25 cada PG, 0,25 la tasa y 0,25 la interpretación.

Ejercicio 5 · Test de 10 preguntas · Unidades 1, 3, 4, 5, 14, 15 · 2,5 puntos

Instrucciones: cada respuesta correcta vale 0,25; cada error resta 0,08; las preguntas sin responder no restan.

N.º	Pregunta	Opciones	Clave y por qué
5.1	Los *knowmads* son	A) trabajadores del conocimiento, creativos y adaptables, que pueden trabajar desde cualquier lugar · B) directivos de multinacionales · C) temporeros agrícolas · D) socios capitalistas sin trabajo en la empresa	**A**
5.2	Una empresa ambidiestra	A) opera en dos sectores · B) tiene dos sedes sociales · C) explota su negocio actual y a la vez explora innovaciones · D) combina dos formas jurídicas	**C** explotación y exploración simultáneas
5.3	La matriz ERIC propone	A) estudiar recursos, ingresos y clientes · B) eliminar, reducir, incrementar y crear factores de competencia · C) evaluar riesgos internos · D) elegir entre estrategias de precio	**B** herramienta de los océanos azules
5.4	El secreto empresarial	A) se registra en la OEPM por 20 años · B) es un tipo de marca · C) caduca a los 10 años · D) protege información confidencial con valor comercial mientras se mantenga en secreto	**D** no se registra
5.5	La organización Teal se basa en	A) una jerarquía piramidal estricta · B) la autogestión, la plenitud de las personas y un propósito evolutivo · C) la doble dependencia de la estructura matricial · D) la departamentalización por funciones	**B**
5.6	El techo de cristal es	A) un límite legal al salario de los directivos · B) el tope de deuda de una pyme · C) el conjunto de barreras invisibles que dificultan a las mujeres llegar a la dirección · D) el máximo de empleados de una microempresa	**C**
5.7	El ciclo de Lean Startup es	A) crear, medir y aprender · B) planificar, organizar y controlar · C) analizar, decidir y ejecutar · D) idear, patentar y vender	**A**

N.º	Pregunta	Opciones	Clave y por qué
5.8	La viabilidad financiera de un proyecto comprueba que	A) hay demanda suficiente · B) se dispone de la tecnología · C) se pueden obtener los fondos y atender los pagos · D) los ingresos superan a los costes	**C** A comercial, B técnica, D económica
5.9	Un modelo multiplataforma	A) vende muchas referencias de poca rotación · B) regala el servicio básico · C) cobra una cuota periódica · D) conecta dos o más grupos de clientes que se necesitan entre sí	**D** A *long tail*, B freemium, C suscripción
5.10	Una patente concede la explotación exclusiva durante	A) 5 años · B) 10 años · C) 20 años · D) un tiempo indefinido	**C** a cambio de hacer pública la invención

Ejemplo de nota: 8 correctas, 1 error y 1 en blanco = 8 · 0,25 − 0,08 = **1,92 puntos**.

6.2 Simulacro PAU Cataluña (formato 2025-2026)

Proves d'accés a la universitat
Funcionament de l'Empresa i Disseny de Models de Negoci
Simulacro

- **Duración:** 1 h 30 min. **Calificación:** 10 puntos; cuatro ejercicios obligatorios de 2,5 puntos.
- **Instrucciones:** responda a todos los ejercicios. En el apartado 2.3 elija la opción A o la B e indique cuál; si responde las dos, solo se corregirá la A. En el ejercicio 4, cada respuesta correcta vale 0,25 puntos, cada error resta 0,08 y las preguntas en blanco no restan.
- **Calculadora:** permitida, excepto las calculadoras o aparatos capaces de almacenar datos o de transmitir o recibir información. Móviles y relojes inteligentes, apagados y guardados. Puede responder en catalán, en castellano o en aranés.
- En los cálculos escriba la fórmula, la sustitución, el resultado con unidades y la interpretación.

EJERCICIO 1 (2,5 puntos)

Texto. «Reparat, SL es una *startup* de Barcelona fundada en 2025 por tres ingenieras. Su aplicación conecta a personas que tienen un aparato electrónico averiado con técnicos independientes del barrio que lo reparan a domicilio; la aplicación cobra un 15 % de cada reparación al técnico y es gratuita para el cliente. Las fundadoras aportaron 9.000 € de capital y no quieren res-

ponder con su patrimonio personal. Los clientes son sobre todo jóvenes de 25 a 40 años preocupados por el medio ambiente que prefieren reparar a comprar. El Parlamento Europeo ha aprobado el "derecho a reparar", que obliga a los fabricantes a facilitar piezas, y el Ayuntamiento da ayudas a la economía circular. Los residuos electrónicos crecen cada año y escasean algunos minerales necesarios para fabricar aparatos nuevos. En cambio, los tipos de interés altos encarecen el préstamo que necesitan, muchos fabricantes diseñan aparatos difíciles de abrir y hay vecinos que desconfían de que un desconocido entre en su casa. La generalización de los teléfonos inteligentes con geolocalización y de los pagos por móvil facilita las plataformas que conectan clientes y profesionales; Reparat cobra las reparaciones mediante una pasarela de pago externa con la que ha firmado un acuerdo. La empresa ha desarrollado un algoritmo propio que asigna el técnico más cercano en menos de diez minutos y cumple la normativa de protección de datos. Ahora se plantea abrir el servicio en Lisboa y, más adelante, vender piezas reacondicionadas a sus técnicos. Para convencer a un fondo de capital riesgo está preparando su plan de negocio.»

- 1.1 (0,6 p.): identifique seis bloques del Canvas de Reparat.
- 1.2 (0,4 p.): diga si son verdaderas o falsas y justifíquelo: a) Reparat podría haberse constituido como SA con su capital actual. b) Como SL, sus beneficios tributan en el IRPF de las socias. c) Las socias responden solo con lo que han aportado. d) Si los estatutos no dicen otra cosa, una socia no puede vender libremente sus participaciones a una persona ajena a la sociedad: la venta queda sometida al consentimiento de la sociedad.
- 1.3 (0,7 p.): clasifique en el PESTEL, cada uno en una sola casilla, estos siete factores del texto: a) las ayudas del Ayuntamiento a la economía circular; b) los tipos de interés altos; c) la desconfianza de algunos vecinos a que un desconocido entre en su casa; d) la generalización de los móviles con geolocalización y de los pagos por móvil; e) el «derecho a reparar» aprobado por el Parlamento Europeo; f) el crecimiento de los residuos electrónicos y la escasez de minerales; g) la normativa de protección de datos.
- 1.4 (0,8 p.): ¿qué estrategia de Ansoff supone abrir en Lisboa y cuál vender piezas a sus técnicos? Cite cuatro apartados del plan de negocio y explique para qué le sirve a Reparat.

EJERCICIO 2 (2,5 puntos)

Cellers del Priorat, SA estudia dos inversiones a 4 años (en miles de €); el coste del capital es del 5 %.

	Proyecto P (nueva bodega)	Proyecto Q (embotelladora)
Desembolso inicial	200	160
FNC año 1	40	55
FNC año 2	60	50
FNC año 3	70	45
FNC año 4	60	30
Valor residual (final del año 4)	30	0

- 2.1 (1 p.): explique qué es el VAN, calcúlelo para cada proyecto y elija.
- 2.2 (0,5 p.): calcule el plazo de recuperación de cada proyecto. Sin hacer más cálculos, ¿la TIR de cada proyecto es mayor o menor que el 5 %? ¿Cuál estará más cerca del 5 %?
- 2.3 (1 p.; elija **A** o **B**):
  - **Opción A.** Datos de 2025 de la empresa, en miles de €: importe neto de la cifra de negocios 820; otros ingresos de explotación 12; aprovisionamientos 310; gastos de personal 260; otros gastos de explotación 95; amortización del inmovilizado 48; ingresos financieros 3; gastos financieros 21. Impuesto sobre beneficios: 25 %. Elabore la cuenta de resultados con los cuatro resultados.
  - **Opción B.** La embotelladora de una bodega de la zona trabajaba en una semana de 2025 con 4 trabajadores y 2 máquinas (40 horas cada uno y cada una) y embotellaba 960 cajas; en una semana de 2026, con 5 trabajadores y 3 máquinas, 1.500 cajas. La hora de trabajo cuesta 18 €, la hora-máquina 25 € y los materiales 2 € por caja; la caja se valora a 12 €. Calcule la productividad del trabajo y del capital de cada año y la variación de la productividad global, e interprételas.

EJERCICIO 3 (2,5 puntos)

Patinets Urbans BCN, SL monta patinetes eléctricos. Costes anuales: alquiler 150.000 €; sueldos de administración 42.000 €; seguros y suministros fijos 28.000 €; un equipo de montaje de 60.000 € que se amortiza linealmente en 5 años. Por patinete: componentes 95 €, mano de obra a destajo 30 € y transporte 15 €. Precio de venta: 260 €. Capacidad máxima: 3.500 patinetes al año. Ventas previstas: 2.500 patinetes.

- 3.1 (0,9 p.): calcule el umbral de rentabilidad y el beneficio previsto; explique el resultado.
- 3.2 (1 p.): los socios quieren ganar 200.000 €. ¿Cuántos patinetes deberían vender? ¿Es posible? Si solo pudieran vender 3.000, ¿qué precio mínimo deberían fijar?

- 3.3 (0,6 p.): la empresa quiere vender solo en tiendas especializadas que den servicio técnico. ¿Qué estrategia de distribución es? Compárela con las otras dos y proponga una acción de publicidad y otra de promoción de ventas.

EJERCICIO 4 (2,5 puntos) · Test

N.º	Pregunta	Opciones
4.1	Una sociedad laboral es	A) una cooperativa de trabajo · B) una SA sin ánimo de lucro · C) una SA o SL en la que la mayoría del capital pertenece a trabajadores con contrato indefinido · D) una empresa pública
4.2	El *elevator pitch* es	A) una presentación oral muy breve para despertar el interés de un inversor · B) un informe financiero anual · C) un tipo de patente · D) un método de fijación de precios
4.3	No es un cuadrante del mapa de empatía	A) qué piensa y siente · B) qué ve · C) qué oye · D) cuánto paga a la empresa
4.4	Un producto más sencillo y barato que entra por clientes poco exigentes y acaba desplazando a los líderes es una innovación	A) incremental · B) disruptiva · C) de proceso · D) organizativa
4.5	Vender muchos productos de nicho que se venden poco cada uno es el patrón	A) *long tail* · B) cebo y anzuelo · C) freemium · D) afiliación
4.6	Es una forma de crecimiento externo	A) abrir una nueva fábrica · B) contratar más personal · C) lanzar un producto nuevo con medios propios · D) fusionarse con otra empresa
4.7	Las economías de escala consisten en	A) subir precios al vender más · B) repartir los beneficios entre más socios · C) reducir el coste medio a largo plazo al aumentar la escala de producción · D) pagar menos impuestos por ser pyme
4.8	Comunicar la marca mediante un relato con personajes y emociones es	A) *visual thinking* · B) *storytelling* · C) *benchmarking* · D) *crowdfunding*
4.9	Comprobar que se dispone de la tecnología y los permisos es estudiar la viabilidad	A) técnica · B) comercial · C) económica · D) financiera

N.º	Pregunta	Opciones
4.10	Por la titularidad del capital, las empresas son	A) individuales o societarias · B) locales o multinacionales · C) privadas, públicas o mixtas · D) primarias, secundarias o terciarias

Solucionario y criterios de corrección

Ejercicio 1

- **1.1** (0,1 por bloque): segmentos (dos lados: clientes jóvenes de 25-40 años con conciencia ambiental, y técnicos independientes); propuesta de valor (reparación a domicilio rápida y sostenible; para el técnico, clientes cercanos); canales (aplicación); fuentes de ingresos (comisión del 15 % al técnico); recursos clave (algoritmo propio, red de técnicos); actividades clave (asignar técnicos, mantener la app); socios clave (la pasarela de pago externa; se acepta la red de técnicos independientes si se justifica como alianza). El fondo de capital riesgo **no** es un socio clave: es una posible fuente de financiación futura, a la que Reparat aún intenta convencer. Es un modelo **multiplataforma**.
- **1.2** (0,1 cada una): a) **Falsa**: la SA exige 60.000 € de capital mínimo (25 % desembolsado). b) **Falsa**: la SL tributa por sus beneficios en el Impuesto sobre Sociedades; si reparte dividendos, las socias tributan por ellos en el IRPF, además de por sus demás rentas personales (por ejemplo, salarios o retribuciones como administradoras). c) **Verdadera**: responsabilidad limitada al capital aportado. d) **Verdadera**: salvo que los estatutos digan otra cosa, la transmisión a un tercero ajeno a la sociedad requiere el consentimiento de la junta general, que solo puede negarlo si designa otros compradores, socios o terceros; los socios asistentes a esa junta tienen preferencia (LSC, art. 107). Es libre, en cambio, entre socios y a favor del cónyuge, ascendientes o descendientes.
- **1.3** (0,1 por factor bien clasificado, una sola casilla por factor): **político**: a (ayudas del Ayuntamiento); **económico**: b (tipos de interés altos); **sociocultural**: c (desconfianza de los vecinos); **tecnológico**: d (móviles con geolocalización y pagos por móvil, avances tecnológicos generales, disponibles para cualquier empresa del mercado); **ecológico**: f (residuos electrónicos y escasez de minerales); **legal**: e (derecho a reparar) y g (protección de datos). La casilla legal recoge dos factores. **No son factores PESTEL** (no puntúan como tales): el **algoritmo propio** de Reparat es un recurso interno, una **fortaleza** del DAFO, no un factor del entorno; y que **muchos fabricantes diseñen aparatos difíciles de abrir** es una decisión de empresas concretas con las que se relaciona Reparat, por lo que pertenece al **entorno específico** (en el DAFO, una amenaza), no a las tenden-

cias generales del entorno general. El PESTEL recoge solo tendencias generales que afectan a todas las empresas.

- **1.4** Lisboa: mismo servicio en mercado nuevo → **desarrollo de mercados** (0,2). Piezas reacondicionadas: producto nuevo para clientes actuales (los técnicos) → **desarrollo de producto** (0,2). Plan de negocio (0,4): resumen ejecutivo; análisis del mercado y DAFO; plan de marketing; plan de operaciones; organización y RR. HH.; forma jurídica; plan económico-financiero. Le sirve para comprobar la viabilidad, como guía y, sobre todo, para convencer al fondo de capital riesgo.

Ejercicio 2

- **2.1** El **VAN** es el valor actual de los flujos netos de caja, descontados al coste del capital, menos el desembolso inicial; si es positivo, el proyecto crea valor. El valor residual se suma al flujo del año 4 (P: 90).
  - VAN_P = −200 + 40/1,05 + 60/1,05² + 70/1,05³ + 90/1,05⁴ = −200 + 38,10 + 54,42 + 60,47 + 74,04 = **27,03 miles €**.
  - VAN_Q = −160 + 55/1,05 + 50/1,05² + 45/1,05³ + 30/1,05⁴ = −160 + 52,38 + 45,35 + 38,87 + 24,68 = **1,29 miles €**.
  - Los dos son viables; se elige **P**, con mayor VAN. Criterio: 0,25 la definición + 0,25 cada VAN + 0,25 la elección.
- **2.2** Plazo de recuperación: P recupera 170 en tres años; faltan 30, que cubre el flujo ordinario del año 4 (60), sin contar el valor residual, que se cobra al final del año: 30/60 = 0,5 → **3,5 años**. Q recupera 150 en tres años; faltan 10: 10/30 = 0,33 → **3,33 años** (3 años y 4 meses). Q se recupera antes. **TIR:** los dos VAN al 5 % son positivos, así que **las dos TIR son mayores que el 5 %**; la de Q, con un VAN casi nulo, estará **muy cerca del 5 %** (en realidad, unos 5,38 %), y la de P claramente por encima (unos 10,00 %). Criterio: 0,25 + 0,25.
- **2.3 Opción A** (miles €):

Partida	miles €
Importe neto de la cifra de negocios	820
Otros ingresos de explotación	12
Aprovisionamientos	(310)
Gastos de personal	(260)
Otros gastos de explotación	(95)
Amortización del inmovilizado	(48)
Resultado de explotación	**119**
Ingresos financieros	3
Gastos financieros	(21)

Partida	miles €
Resultado financiero	**(18)**
Resultado antes de impuestos	**101**
Impuesto sobre beneficios (25 %)	(25,25)
Resultado del ejercicio	**75,75**

Criterio: 0,25 por cada resultado bien calculado (con arrastre de errores).

- **2.3 Opción B**
  - 2025: horas de trabajo = 4 · 40 = 160; horas-máquina = 2 · 40 = 80. P. trabajo = 960/160 = **6 cajas/hora**; P. capital = 960/80 = **12 cajas/hora-máquina**. PG = (960 · 12) / (160 · 18 + 80 · 25 + 960 · 2) = 11.520 / 6.800 = **1,69** (1,6941).
  - 2026: horas = 200; horas-máquina = 120. P. trabajo = 1.500/200 = **7,5 cajas/hora** (+25 %); P. capital = 1.500/120 = **12,5 cajas/hora-máquina** (+4,17 %). PG = 18.000 / (3.600 + 3.000 + 3.000) = 18.000 / 9.600 = **1,88** (1,875).
  - Variación de la PG = (1,875 − 1,6941) / 1,6941 · 100 = **+10,68 %**: cada euro de factores genera un 10,68 % más de valor; la producción crece un 56,25 % y el coste de los factores un 41,18 %. Criterio: 0,1 cada productividad parcial (0,4 en total), 0,2 cada productividad global (0,4) y 0,2 la variación de la PG con su interpretación. Se aplica el arrastre de errores.

Ejercicio 3

- **3.1** CF = 150.000 + 42.000 + 28.000 + 60.000/5 = **232.000 €**; CVu = 95 + 30 + 15 = **140 €**; margen = 120 €. Q* = 232.000 / 120 = 1.933,33 → **1.934 patinetes**. B(2.500) = 2.500 · 120 − 232.000 = **68.000 €**. Los 120 € son el **margen de contribución** unitario (p − CVu), no el beneficio por patinete: hasta el umbral exacto (1.933,33 unidades; 1.934 enteras para tener beneficio) el margen cubre los costes fijos, y a partir de ahí se convierte en beneficio. Con 2.500 patinetes la empresa está por encima del umbral y gana. Criterio: CF y CVu 0,3; umbral 0,3; beneficio e interpretación 0,3.
- **3.2** Q = (232.000 + 200.000) / 120 = **3.600 patinetes**: **no es posible**, porque supera la capacidad de 3.500 (a plena capacidad ganaría 3.500 · 120 − 232.000 = 188.000 €). Con 3.000 patinetes: p = (232.000 + 200.000)/3.000 + 140 = **284 €** (24 € más). Criterio: 0,4 + 0,2 la capacidad + 0,4 el precio.
- **3.3 Distribución selectiva**: pocos establecimientos elegidos por su servicio e imagen. La **intensiva** busca el máximo de puntos de venta (productos de compra frecuente) y la **exclusiva** concede a un solo distribuidor por zona. Publicidad: anuncios en redes sociales segmentados a jóvenes urba-

nos; promoción de ventas: casco de regalo con la compra o un descuento de lanzamiento del 10 % durante el primer mes. Criterio: 0,2 + 0,2 + 0,2.

Ejercicio 4 · Test. Claves: 4.1 C · 4.2 A · 4.3 D · 4.4 B · 4.5 A · 4.6 D · 4.7 C · 4.8 B · 4.9 A · 4.10 C. Criterio: +0,25 por acierto, −0,08 por error, 0 en blanco.

7. Dónde consultar la información oficial

Toda la información oficial de la PAU de Cataluña está en el Canal Universitats de la Generalitat de Catalunya, **universitats.gencat.cat**:

- Canal Universitats, página de la materia: estructura del examen, criterios y concreció del curso.
- Canal Universitats, exámenes de 2026 y exámenes de años anteriores, con sus correcciones.
- Concreció de la PAU 2027, examen de ejemplo y su corrección.
- Canal Universitats, el día de la prueba: calendario, calculadora y material permitido.

Glosario castellano – català

Términos clave de la materia en castellano y su equivalente en catalán, en orden alfabético del castellano. Se recogen los equivalentes de uso habitual y, cuando procede, las formas que aparecen en el currículo oficial de la materia en catalán (Decreto 171/2022, DOGC), en la concreció de la PAU y en los exámenes y correcciones de las PAU de Cataluña de 2025 y 2026. Sirven para reconocer los conceptos en los enunciados y en los criterios de corrección.

Castellano	Català
actividades clave	activitats clau
activo corriente	actiu corrent
activo no corriente	actiu no corrent
alianzas clave	aliances clau
amortización	amortització
análisis DAFO	anàlisi DAFO
balance de situación	balanç de situació
beneficio	benefici
canales	canals
capital social	capital social
coste del capital	cost del capital
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
discurso del ascensor	discurs de l'ascensor
emprendedor	emprenedor
emprendimiento	emprenedoria
empresario individual	empresari/ària individual
entorno específico	entorn específic
entorno genérico	entorn genèric
estados financieros	estats financers

Castellano	Català
estrategia de crecimiento	estratègia de creixement
estructura de costes	estructura de costos
estructura de la deuda	estructura del deute
estructura organizativa	estructura organitzativa
estudio de mercado	estudi de mercat
existencias	existències
flujo neto de caja	flux de caixa net; flux net de caixa
fondo de maniobra	fons de maniobra
forma jurídica	forma jurídica
fuentes de financiación	fonts de finançament
fuentes de ingresos	fonts d'ingressos
información contable	informació comptable
inmovilizado	immobilitzat
mapa de empatía	mapa d'empatia
marketing mix	màrqueting mix
masas patrimoniales	masses patrimonials
modelo de negocio	model de negoci
narración de historias	narració d'històries
nichos de mercado	nínxols de mercat
océanos azules	oceans blaus
pasivo corriente	passiu corrent
pasivo no corriente	passiu no corrent
patrimonio neto	patrimoni net
plan de empresa	pla d'empresa
plazo de recuperación	termini de recuperació
proceso productivo	procés productiu
productividad	productivitat
productividad global	productivitat global
propuesta de valor	proposta de valor
prototipado	prototipatge
punto muerto	punt mort
ratio de disponibilidad	ràtio de disponibilitat
ratio de endeudamiento	ràtio d'endeutament
ratio de liquidez	ràtio de liquiditat

Castellano	Català
ratio de solvencia	ràtio de solvència
ratio de tesorería	ràtio de tresoreria
recursos clave	recursos clau
relaciones con los clientes	relacions amb clients
rentabilidad	rendibilitat
reservas	reserves
responsabilidad limitada	responsabilitat limitada
responsabilidad social corporativa	responsabilitat social corporativa
resultado del ejercicio	resultat de l'exercici
segmento de clientes	segment de clients
sociedad anónima	societat anònima
sociedad cooperativa	societat cooperativa
sociedad de responsabilidad limitada	societat de responsabilitat limitada
umbral de rentabilidad	llindar de rendibilitat