



CORRECCIÓN EXAMEN PAU JUNIO 2025

PREGUNTA CORTAS

1. Petunia Beneyto, una destacada empresaria del sector textil, quiere adquirir unas naves de grandes dimensiones en un polígono industrial con la capacidad suficiente para instalar una de sus plantas de producción. Explique tres factores de localización que debería considerar para tomar la decisión. **(PUEDES PONER LOS TRES FACTORES QUE QUIERAS)**

Aprovisionamiento materias primas	En ocasiones es importante estar cerca de materias primas.
Mano de obra	En algunos lugares la mano de obra es más barato o está más cualificada.
Comunicaciones e infraestructuras	Algunos negocios necesitan estar bien comunicados con otras zonas.
Coste del terreno	Los terrenos de determinadas zonas son más caros o baratos que otras.
Legislación y ayudas económicas	En algunas regiones o países puede haber leyes o ayudas diferentes.
Servicios complementarios	En determinados sitios podemos acceder a servicios cercanos o industrias auxiliares.

Para tomar la decisión debería tener en consideración los tres factores de localización siguientes:

La proximidad de las materias primas y /o de los proveedores: Es importante que la planta esté cerca de los proveedores de materias primas y materiales textiles, ya que esto reduce los costes de transporte, mejora la logística de aprovisionamiento y asegura una mayor rapidez en el suministro.

Accesibilidad y comunicaciones (comunicaciones e infraestructuras): Debe valorar la existencia de buenas infraestructuras de transporte (carreteras, autopistas, ferrocarril o puertos), que faciliten tanto la distribución del producto final como el acceso de trabajadores y vehículos a la planta.



Por último, otro factor a tener en cuenta sería el **coste del suelo**: El **precio del terreno o del alquiler de las naves** es un factor determinante.

2. Imagine que usted es analista de negocios y le han proporcionado la siguiente información sobre una empresa:

- Número de personas empleadas: 150.
- Ingresos anuales: 20 millones de euros.
- Actividad principal: elaboración de productos lácteos (quesos y yogures).
- Propiedad del capital: el 100% de las acciones está en manos de los miembros de la familia fundadora.

A partir de esta información, clasifique la empresa según su tamaño, sector económico y tipo de propiedad del capital. Justifique su respuesta.

La empresa en cuestión es **mediana**, del **sector secundario** y la propiedad del capital es **privada**. Según el tamaño es **mediana empresa** ya que tiene 150 empleados, es decir, está entre 50 y 249 empleados, además el volumen de negocio está por debajo de los 50 millones de euros, 20 millones de euros. Pertenece al sector secundario ya que la empresa se encarga de la elaboración de productos lácteos, fabrica quesos y yogures, transforma materias primas en productos elaborados. Por último, es una empresa privada ya que el capital está en manos, íntegramente, de los miembros de una familia.

3. Responda una de las siguientes opciones:

- **OPCIÓN A:** Explique en qué consiste el storytelling y describa su utilidad en el marco de la presentación de proyectos empresariales.

El **storytelling** es una herramienta de comunicación que consiste en transmitir ideas, valores o mensajes a través de historias que conectan emocionalmente con el público. En lugar de presentar solo datos fríos o argumentos técnicos, el storytelling utiliza relatos, ejemplos o experiencias, palabras, imágenes, música o sonidos que crean historias que conmueven y emocionan, que hacen la información más atractiva, comprensible y memorable.



En el marco de un proyecto empresarial, el storytelling permite:

1. **Captar la atención del público** (inversores, clientes, socios, etc.) desde el principio.
 2. **Generar conexión emocional**, aumentando el interés y la confianza en la idea presentada.
 3. **Explicar conceptos complejos de forma sencilla**, a través de ejemplos o situaciones reales.
 4. **Diferenciar el proyecto frente a la competencia**, creando una identidad única y auténtica.
- OPCIÓN B: Una sociedad laboral realiza una ampliación de capital, después de la cual el 33% del capital total queda en manos de sus trabajadores. Justifique si podría seguir considerándose como sociedad laboral.

No, no podría seguir considerándose como sociedad laboral porque una sociedad laboral debe cumplir el requisito de que **al menos el 51% del capital social** esté en manos de los trabajadores que tiene un contrato indefinido. Ninguno de los socios puede tener más de una tercera parte de las acciones o participaciones.

En este caso, tras la ampliación de capital, **solo el 33%** del capital está en manos de los trabajadores, por lo que no se cumple el requisito legal mínimo. Como consecuencia, la empresa perdería su calificación jurídica de sociedad laboral.

4. En relación con el análisis del entorno empresarial, responda una de las siguientes opciones:
 - OPCIÓN A: Según el análisis PESTEL, explique un factor político y un factor económico que puedan influir en la estrategia de expansión internacional de una empresa. **(PUEDES PONER LOS FACTORES QUE QUIERAS)**

Factor político: Estabilidad del gobierno del país de destino. La estabilidad política influye directamente en la seguridad jurídica, la protección de inversiones extranjeras y la previsibilidad del entorno empresarial. Si un país sufre inestabilidad o cambios frecuentes de gobierno, la empresa puede enfrentarse a **riesgos elevados**, como nacionalizaciones, conflictos o cambios repentinos en las políticas económicas.



Factor económico: Tipo de cambio e inflación. El tipo de cambio afecta al coste de importar o exportar y a la rentabilidad de operar en un país extranjero. Una moneda muy inestable o con alta inflación puede provocar **pérdidas económicas** y dificultar la planificación financiera. Por el contrario, una economía con **crecimiento sostenido y estabilidad monetaria** resulta más atractiva para invertir y expandirse.

- **OPCIÓN B:** Según el modelo de Porter, explique en qué consisten las barreras de entrada. Ponga un ejemplo.

Las **barreras de entrada** son obstáculos o dificultades que deben superar las empresas que quieren entrar en un determinado sector o mercado. Estas barreras protegen a las empresas ya establecidas frente a nuevos competidores, ya que dificultan la entrada de nuevas empresas y reducen la competencia. Algunos ejemplos de barreras de entrada incluyen: **(SOLO HAY QUE PONER UNO, EL QUE QUIERAS)**

- **Altos costes iniciales de inversión** (infraestructuras, tecnología, maquinaria).
 - **Economías de escala** (las empresas grandes producen a menor coste que una nueva empresa).
 - **Lealtad a marcas consolidadas** o reputación de las empresas existentes.
 - **Requisitos legales o licencias** necesarios para operar.
 - **Acceso limitado a canales de distribución.**
5. En referencia a la función comercial de la empresa, responda una de las siguientes opciones:
- **OPCIÓN A:** Explique la diferencia entre los conceptos de canal directo y canal indirecto. Justifique a cuál de los canales anteriores corresponde cada uno de los siguientes casos: (1) Tienda online de IKEA en su propia página web; (2) Empresa editorial que vende sus libros en la página web de la librería La Casa del Libro.

En el **canal directo** no existen intermediarios, sino que el propio fabricante es el que distribuye el producto al consumidor final. El gran auge de internet ha permitido que cada vez más empresas elijan este canal.



Los **canales de distribución indirectos** pueden ser cortos o largos, dependiendo del número de intermediarios que haya en la cadena de distribución.

- En el **canal corto** sólo existe un intermediario minorista, de manera que el fabricante vende al minorista y este al consumidor final.
- En el **canal largo**, existen dos o más intermediarios (al menos un mayorista y un minorista). A veces puede ocurrir que haya dos o más mayoristas por lo que el canal se va haciendo más largo.

(1) **Tienda online de IKEA en su propia página web. CANAL DIRECTO.** IKEA está vendiendo directamente al consumidor a través de su propia plataforma digital, sin intermediarios.

(2) **Empresa editorial que vende sus libros en la página web de la librería La Casa del Libro. CANAL INDIRECTO.** En este caso, la editorial utiliza una **empresa intermediaria** (la librería La Casa del Libro) para llegar al cliente final.

- **OPCIÓN B:** Defina el concepto de mapa de empatía. Indique los componentes principales que debe incorporar.

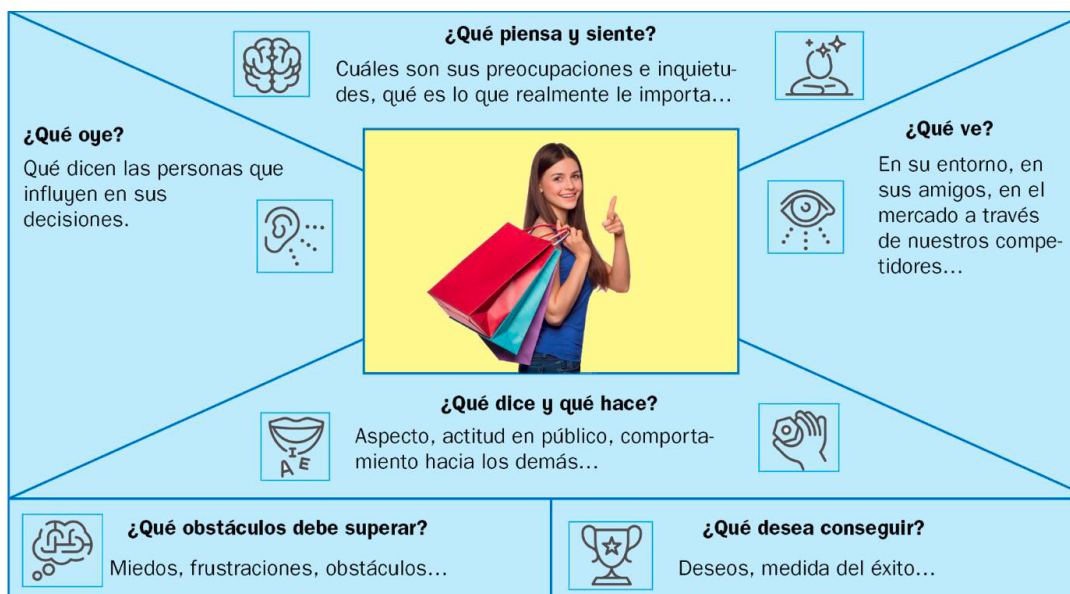
El **mapa de empatía** es una herramienta de análisis que permite comprender mejor al cliente o usuario al que se dirige un producto o servicio. Su objetivo es ponerse en el lugar del cliente, entendiendo sus necesidades, problema, motivaciones, emociones y comportamientos, para adaptar mejor la propuesta de valor de la empresa.

El mapa de empatía se organiza habitualmente en seis áreas clave, los componentes principales del mapa de empatía son:

1. **¿Qué piensa y siente?** Qué le preocupa, qué le motiva, cuáles son sus aspiraciones y temores.
2. **¿Qué ve?** Qué observa en su entorno, qué ofertas tiene disponibles, qué hacen los demás.



3. **¿Qué dice y hace?** Qué expresa verbalmente, cómo se comporta en público, qué actitud muestra.
4. **¿Qué oye?** Qué le dicen amigos, familia, medios de comunicación o influencers.
5. **Esfuerzos (dolores o frustraciones) ¿Qué obstáculos debe superar?:** Obstáculos que enfrenta, miedos, riesgos y dificultades en su vida o en su experiencia como cliente.
6. **Resultados (ganancias o aspiraciones) ¿Qué desea conseguir?:** Qué espera lograr, qué le haría sentirse satisfecho o feliz, qué necesidades quiere cubrir.



6. En referencia a la gestión de los recursos humanos de la empresa, responda una de las siguientes opciones:
 - OPCIÓN A: Diferencie entre los conceptos de reclutamiento y selección.

El reclutamiento del personal son todos los medios que la empresa usa para atraer a candidatos que deseen trabajar en su empresa. En cambio, la selección del personal es el proceso que la empresa lleva para elegir al candidato más idóneo para un puesto de trabajo.



- OPCIÓN B: En relación a las competencias que demanda el mercado laboral, explique a qué se refieren los conceptos de habilidades duras y de habilidades blandas y ponga un ejemplo de cada uno.

HABILIDADES TÉCNICAS (HARD SKILLS)

Son **habilidades técnicas o conocimientos específicos** que generalmente se aprenden con estudios, cursos de formación o experiencia laboral (idiomas, uso de un programa informático, manejo de una maquinaria, conocimientos de contabilidad etc.)

Las **habilidades duras, técnicas (hard skills)**: Son las competencias técnicas o conocimientos específicos que una persona ha adquirido a través de la formación académica, la experiencia profesional o cursos especializados. Son medibles, demostrables y evaluables, y suelen estar relacionadas con una profesión concreta.

Las **habilidades blandas (soft skills)**: Son las capacidades personales, sociales y comunicativas que influyen en la forma en que una persona se relaciona, trabaja en equipo, resuelve problemas o se adapta a los cambios. Son difíciles de cuantificar, pero muy valoradas por las empresas.

HABILIDADES BLANDAS (SOFT SKILLS)

Son **habilidades personales y sociales relacionadas con la forma en que las personas se relacionan, se comunican y manejan su entorno**. Distinguimos:

- **Habilidades personales.** Son competencias habilidades relacionadas con la autogestión y la relación que una persona tiene consigo misma (la autoconfianza, el pensamiento crítico y analítico, la creatividad, la perseverancia, gestión del tiempo etc.)

- **Habilidades sociales.** Son habilidades relacionadas con la interacción con otras personas (: la empatía, la capacidad de trabajar en equipo, la capacidad de comunicación, la asertividad, la negociación y persuasión y el liderazgo.

CONVOCATÒRIA:	JUNY 2025	CONVOCATORIA:	JUNIO 2025
ASSIGNATURA: EMPRESA I DISSENY DE MODELS DE NEGOCI		ASIGNATURA: EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO	

CRITERIS DE CORRECCIÓ / CRITERIOS DE CORRECCIÓN

CUESTIONES: Se valorará que el contenido sea correcto, completo, la claridad de la exposición y la coherencia en la identificación y/o explicación de la cuestión planteada. Cada cuestión vale un máximo de 1 punto. Con carácter general, en el caso de que se soliciten ejemplos, gráficos, ecuaciones, etc., cada parte de la pregunta se puntuará sobre un máximo de 0,5 puntos.

En las cuestiones con optatividad, en el caso de contestar las dos propuestas planteadas, sólo se corregirá la que haya contestado en primer lugar en el cuadernillo.

Puntuación máxima total de 6 puntos.

EJERCICIOS: Se valorará el planteamiento completo y adecuado, la ejecución técnica, el desarrollo, el resultado (incluyendo las unidades de medida) y la interpretación de los resultados. Cada ejercicio vale un máximo de 2 puntos.

Si en el ejercicio con optatividad se contestan las dos propuestas de carácter optativo sólo se corregirá la que haya contestado en primer lugar.

Puntuación máxima total de 4 puntos.

Asimismo, se valorará específicamente la capacidad expresiva y la corrección idiomática de los estudiantes. Las penalizaciones por errores en este aspecto podrán ser como máximo de 1 punto, atendiendo a los criterios recogidos en la Guía PAU 2024-2025 publicada por la Conselleria de Educación, Cultura, Universidades y Empleo de la Generalitat Valenciana.

EJERCICIO 1

Máximo 2 puntos.

a) *(Hasta 0,4 puntos)*

$$\text{Proyecto A: } VAN_A = -110.000 + \frac{30.000}{1+0,1} + \frac{50.000}{(1+0,1)^2} + \frac{70.000}{(1+0,1)^3} = 11.187,08 \text{ €}$$

$$\text{Proyecto B: } VAN_B = -120.000 + \frac{25.000}{1+0,1} + \frac{35.000}{(1+0,1)^2} + \frac{45.000}{(1+0,1)^3} = -34.537,94 \text{ €}$$

b) *(Hasta 0,4 puntos)*

Proyecto A: Cuando acaba el segundo año faltan por recuperar 30.000 € del desembolso inicial. El flujo neto de caja durante el tercer año es de 70.000 €. Si suponemos que este flujo de caja se genera de forma homogénea a lo largo del año, el desembolso inicial se acaba de recuperar tras el quinto mes del tercer año $(30.000 / 70.000) \times 12 = 5,14$ meses.

Por tanto, el plazo de recuperación del proyecto A es de 2 años y 5,14 meses (2,43 años)

Proyecto B: Cuando acaba el tercer año faltan por recuperar 15.000 € del desembolso inicial.

Por tanto, no es posible recuperar el desembolso inicial en los tres años de vida útil del proyecto.

c) (Hasta 0,4 puntos)

Criterio VAN

El proyecto A presenta un VAN_A positivo, por lo que sería viable según este criterio. Sin embargo, el proyecto B presenta un VAN_B negativo por lo que no sería viable.

En consecuencia, la recomendación en base al criterio del VAN es llevar a cabo el proyecto A.

Criterio PAYBACK

El plazo de recuperación del proyecto A es de 2 años y 5,14 meses, mientras que en el proyecto B no es posible recuperar el desembolso inicial en sus tres años de vida útil.

En consecuencia, la recomendación en base al criterio del payback es llevar a cabo el proyecto A.

Así pues, recomendamos a la empresa el proyecto A.

d) (Hasta 0,8 puntos: 0,6 cálculos; 0,2 justificación de la viabilidad y elección)

Los cobros extra de 30.000 € para cada uno de los dos primeros años del proyecto B suponen que los nuevos flujos netos de caja serán:

Año 1	Año 2	Año 3
25.000 + 30.000 = 55.000 €	35.000 + 30.000 = 65.000 €	45.000 €

Criterio VAN con la ayuda al proyecto B:

$$VAN_B = -120.000 + \frac{55.000}{1 + 0,1} + \frac{65.000}{(1 + 0,1)^2} + \frac{45.000}{(1 + 0,1)^3} = 17.528,17 \text{ €}$$

Aplicando el criterio del VAN, ahora los dos proyectos serían viables ya que VAN_A y VAN_B son positivos. Como se prefieren aquellos proyectos con un VAN mayor, con la ayuda cambiaríamos a recomendar la ejecución del proyecto B en lugar del proyecto A.

Criterio PAYBACK con la ayuda al proyecto B:

El desembolso inicial se recupera justo al finalizar el segundo año. Por tanto, el plazo de recuperación del proyecto B pasaría a ser de 2 años.

Aplicando el criterio del payback, ahora es el proyecto B el que se recupera en un menor plazo de tiempo.

Así pues, ambos criterios coinciden en considerar al proyecto B como el más recomendable si se recibe la ayuda descrita en el enunciado, lo que cambiaría la decisión inicial.

EJERCICIO 2

OPCIÓN A:

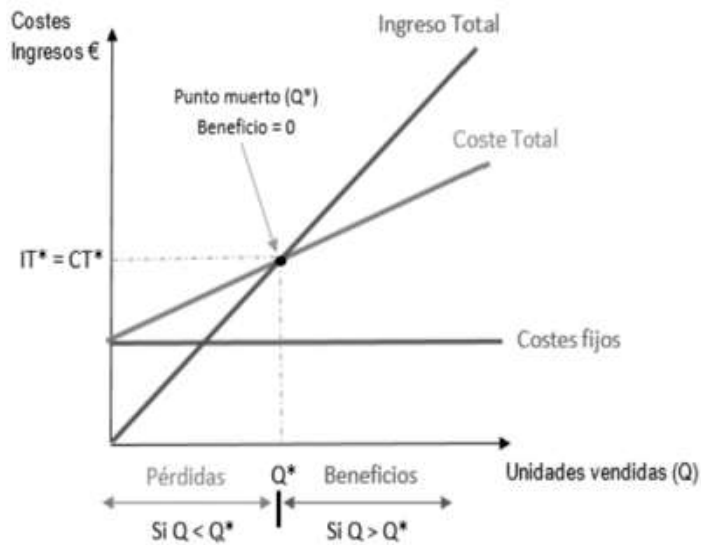
Máximo 2 puntos.

a) (Hasta 0,5 puntos)

$$\begin{aligned}\text{Ingresos} &= 30 \cdot q \\ \text{Costes} &= \text{CF} + \text{CV} = 2.500 + 10 \cdot q \\ \text{Ingresos} &= \text{Costes} \\ 30 \cdot q &= 30.000 + 10 \cdot q \\ q &= 30.000 / 20 = 1.500 \text{ camisetas}\end{aligned}$$

Tendrá que vender, al menos, 1.500 camisetas al año.

b) (Hasta 0,5 puntos)



$$Q^* = 1.500 \text{ camisetas}$$

$$\text{Costes fijos (CF)} = 30.000 \text{ €}$$

c) (Hasta 0,5 puntos)

$$\begin{aligned}\text{IT} - \text{CF} - \text{CV} &= \text{B} \\ 250 \cdot p - 2.500 - (10 \cdot 250) &= 3.000 \\ 250 \cdot p &= 2.500 + 2.500 + 3.000 \\ p &= 8.000 / 250 = 32 \text{ €}\end{aligned}$$

d) (Hasta 0,5 puntos)

$$\begin{aligned}\text{Coste variable} &= 10 \cdot (1 + 10/100) = 11 \text{ € por unidad fabricada} \\ \text{IT} - \text{CF} - \text{CV} &= \text{B} \\ 30 \cdot q - 2.500 - 11 \cdot q &= 1.000 \\ (30 - 11) \cdot q &= 1.000 + 2.500 \\ q &= 3.500 / 19 = 184,2 \text{ camisetas}\end{aligned}$$

Tendrá que vender, al menos, 185 camisetas en el mes de junio.

OPCIÓN B:**Máximo 2 puntos.**

a) (Hasta 0,2 puntos)

	Amortización anual
Ordenador	11.400 / 4 = 2.850 €
Aplicaciones informáticas	3.500 / 4 = 875 €

b) (Hasta 1,4 puntos)

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS	Importe (€)
1. INGRESOS DE EXPLOTACIÓN	
Ventas de mercaderías	245.000
2. GASTOS DE EXPLOTACIÓN	
Aprovisionamientos	-70.500
Compras de mercaderías	-70.500
Gastos de personal	-72.000
Salarios	-60.000
Seguridad Social	-12.000
Otros gastos de explotación	-57.800
Teléfono	-1.300
Luz	-14.500
Alquileres	-42.000
Amortización del inmovilizado	-3.725
A. RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	40.975
3. INGRESOS FINANCIEROS	3.500
4. GASTOS FINANCIEROS	-1.200
B. RESULTADO FINANCIERO	2.300
C. RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	43.275
5. Impuesto sobre el beneficio	10.818,75
RESULTADO DEL EJERCICIO	32.456,25

Detalles de corrección:

- El cálculo de las amortizaciones queda valorado en el apartado a), por lo que un error en dicho cálculo no debe penalizar en la puntuación de este apartado.
- Confundir ingreso con gasto o viceversa: -0,7 puntos.
- Omitir o confundir un apartado: -0,5 puntos.
- Omitir o confundir un subapartado de los gastos de explotación: -0,3 puntos.
- Omitir una partida recogida en el enunciado: -0,2 puntos.
- Fallo de cálculo: -0,2 puntos.

c) (Hasta 0,4 puntos: 0,3 puntos los cálculos de ratios y 0,1 puntos la interpretación)

$$\text{Rentab. económica} = \frac{\text{Beneficio antes intereses e impuestos}}{\text{Activo}} = \frac{40.975}{425.000} = 0,0964 = 9,64\%$$

La empresa genera 9,64 € de beneficio antes de intereses e impuestos por cada 100 euros invertidos en su activo.

$$\text{Rentab. financiera} = \frac{\text{Beneficio}}{\text{Patrimonio neto}} = \frac{32.456,25}{285.000} = 0,1139 = 11,39\%$$

La empresa genera 11,39 € de beneficios, por cada 100 euros de fondos propios.