



INFORMACIÓN SOBRE LA PAU

CURSO 2024/2025

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

1. COMPETENCIAS ESPECÍFICAS, CRITERIOS DE EVALUACIÓN Y SABERES BÁSICOS.

Las pruebas evaluarán el grado de adquisición de las competencias específicas de la materia Empresa y Diseño de Modelos de Negocio a través de la aplicación de los criterios de evaluación previstos en los currículos establecidos, conforme a lo dispuesto en el Real Decreto 243/2022, de 5 de abril, por el que se establecen la ordenación y las enseñanzas mínimas del Bachillerato (BOE del 6 de abril de 2022), que constituirán el marco de referencia para determinar su contenido.

Las competencias específicas y los saberes básicos para la materia aparecen recogidos en el Decreto 60/2022, de 30 de agosto, por el que se regula la ordenación y se establece el currículo de Bachillerato en el Principado de Asturias (BOPA del 1 de septiembre de 2022).

Durante los meses de febrero y marzo de 2023, los coordinadores de la Universidad de Oviedo y de la Consejería de Educación del Principado de Asturias constituyeron un Grupo de Trabajo, cuyo objetivo fue la "Elaboración y propuesta de actividades que desarrollen, desde un enfoque competencial, los saberes básicos de la materia Empresa y Diseño de Modelos de Negocio de 2º de Bachillerato, de acuerdo con el Decreto 60/2022, de 30 de agosto, que sirvan de orientación al profesorado que imparta dicha materia el próximo curso". El resultado de las reuniones del Grupo de Trabajo fue la concreción de los saberes básicos en una serie de tareas, que pueden entenderse como estándares evaluables.

Partiendo de los mencionados antecedentes, para el curso 2024-2025 el objetivo es que los/as estudiantes deben responder a un 75%-80% del temario para obtener la máxima nota. Por este motivo el contenido de la asignatura se ha agrupado en 5 bloques, de entre los que el/la estudiante tendrá que responder solo a cuatro de ellos. Los bloques son los recogidos en la siguiente tabla, donde se recogen asimismo los saberes básicos y los estándares evaluables:



	SABERES BÁSICOS	TAREAS (ESTÁNDARES EVALUABLES)
BLOQUE 1	El empresario o la empresaria. Perfiles.	A) Poner un ejemplo de una persona empresaria actual real o imaginaria, justificar qué tipo de perfil tiene. B) En base a un ejemplo práctico pedir que identifique qué perfil tiene el empresario/a del ejemplo.
	La empresa. Clasificación. Localización y dimensión de la empresa. Marco jurídico que regula la actividad empresarial. Organismos dinamizadores de la actividad empresarial en Asturias.	A) Conoce, describe, compara y reflexiona sobre las características básicas de cada forma jurídica: capital mínimo, participaciones/acciones, desembolso mínimo, responsabilidad de los socios/as, órganos de gestión, así como sobre las características específicas de las cooperativas y las sociedades laborales. B) Relaciona la forma jurídica más adecuada con las circunstancias de la empresa que deseen constituir o los datos de un ejemplo que se les ponga. C) Clasifica ejemplos de empresas en sector de actividad, por tamaño, por propiedad o titularidad del capital y, por último, por el ámbito geográfico en el que operan. D) Describe y analiza los diferentes factores que determinan la localización. Reflexiona sobre los factores de localización. E) Define y contextualiza las diferentes estrategias de desarrollo de una empresa: diversificación horizontal, diversificación vertical y no relacionada. Especialización: penetración de mercado, desarrollo de productos y desarrollo de mercados. F) En un ejemplo reconoce o propone distintas formas y estrategias de crecimiento empresarial: interno y externo.
	El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento. El tejido empresarial asturiano.	A) Evalúa las tendencias clave que influyen en el diseño de un modelo de negocio a través del análisis del entorno genérico (PESTEL) (Saberes bloque D). B) Analiza las diferentes variables macroeconómicas que condicionan la puesta en marcha y funcionamiento de un modelo de negocio: inflación, crecimiento del PIB, desempleo, tipo de interés. C) Distingue las fuerzas competitivas del mercado a través del análisis del entorno específico (Porter) (Saberes bloque D).



	SABERES BÁSICOS	TAREAS (ESTÁNDARES EVALUABLES)
BLOQUE 1 (Cont.)	El entorno empresarial. Responsabilidad social corporativa. Mujer y emprendimiento. Inclusión y emprendimiento. El tejido empresarial asturiano.	D) Clasifica diferentes circunstancias del entorno según pertenezcan al entorno genérico o específico. E) Examina el grado de competencia en un mercado propuesto según el modelo de las cinco fuerzas competitivas de Porter). F) Compara el nivel de competencia o rivalidad entre dos mercados diferentes a partir de unos datos facilitados (número de competidores, madurez del sector, grado de concentración). G) Propone medidas de Responsabilidad Social Corporativa en un supuesto dado. H) Comprende que la actividad de la empresa provoca externalidades positivas y negativas en su entorno y las identifica. I) En una noticia de actualidad identifica los factores diferenciales que manifiestan las dificultades para el emprendimiento de las mujeres y de colectivos vulnerables.
	Empresa, digitalización e innovación. I+D+I. Teorías de la innovación. Tipos de innovación. Tendencias emergentes. Estrategias de innovación. El prototipado, concepto y utilidad, Posibilidades del prototipado: bienes, servicios y aplicaciones.	A) Enumera o justifica las utilidades de emplear un prototipo en el lanzamiento de un producto. B) Diferencia entre investigación, desarrollo e innovación pudiendo dar ejemplos y a partir de casos dados. C) Sopesa las ventajas e inconvenientes de utilizar la patente y el secreto industrial.



SABERES BÁSICOS	TAREAS (ESTÁNDARES EVALUABLES)
<p>BLOQUE 2</p> <p>Empresa y modelo de negocio. La creatividad aplicada al diseño de modelo de negocio y de gestión. El proceso de creatividad: divergencia y convergencia. Dinámicas de generación de nuevas ideas de modelos de negocio. El entorno del modelo de negocio. Previsión: tendencias clave. Macroeconomía: variables macroeconómicas. Competencia: fuerzas competitivas. La evaluación previa de modelos de negocio: análisis DAFO, análisis previsional de ingresos y costes y el umbral de rentabilidad. La toma de decisiones: estrategias. El lienzo de modelos de negocios y de gestión: concepto, áreas, bloques, utilidad y patrones de modelos de negocio. Los escenarios: exploración de ideas, escenarios futuros y nuevos modelos de negocio. La validación del modelo de negocio. Lean Startup. Desarrollo de clientes. Desarrollo de producto ágil. Las herramientas de organización de ideas: Pensamiento visual o visual thinking. Capacidad de síntesis. Ideación. Comunicación. Otras herramientas para innovar en modelos de negocio y de gestión.</p>	<p>A) Describe, analiza o completa alguna de las partes de un modelo de negocio esquematizado en un lienzo CANVAS (máximo dos apartados).</p> <p>B) Compara dos modelos de negocio analizando semejanzas y diferencias o ventajas e inconvenientes.</p> <p>C) En base a un análisis Porter (fuerzas competitivas) y DAFO realizado, elige la estrategia competitiva más adecuada para el negocio.</p> <p>D) Hacer una propuesta de valor en base a un lienzo CANVAS propuesto.</p> <p>E) Distingue las características de nuevos modelos de negocio (longtail, freemium, multiplataforma y app).</p> <p>F) En base a un ejemplo de empresa con modelo de negocio tradicional, propone cómo podrían adoptar un nuevo modelo de negocio, con ventajas e inconvenientes.</p> <p>G) Propone un modelo de negocio que responda a unas necesidades recogidas en un determinado contexto, justificando la propuesta de valor del mismo.</p> <p>H) Modifica uno o varios atributos de un modelo de negocio con el objetivo de solucionar uno o varios problemas identificados, adaptándose a los posibles escenarios futuros.</p> <p>I) Elige el modelo de negocio más adecuado a un contexto concreto, entre varios propuestos, razonando su elección.</p>



	SABERES BÁSICOS	TAREAS (ESTÁNDARES EVALUABLES)
BLOQUE 2 (Cont.)	<p>La función comercial. Segmento de clientes. La propuesta de valor. Canales. Relaciones con clientes. Fuentes de ingresos. Estrategias de marketing. El punto de vista de los clientes: mapa de empatía. La competencia y los nichos de mercado. La protección de la idea, del producto y de la marca.</p>	<p>A) Sabe aplicar a distintas situaciones las variables de marketing-mix. B) Conoce la definición de marca y decide sobre la elección de la misma: marca de fabricante (única y múltiple) y blanca o de distribuidor. C) Conoce la definición de precio y los distintos métodos de fijación de precios: basados en los costes, competencia y demanda. D) Conoce la definición de canal de distribución y los distintos tipos (corto, largo y directo). E) Conoce la definición de comunicación comercial y sus distintos instrumentos: publicidad, promoción, fuerza de ventas y relaciones públicas. F) Distingue las diferentes estrategias del marketing: diferenciada, indiferenciada y concentrada. G) Conoce los planteamientos de RSC aplicados al marketing e identifica los ámbitos que se pueden aplicar a una determinada empresa según su actividad: información al consumidor, imagen de marca, comercio justo, consumo responsable, productos ecológicos, respeto al medio ambiente, esponsorización. H) Conoce el concepto de segmentación de mercados y su utilidad para las empresas y consumidores. I) Aplica criterios variables de segmentación de mercados en distintos casos prácticos (demográfico, geográfico, socioeconómico, ...).</p>
	<p>La gestión de los recursos humanos. Formación y funcionamiento de equipos ágiles. Habilidades que demanda el mercado de trabajo. La contratación y las relaciones laborales de la empresa. Las políticas de igualdad y de inclusión en las empresas.</p>	<p>A) Enumera tres funciones del departamento de recursos humanos. B) Ante un ejemplo práctico, diferencia los tipos de contratos que debe hacer a los trabajadores/as (solo temporal/indefinido, jornada completa y tiempo parcial). C) Ante un estímulo propone medidas de igualdad e inclusión para sus trabajadores/as. D) Ante un supuesto dado, propone estímulos económicos y no económicos que incrementen la motivación de los trabajadores.</p>
	<p>Redacción de un plan de negocios básico. Las herramientas de presentación de un proyecto o de una idea. Metodología: narración de historias o storytelling y el discurso en el ascensor o elevator pitch. Otras metodologías.</p>	<p>A) Conoce al menos una herramienta de entre las siguientes (narración de historias, discurso del ascensor, CANVAS).</p>



	SABERES BÁSICOS	TAREAS (ESTÁNDARES EVALUABLES)
BLOQUE 3	La función productiva. Proceso productivo. Eficiencia y productividad. Actividades clave. Recursos clave. Asociaciones clave. Estructura de costes: clasificación y cálculo de costes.	<p>A) Diferencia entre productividad global y productividad de un factor de manera teórica.</p> <p>B) Resuelve ejercicios prácticos de cálculo de la productividad de la mano de obra, y la productividad global explicando lo que significa cada resultado, a partir de datos sencillos.</p> <p>C) Calcula la variación porcentual de la productividad de la mano de obra y de la productividad global entre dos períodos distintos, interpretando el resultado.</p> <p>D) Identifica los distintos métodos de mejora de la productividad justificando en qué manera inciden en ella.</p> <p>E) Distingue entre costes fijos y variables. Pone ejemplos.</p> <p>F) Identifica el resultado (beneficio/ pérdida) como la diferencia (positiva/ negativa) entre ingresos y gastos.</p> <p>G) Calcula los resultados de una empresa (beneficio o pérdida) en un ejercicio económico.</p> <p>H) Identifica y calcula el coste fijo, coste variable unitario, coste variable total y el coste total.</p> <p>I) Calcula el ingreso total.</p> <p>J) Representa gráficamente los costes fijos, los costes variables totales, los costes totales y los ingresos totales.</p> <p>K) Identifica gráficamente la zona de beneficios y la de pérdidas.</p> <p>L) Define el punto muerto o umbral de rentabilidad y reconoce su importancia para la supervivencia de la empresa.</p> <p>M) Calcula el punto muerto de una empresa o umbral de rentabilidad a partir de unos datos e interpreta el resultado.</p> <p>N) Calcula los costes fijos de una empresa, el precio de venta unitario o el coste variable unitario a partir del punto muerto o umbral de rentabilidad.</p> <p>O) Calcula el beneficio de una empresa conocido el punto muerto, así como otros datos imprescindibles.</p>



SABERES BÁSICOS	TAREAS (ESTÁNDARES EVALUABLES)
<p>BLOQUE 4</p> <p>La función financiera. Estructura económica y financiera. Inversión. Valoración y selección de inversiones. Recursos financieros. Análisis de fuentes alternativas de financiación interna y externa.</p>	<p>A) Maneja los conceptos: Desembolso inicial (-A), tiempo (n) y los flujos de caja (Q) calculados a partir de los cobros y los pagos de cada periodo.</p> <p>B) Conoce y aplica el método dinámico de selección de inversiones, que tiene en cuenta el cambio de valor del dinero a lo largo del tiempo (valor actual neto), hasta dos años. Entiende sus ventajas y sus limitaciones.</p> <p>C) Interpreta el significado de la TIR (Tasa interna de retorno).</p> <p>D) Aplica razonadamente el método estático de valoración de inversiones (Pay back), y comprende sus limitaciones.</p> <p>E) Maneja la clasificación de las diferentes fuentes de financiación, según los criterios de procedencia (interna y externa), propiedad (propia y ajena) y plazo de devolución (corto plazo y largo plazo).</p> <p>F) Identifica los recursos propios de la empresa: Aportaciones iniciales de los socios y las socias, ampliaciones de capital social y autofinanciación (de mantenimiento y de enriquecimiento), así como sus ventajas e inconvenientes.</p> <p>G) Distingue los tipos de financiación ajena a largo plazo de la empresa y sus costes.</p> <ul style="list-style-type: none">a. La emisión de obligaciones (empréstitos).b. Las líneas de crédito y los préstamos.c. El contrato de arrendamiento: leasing y renting. <p>H) Distingue los tipos de financiación ajena a corto plazo de la empresa y sus costes.</p> <ul style="list-style-type: none">a. Crédito comercial de proveedores.b. Los préstamos y las líneas de crédito bancarios: diferencia entre préstamo y crédito.c. Financiación a través de factoring y descuento comercial: diferencias entre factoring y descuento comercial. <p>I) Diferencia entre el coste de financiación de una fuente propia y otra ajena.</p> <p>J) Toma decisiones de financiación teniendo en cuenta la rentabilidad de la inversión y el coste de financiación.</p> <p>K) Recomienda fuentes de financiación adecuadas a la estructura económica y financiera de una empresa concreta.</p>



SABERES BÁSICOS	TAREAS (ESTÁNDARES EVALUABLES)
<p>BLOQUE 5</p> <p>La información en la empresa: obligaciones contables. Composición y valoración del patrimonio. Cuentas anuales e imagen fiel. Elaboración del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias. El análisis de resultados: estudio de mercado, análisis e interpretación de la información contable y análisis de estados financieros.</p>	<p>A) Identifica los elementos patrimoniales y los clasifica correctamente.</p> <p>B) Clasifica en el balance, debidamente agrupados en las siguientes masas patrimoniales, un listado de elementos patrimoniales.</p> <p>C) Activo: Activo No Corriente y Activo Corriente.</p> <p>D) Neto +Pasivo: Patrimonio Neto, Pasivo No Corriente y Pasivo Corriente.</p> <p>E) Identifica y aplica la igualdad fundamental del patrimonio: $ACTIVO = NETO + PASIVO$ y, a partir de ella, determina el valor numérico de algún elemento o masa patrimonial de cuantía desconocida.</p> <p>F) Reconoce la estructura del balance de una empresa en equilibrio patrimonial, en suspensión de pagos y en quiebra.</p> <p>G) Calcula y valora la correlación existente entre el activo no corriente y los capitales permanentes, así como la necesidad de tener un fondo de maniobra positivo y sus razones.</p> <p>H) Calcula e interpreta el resultado de una ratio dada y definida en el enunciado (solvencia, endeudamiento, garantía) y la rentabilidad económica y financiera.</p> <ul style="list-style-type: none">a. $Solvencia = Activo\ corriente / P\ corriente$b. $Endeudamiento = Deudas\ (Pasivo) / Financiación\ total\ (Pasivo+Neto)$c. $Garantía = Activo / Pasivo$d. $Rentabilidad\ económica = Beneficio\ económico\ (BAIT) / Activo\ total \times 100$e. $Rentabilidad\ financiera = Beneficio\ neto / Patrimonio\ neto \times 100$ <p>I) Calcula e interpreta la cuota de mercado de una o varias empresas en función de unos datos determinados.</p> <p>J) Interpreta y relaciona la rentabilidad económica con el coste de la financiación ajena.</p> <p>K) Propone medidas para corregir situaciones de desequilibrio identificadas con el fondo de maniobra o con las ratios, dado un valor de referencia.</p>



2. ESTRUCTURA DE LA PRUEBA, CRITERIOS GENERALES DE EVALUACIÓN Y CALIFICACIÓN Y MATERIALES NECESARIOS.

El Real Decreto 534/2024, de 11 de junio, por el que se regulan los requisitos de acceso a las enseñanzas universitarias oficiales de Grado, las características básicas de la prueba de acceso y la normativa básica de los procedimientos de admisión, en el artículo 18.4 establece que: “Al inicio de cada curso escolar, la comisión organizadora hará públicos los criterios de organización, la estructura básica de los ejercicios y los criterios generales de evaluación”. Y, a los efectos de facilitar el trabajo de las coordinaciones de cada materia, representantes de todos los distritos universitarios españoles (CRUE) han diseñado para el curso 2024/2025, una propuesta de acuerdos de mínimos sobre las orientaciones de materias de acceso y admisión a la universidad que han sido tenidas en cuenta para la elaboración de esta ficha.

Cada una de las pruebas de la evaluación de Bachillerato para el acceso a la universidad tendrá una duración de 90 minutos.

El modelo de ejercicio será único y se estructurará en diferentes bloques. En el caso del modelo de examen de Empresa y Diseño de Modelos de Negocio constará de 5 bloques y a cada bloque le corresponderá 1 pregunta (en total serán 5 preguntas), de las cuales el/la estudiante responderá, a su elección, a 4 de ellas. Dentro de cada pregunta, habrá dos opciones (A y B) de las cuales el/la alumno/a responderá, a su elección, a una de las dos. La puntuación máxima de cada pregunta será de 2,5 puntos.

En la medida de lo posible, las preguntas tendrán un enfoque competencial, y serán de carácter semiconstruido o abierto.

Como materiales adicionales en la prueba de acceso, el estudiante podrá disponer de calculadora, de conformidad con los modelos autorizados para la prueba de evaluación. En este sentido, las calculadoras que contengan alguna de las teclas que se muestran a continuación no están permitidas. Esas teclas sirven para:

- Resolver integrales u operar con matrices.
- Cálculo simbólico (resolver ecuaciones).





- Representación gráfica. Estas suelen tener, además, pantallas muy grandes.



- Programar.



Por otro lado, los modelos fx-350SP X y fx-350LA PLUS de Casio no presentan ninguna de las teclas anteriores, pero permiten realizar cálculo matricial, por lo que tampoco están permitidas.

Fx-350LA PLUS



fx-95ES PLUS



fx-350SP X



Las indicaciones anteriores no son exhaustivas, pero cubren la gran mayoría de las calculadoras no permitidas en la prueba de la PAU.

3. MODELO DE EXAMEN

EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

- Responda en el pliego en blanco a **cuatro** de las cinco preguntas que se proponen. De cada una de las seleccionadas conteste **una única opción**, A o B. Todas las preguntas se calificarán con un máximo de **2,5 puntos**.
- Agrupaciones de preguntas que sumen más de 10 puntos o que no coincidan con las indicadas conllevarán la **anulación** de la(s) última(s) pregunta(s) seleccionada(s) y/o respondida(s) en cada bloque.

Pregunta 1. Opción A. Quiere constituir una empresa comercial y se enfrenta a tomar diferentes decisiones en cuanto a la forma jurídica de su sociedad, la localización de sus instalaciones y la zona geográfica en la que actuar (o ámbito de actuación):

- a) Indique 4 formas sociales que pueda adoptar y que le confieran personalidad jurídica propia, independiente de la de sus propietarios (1 punto).
- b) Indique tres factores que debe tener en consideración al elegir el lugar o emplazamiento en el que desarrollará su actividad productiva (0,75 puntos).
- c) Atendiendo a la zona geográfica (o ámbito de actuación), indique entre cuántos tipos de empresa podría elegir (solo citar) (0,75 puntos).

Pregunta 1. Opción B. La empresa Industrial Nonaya SA es una sociedad anónima constituida por 4 amigos, cuyo ciclo de explotación engloba las siguientes fases: aprovisionamiento, fabricación y venta. En la actualidad tienen casi 100 trabajadores.

- a) Indique cuatro aspectos que la caracterizan al ser una sociedad anónima (0,75 puntos).
- b) Clasifique la empresa Nonaya SA según su forma jurídica, el tamaño, la propiedad del capital y el sector de actividad (1 punto).
- c) Explique brevemente 3 estrategias de crecimiento externo que podría plantearse para ampliar su negocio (0,75 puntos).

Pregunta 2. Opción A. Maserati es un fabricante italiano de referencia en el sector de los automóviles de lujo:

- a) Justifique el tipo de estrategia de marketing que utiliza Maserati para comercializar sus automóviles de lujo (1 punto).
- b) ¿Qué variables cree que tiene en cuenta Maserati para fijar el precio de sus automóviles? Justifique la respuesta (0,75 puntos).
- c) Indique 3 estímulos que la empresa puede adoptar para fomentar la motivación de sus trabajadores (0,75 puntos).

Pregunta 2. Opción B. Apple y Mercadona son 2 empresas que utilizan 2 estrategias de marca distintas:

- a) Identifique la estrategia de marca utilizada en cada caso, justificando brevemente la respuesta (1 punto).
- b) Indique 4 instrumentos de comunicación comercial que puede utilizar las empresas mencionadas para dar a conocer sus productos en el mercado y así incentivar sus ventas (0,75 puntos).
- c) Indique 3 estímulos económicos que cualquiera de ellas puede adoptar para fomentar la motivación de sus trabajadores (0,75 puntos).

Pregunta 3. Opción A. La empresa Urriellu, SL ha producido en 20X1 un total de 1000 unidades que vendió a un precio unitario de 200 €, utilizando 5 trabajadores con un salario medio de 20000 € cada uno, y maquinaria durante un total de 2000 horas, con un coste de 30 €/hora.

- a) Calcule la productividad global de 20X1 e interprete el resultado (1 punto).
- b) Si 1000 unidades es el umbral de rentabilidad y el coste variable por unidad asciende a 75 €, ¿A cuánto ascienden los costes fijos de la empresa Urriellu, SL? Indique dos ejemplos de costes fijos (1 punto).
- c) ¿Cuál es el número de unidades que debería vender en 20X1 si quiere obtener un beneficio de 4000€? (0,5 puntos).

Pregunta 3. Opción B. Puerta de Occidente comercializa un único producto, disponiendo de la siguiente información relativa a 20X1: precio de venta unitario = 20 €; coste variable unitario = 16 €; costes fijos totales = 20 000 €; ventas = 6000 unidades; beneficio = 4000 €:

- a) Calcule el umbral de rentabilidad en 20X1 e interprete su significado (1 punto).
- b) Manteniendo constantes los costes fijos y el margen unitario, ¿qué volumen de ventas debería alcanzar la empresa en 20X2 para duplicar el beneficio? (0,5 puntos).
- c) Para producir el número de unidades que representa su umbral de rentabilidad (calculado en el apartado 3B.1), Puerta de Occidente ha utilizado 2 trabajadores con un salario medio de 20000 € cada uno, y maquinaria durante un total de 1000 horas, con un coste de 20 €/hora. Calcule la productividad global de 20X1 € e interprete el resultado (1 punto).

Pregunta 4. Opción A. El Sr. Salas quiere invertir unos ahorros de 40.000 €, y se le plantean 2 posibilidades de inversión. En la inversión A el primer año no se prevén flujos de caja y en el segundo año se estiman unos cobros de 80 000 € y unos pagos de 30 000 €. En la inversión B el primer año tendría cobros por 70.000 € y pagos por 10.000 €, y el segundo año sólo pagos por valor de 10.000 €. El tipo de interés de descuento es del 5 %.

- Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de cada una de las dos posibilidades de inversión que se le plantean al Sr. Salas (1 punto).
- Según el criterio dinámico de valoración de inversiones del VAN, ¿cuál de las dos posibilidades de inversión le recomendaría al Sr. Salas y por qué? (0,75 puntos).
- Enumere los dos tipos de fuentes de financiación de las que dispondría el Sr. Salas para financiar la inversión recomendada, atendiendo al criterio de la propiedad o titularidad, y señale un ejemplo de cada una de ellas (0,75 puntos).

Pregunta 4. Opción B. El asesor de la empresa Pomarada SL debe emitir un informe para aconsejar o no la adquisición de una nueva maquinaria compleja. La información que se le proporciona para realizar su informe es la siguiente: con los flujos de efectivo estimados de la operación la Tasa Interna de Retorno (TIR) de la inversión es del 6 %:

- Si la compra se financiase al 100 % con un préstamo bancario, a devolver en menos de un año, cuyo tipo de interés es del 5 %, ¿qué le aconsejaría el asesor en su informe, llevar a cabo la inversión o descartarla? Justifique la respuesta (1 punto).
- Clasifique, atendiendo a los criterios de procedencia, propiedad (o titularidad) y plazo de devolución, el préstamo bancario con el que la empresa Pomarada SL financiaría la inversión anterior, si finalmente decidiese llevarla a cabo (0,75 puntos).
- Señale las principales diferencias que existen entre el préstamo bancario y una línea o cuenta de crédito (0,75 puntos).

Pregunta 5. Opción A. La empresa Llavandera SL presenta la siguiente composición de su estructura económica y financiera a cierre de 20X1: Activo No Corriente: 60 %; Activo Corriente: 40 %; Pasivo No corriente: 50 %; Pasivo Corriente: 30 %; Patrimonio Neto: el resto.

- Sabiendo que la cifra total de Activo es de 100 000 €, confeccione el balance de la empresa Llavandera SL al cierre de 20X1 (1 punto):

ACTIVO NO CORRIENTE		PATRIMONIO NETO	
ACTIVO CORRIENTE		PASIVO NO CORRIENTE	
		PASIVO CORRIENTE	
TOTAL		TOTAL	

- Calcule el Capital Corriente o Fondo de Maniobra e interprete el resultado obtenido (0,75 puntos).
- Calcule la ratio de Garantía (Activo / Pasivo) e interprete el resultado obtenido (0,75 puntos).

Pregunta 5. Opción B. La empresa Comercial Respina, SA presenta este Balance a cierre de 20X1 (cifras en €):

ACTIVO NO CORRIENTE	?	PATRIMONIO NETO	?
ACTIVO CORRIENTE	9.000	PASIVO NO CORRIENTE	15.000
		PASIVO CORRIENTE	?
TOTAL	?	TOTAL	120.000

- Complete los huecos en las masas patrimoniales del Balance, sabiendo que el valor del Capital Corriente o Fondo de Maniobra (Activo Corriente – Pasivo Corriente) es de – 6.000 € (1 punto).
- Justifique si la empresa se encuentra en una situación de equilibrio o desequilibrio patrimonial (0,75 puntos).
- Calcule e interprete la ratio de Endeudamiento (Pasivo / (Patrimonio Neto+Pasivo)) (0,75 puntos).



4. MODELO DE EXAMEN RESUELTO Y CRITERIOS ESPECIFICOS DE CORRECIÓN

Pregunta 1. Opción A

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 cada forma social.**

Sociedad colectiva; sociedad comanditaria; sociedad de responsabilidad limitada; sociedad limitada nueva empresa; sociedad anónima; cooperativa; sociedad laboral.

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 cada factor.**

La cercanía a la demanda, el coste del local, las características del local, los transportes y comunicaciones...

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 4 tipos 0,75; 3 tipos 0,5; 1 o 2 tipos 0,25.**

Locales (en una localidad concreta), regionales (en la misma región o Comunidad), nacionales (en un único país) y multinacionales/internacionales (con filiales de producción o venta en otros países).

Pregunta 1. Opción B

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 4 aspectos 0,75; 3 aspectos 0,5; 1 o 2 aspectos 0,25.**

Número de socios necesarios: uno (unipersonal) o más; responsabilidad de los socios limitada al capital aportado; capital dividido en acciones; capital mínimo necesario de 60.101,21 €, desembolsado al menos en un 25% en el momento de la constitución; transmisión de las acciones libre; razón social formada por el nombre de la sociedad seguido de "SA"; tributan por el impuesto de sociedades...

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 cada clasificación.**

Según su forma jurídica: societaria.

Según el tamaño: mediana.

Según la propiedad del capital: privada.

Según el sector de actividad: sector secundario.

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 cada estrategia.**

Posibles estrategias de crecimiento externo (elegir y explicar en qué consisten 3 de ellas):

Fusión; absorción; cooperación; participación; Joint Venture; franquicias.



Pregunta 2. Opción A

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,5 la definición y 0,5 la justificación de la estrategia de Maserati.

La segmentación de mercados es la identificación de grupos homogéneos de consumidores ante un determinado bien o servicio (los llamados segmentos).

Maserati utiliza una estrategia concentrada, ya que vende coches de alta gama dirigidos a un segmento concreto del mercado, con muy alto poder adquisitivo.

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,5 la estrategia y 0,25 la justificación.

Utiliza una doble estrategia de precios: basada en costes, añadiendo un margen de beneficio a los mismos, y también de imagen de marca o prestigio, fijando precios altos asociados a la calidad y las prestaciones de los automóviles.

Las estrategias basadas en la demanda y en la competencia apenas tienen influencia en este caso.

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 cada técnica de motivación.

(La lista no es exhaustiva, admitiéndose otros estímulos correctos; elegir 3).

Estímulos económicos: mayor complemento salarial; retribuciones en especie (coche de empresa, ticket restaurante, móvil, etc.); aportaciones a planes de pensiones.

No económicos: flexibilidad de horarios que permita la conciliación familiar; formación y promoción; reconocimiento del trabajo; colaboración en el trabajo y delegación de funciones.

Pregunta 2. Opción B

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,5 la estrategia de cada empresa.

Apple utiliza una estrategia de marca única para los productos que fabrica y comercializa. Mercadona utiliza una estrategia de marca blanca o de distribuidor (Hacendado, Deliplus, Bosque Verde, etc.).



b) La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 4 tipos 0,75; 3 tipos 0,5; 1 o 2 tipos 0,25.

- Publicidad: uso de los medios de comunicación de masas (radio, TV, prensa, internet).
- Promoción de ventas: rebajas, regalos, sorteos, vales de descuento.
- Fuerza de ventas o venta personal: a través de los comerciales.
- Relaciones públicas: patrocinios, esponsorización, organización de actividades culturales, colaboración con entidades benéficas.

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 punto: 0,25 cada técnica.

(La lista no es exhaustiva, admitiéndose otros estímulos correctos)

Estímulos económicos: mayor complemento salarial; retribuciones en especie (coche de empresa, ticket restaurante, móvil, etc.); aportaciones a planes de pensiones.

Pregunta 3. Opción A

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,5 el cálculo de la productividad global y 0,5 la interpretación.

El valor de la producción en 20X1 es de 200 000 € (1000×200)

El coste total de los factores empleados es de 160 000 € ($5 \times 20\ 000 + 2000 \times 30$)

La productividad global = $200\ 000 / 160.000 = 1,25$

Interpretación: La productividad global es la relación entre el valor de la producción obtenida en un determinado período de tiempo y la cantidad total de factores utilizados para su obtención (trabajo, capital o aprovisionamientos). En este caso, dicha relación es de 1,25.

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,5 puntos cálculo del umbral de rentabilidad y 0,25 puntos cada ejemplo de costes fijos

Umbral de rentabilidad = $CF / (p - cv)$

$1.000 = CF / (200 - 75)$

CF = 125.000 €

Ejemplos de costes fijos: alquiler del local en el que está instalada la empresa; seguro de incendios del local; amortización de la maquinaria; sueldo del guardia de seguridad; ...



c) La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,5 puntos por el cálculo de las ventas necesarias en 20X1.

Para alcanzar el beneficio objetivo en 20X1 se puede hacer de diferentes formas. Una de ellas:

$$V \times (200 - 75) = 125.000 + 4.000$$

$$V = \mathbf{1.032 \text{ unidades}}$$

Pregunta 3. Opción B

a). La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: 0,5 el cálculo del umbral de rentabilidad y 0,5 la interpretación.

Umbral de rentabilidad es el nivel de ventas en el que la empresa cubre todos los costes fijos, y a partir del cual comienza a tener beneficios.

$$\text{Umbral de rentabilidad (20X1)} = 20\ 000 / (20 - 16) = \mathbf{5.000 \text{ unidades.}}$$

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,5 puntos por el cálculo de las ventas necesarias en 20X2.

Para alcanzar el beneficio objetivo en 20X2 se puede hacer de diferentes formas. Una de ellas:

$$V \times (20 - 16) = 20\ 000 + 8000$$

$$V = \mathbf{7.000 \text{ unidades}}$$

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de 1 punto: cálculo de la productividad global en 20X1 y 0,5 la interpretación.

El valor de la producción en 20X1 es de 100 000 € (5 000 × 20)

El coste total de los factores empleados es de 60 000 € (2 × 20 000 + 1 000 × 20)

$$\text{La productividad global} = 100\ 000 / 60\ 000 = \mathbf{1,666}$$

Interpretación: La productividad global es la relación entre el valor de la producción obtenida en un determinado período de tiempo y la cantidad total de factores utilizados para su obtención (trabajo, capital o aprovisionamientos). En este caso, dicha relación es de 1,666.



Pregunta 4. Opción A

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,5 cada cálculo del VAN.**

$$\text{VAN (A)} = - 40\,000 + 50\,000 / (1,05)^2 = \mathbf{5.351,4\ €}$$

$$\text{VAN (B)} = - 40\,000 + 60\,000 / 1,05 - 10\,000 / (1,05)^2 = \mathbf{8.072,6\ €}$$

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 elegir bien la opción; 0,5 la justificación de la elección.**

Elegiría la **inversión B**, ya que el **VAN** de esta es **superior**.

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 señalar cada tipo; 0,25 poner bien los ejemplos.**

Según criterio de propiedad o titularidad, existen dos tipos de fuentes de financiación: la propia (ejemplo: capital, reservas...) y la ajena (ejemplo: un préstamo bancario, línea de crédito, crédito comercial, descuento de efectos...).

Pregunta 4. Opción B

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 por la decisión a adoptar; 0,75 por la justificación.**

El asesor debe proponer llevar a cabo la operación, debido a que, al ser superior la TIR de la operación al coste efectivo de financiación de la misma, el Valor Actual Neto (VAN) de la inversión sería positivo.

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 cada criterio.**

Según criterio de procedencia: externa.

Según criterio de propiedad o titularidad: ajena.

Según criterio de plazo de devolución: a corto plazo.

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,5 por distinguir lo que se recibe en el momento de solicitarlos; 0,25 por identificar cómo calcular el importe de los intereses** que se pagan en cada caso.

Préstamo bancario: la empresa recibe la cantidad fija de dinero por él solicitada, comprometiéndose, pasado un tiempo, a devolver dicha cantidad y a pagar intereses por la totalidad del dinero solicitado.

Línea o cuenta de crédito: el banco concede a la empresa la posibilidad de disponer de un límite de dinero en una cuenta de crédito, con la ventaja de que solo se pagarán intereses por la parte que finalmente se haya utilizado.



Pregunta 5. Opción A

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: - 0,25 cada error.**

ACTIVO NO CORRIENTE	60 000	PATRIMONIO NETO	20 000
ACTIVO CORRIENTE	40 000	PASIVO NO CORRIENTE	50 000
		PASIVO CORRIENTE	30 000
TOTAL	100 000	TOTAL	100 000

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 el cálculo del CC o FM y 0,5 la interpretación.**

$$CC = 40\ 000 - 30\ 000 = \mathbf{10\ 000\ €}$$

Interpretación: Es el exceso de los activos que se van a convertir en liquidez en el C/P sobre las deudas que la empresa debe abonar en el C/P. Debe ser positivo para que la empresa no tenga problemas para afrontar su pagos o compromisos en el C/P.

c) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 el cálculo de la ratio de garantía y 0,5 la interpretación.**

$$\text{Garantía} = 100 / (50 + 30) = \mathbf{1,25}$$
 (La ratio se puede calcular sobre % o valores absolutos).

Interpretación: Por cada 1 € de deuda de la empresa dispone de 1,25 € de valor de activos. (Pueden hacer referencia a que es una ratio que Indica la solvencia a largo plazo, que mide la distancia a la quiebra que tiene la empresa...).

Pregunta 5. Opción B

a) La puntuación máxima de esta pregunta es de **1 punto: 0,25 por cada hueco del Balance.**

$$\text{Total Activo} = 120.000$$

$$\text{ANC} = 111.000 \text{ (por diferencia)}$$

$$\text{PC} = 15.000 \text{ (CC = AC - PC; } - 6.000 = 9.000 - \text{PC)}$$

$$\text{PN} = 70.000 \text{ (por diferencia)}$$

b) La puntuación máxima de esta pregunta es de **0,75 puntos: 0,25 acertar en el diagnóstico del desequilibrio a C/P y 0,5 justificarlo bien.**

Existe una situación de desequilibrio financiero a C/P (suspensión de pagos), porque la empresa previsiblemente tendrá problemas para afrontar su pagos o compromisos en el C/P.



c) La puntuación máxima de esta pregunta es de 0,75 puntos: 0,25 el cálculo de la ratio de endeudamiento y 0,5 la interpretación.

$$\begin{aligned} \text{Ratio de Endeudamiento} &= \text{Pasivo} / (\text{Patrimonio Neto} + \text{Pasivo}) \\ &= [(15.000 + 15.000) / (90.000 + 15.000 + 15.000)] \\ &= 30.000 / 120.000 = \mathbf{0,25} \end{aligned}$$

Interpretación: la relación entre las deudas de la empresa y el total del Patrimonio Neto y Pasivo es de 0,25; es decir, el endeudamiento representa el 25% de la estructura financiera de la empresa (lo que equivale a decir que la empresa financia un 25% de sus inversiones y recursos totales con recursos ajenos).