



PUNTUACIÓN QUE SE OTORGARÁ A ESTE EJERCICIO: (véanse las distintas partes del examen)

Estructura del ejercicio

La estructura del examen consta de dos partes: un primer bloque de carácter práctico o teórico práctico y un segundo bloque de carácter teórico. Los estudiantes deberán contestar a las preguntas correspondientes de cada una de las partes tal y como se señala a continuación:

La primera parte de carácter práctico o teórico práctico tendrá una calificación máxima de 7 puntos. Se proponen 2 cuestiones. Cada cuestión tiene una puntuación máxima de 3,5 puntos. Cada uno de los ejercicios contiene distintos apartados que forman parte inseparable del correspondiente ejercicio.

La segunda parte de carácter teórico tendrá una calificación máxima de 3 puntos. Se propone un texto al que se refieren 6 preguntas posibles, de las cuales deberá seleccionar únicamente 3. El valor máximo de cada pregunta será de 1 punto. En esta parte se valorarán la coherencia, la cohesión, la corrección gramatical, léxica y ortográfica.

TIEMPO Y CALIFICACIÓN: 90 minutos. Las calificaciones constan en cada pregunta.

BLOQUE 1

EJERCICIO 1. (3,5 puntos). La empresa CEBOLLAS DE FUENTES, S.A., dedicada al cultivo y venta de este manjar aragonés, presenta las siguientes cuentas contables correspondientes al último ejercicio (cifras en euros):

Mobiliario	27.000	Proveedores de inmovilizado a corto plazo	18.000
Caja, euros	3.000	Clientes	36.000
Deudas a largo plazo con entidades de crédito	30.000	Reserva legal	45.000
Capital social	300.000	Materias primas	18.000
Maquinaria	48.000	Bancos c/c	36.000
Terrenos y bienes naturales	75.000	Construcciones	150.000

- Realice el balance de situación ordenando las cuentas por masas patrimoniales y detallando, cuando sea posible, subdivisiones dentro de las masas. (1,5 puntos)
- Calcule el fondo de maniobra e interprete los resultados obtenidos. (0,75 puntos)
- Calcule el ratio de tesorería, el ratio de tesorería inmediata y el ratio de endeudamiento total e interprete los resultados obtenidos, justificando si es un buen momento para que la empresa inicie algún proyecto de crecimiento o expansión. (1,25 puntos)

EJERCICIO 2. (3,5 puntos). Una empresa farmacéutica de Teruel está en una delicada situación financiera y debe elegir entre dos proyectos de inversión para asegurar su supervivencia, el proyecto Ibuprofeno o el proyecto Paracetamol. Se sabe que la tasa de descuento anual para este tipo de proyectos ronda el 7,5% y los siguientes datos sobre los dos proyectos de inversión (cifras en euros):

Proyecto	Desembolso Inicial	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4	
		Cobros	Pagos	Cobros	Pagos	Cobros	Pagos	Cobros	Pagos
Ibuprofeno	- 57.015	27.000	20.500	42.000	12.500	83.000	78.000	44.000	13.850
Paracetamol	- 47.025	18.000	13.500	92.000	87.000	95.000	45.000	19.000	18.400

- Calcule los flujos de caja que genera cada proyecto en cada uno de los cuatro años. (0,75 puntos)
- Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de cada proyecto y comente los resultados, indicando específicamente si los proyectos generan valor y qué proyecto sería preferible. (1,25 puntos)
- Suponga que un cambio no previsto en el mercado podría aumentar el flujo de caja del año 4 del proyecto con menor VAN. ¿Hasta cuánto debería aumentar para que este pasara a ser el nuevo proyecto preferible? (0,75 puntos)

- d) Respecto a la forma de poner en marcha el mejor proyecto, la directora general explica al director financiero lo siguiente: “Según la filosofía de *lean startup* lo mejor sería estar muy seguro del éxito y aceptación del nuevo producto en el mercado antes de poner en marcha el proyecto a gran escala”. ¿Considera correctamente formulada la afirmación de la directora general? Justifique la respuesta. (0,75 puntos)

BLOQUE 2

EJERCICIO 3. (3 puntos). El origen de Maximiliana¹ es una historia de ingenio y cariño. Jorge Terreu, un joven estudiante de Ingeniería Informática de Zaragoza, se encontraba de Erasmus en Francia y sentía frustración al no poder comunicarse con su abuela, Maximiliana, quien, a sus 86 años, era incapaz de manejar los *smartphones* convencionales. Para solucionar este problema, Jorge diseñó un teléfono móvil, eliminando cualquier barrera de uso: sin teclas, sin menús y con respuestas sencillas y estructuradas.

Lo que nació como una solución personal pronto demostró su potencial en el mercado. Jorge decidió constituir Maximiliana S.L., transformando su prototipo en un modelo de negocio real. La empresa, que actualmente opera como una pyme con sede en Aragón, ha logrado extender su actividad a todo el territorio nacional.

Para conseguir la financiación inicial necesaria para arrancar, Terreu no recurrió a grandes créditos bancarios al principio, sino que perfeccionó su capacidad de comunicación. Utilizó la técnica del *Elevator Pitch* en diversos concursos de emprendimiento y premios de innovación. Gracias a la claridad de su exposición sobre la viabilidad del proyecto, logró captar el capital y el reconocimiento necesarios para lanzar las primeras unidades.

La propuesta de valor de Maximiliana se centra en el producto: un *smartphone* sencillo, pensado para la tercera edad y controlado remotamente por los familiares a través de una *app*. Esta simplificación extrema representa una innovación radical en un sector obsesionado con añadir más funciones a los dispositivos. Además, la empresa lleva en su ADN un fuerte componente social, su misión principal no es solo vender terminales, sino combatir la soledad no deseada y reducir la brecha digital que aísla a la tercera edad. Con el éxito consolidado en España, la *start-up* ya vislumbra un futuro en el que su tecnología pueda cruzar fronteras e internacionalizarse.

De las seis cuestiones propuestas a continuación sobre la empresa Maximiliana, **elija únicamente tres** y conteste con brevedad y precisión:

- a) Indique y justifique cuál es el tipo de empresa (según su tamaño y ámbito geográfico de actuación), su número máximo de empleados y la responsabilidad máxima de los accionistas frente a la posible quiebra de la empresa Maximiliana, SL. (1 punto)
- b) Indique y defina el principal instrumento desarrollado en el texto del marketing-mix de Maximiliana. (1 punto)
- c) Identifique un aspecto relacionado con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) desarrollada por Maximiliana, de acuerdo con la información ofrecida en el texto. ¿La RSC es de obligado cumplimiento para las empresas? (1 punto)
- d) ¿Cómo se llama y en qué consiste el mecanismo que utilizó el fundador de Maximiliana para presentar su modelo de negocio inicial y obtener la financiación inicial para su puesta en marcha? (1 punto)
- e) Justifique de qué tipo es la principal innovación de Maximiliana y, de acuerdo con la información del texto, por qué esta puede considerarse una innovación radical o disruptiva. (1 punto)
- f) Si Maximiliana finalmente decidiese internacionalizarse, ¿qué querría decir y qué ocurriría con el tamaño de la empresa una vez internacionalizada? (1 punto)

Nota final: Las menciones genéricas en masculino que aparecen en el presente documento se refieren también a su correspondiente femenino.

¹ Texto adaptado desde: M. Monreal Rams (El Periódico de Aragón, 14/11/2021) y Helena Cortés (ABC, 30/12/2020).

CRITERIOS ESPECÍFICOS DE CORRECCIÓN

NOTA PARA LA CORRECCIÓN DEL BLOQUE 1: Cuando en la resolución de un apartado práctico **se omitan sistemáticamente las unidades** de los resultados obtenidos, **se penalizará** la puntuación en una cantidad equivalente al **10% de la puntuación máxima** del apartado. A título orientativo, se entenderá que el estudiante omite sistemáticamente las unidades y, por tanto, procede la penalización, cuando no especifica las unidades en más de la mitad de los resultados obtenidos. Valorar como correcto cualquier redondeo y número de decimales utilizado en las respuestas numéricas.

BLOQUE 1

EJERCICIO 1. (3,5 puntos). La empresa CEBOLLAS DE FUENTES, S.A., dedicada al cultivo y venta de este manjar aragonés, presenta las siguientes cuentas contables correspondientes al último ejercicio (cifras en euros):

Mobiliario	27.000	Proveedores de inmovilizado a corto plazo	18.000
Caja, euros	3.000	Clientes	36.000
Deudas a largo plazo con entidades de crédito	30.000	Reserva legal	45.000
Capital social	300.000	Materias primas	18.000
Maquinaria	48.000	Bancos c/c	36.000
Terrenos y bienes naturales	75.000	Construcciones	150.000

a) Realice el balance de situación ordenando las cuentas por masas patrimoniales y detallando, cuando sea posible, subdivisiones dentro de las masas. (1,5 puntos)

ACTIVO		PATRIMONIO NETO Y PASIVO	
Activo No corriente	300.000	Patrimonio Neto	345.000
<i>Inmovilizado Material</i>	300.000	Capital Social	300.000
Terrenos	75.000	Reserva legal	45.000
Construcciones	150.000		
Maquinaria	48.000	Pasivo No corriente	30.000
Mobiliario	27.000	Deudas a largo plazo con entidades de crédito	30.000
Activo Corriente	93.000		
<i>Existencias</i>	18.000	Pasivo Corriente	18.000
Materias Primas	18.000	Proveedores de inmovilizado a corto plazo	18.000
<i>Realizable</i>	36.000		
Clientes	36.000		
<i>Disponible</i>	39.000		
Caja, euros	3.000		
Bancos c/c	36.000		
TOTAL ACTIVO	393.000	TOTAL PN Y PASIVO	393.000

(1,5 puntos: Descontar 0,3 puntos por cada error u omisión en la clasificación de las distintas partidas en sus correspondientes masas y submasas patrimoniales, así como en la cuantificación de las mismas).

b) Calcule el fondo de maniobra e interprete los resultados obtenidos. (0,75 puntos)

$$\text{Fondo de Maniobra} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$$

$$\text{Fondo de Maniobra} = 93.000\text{€} - 18.000\text{€} = 75.000\text{€}$$

Se trata de una **situación de equilibrio financiero**, ya que la masa disponible y la que se espera disponer a corto plazo es mayor que las deudas o necesidades a corto plazo.

(0,5 puntos por el fondo de maniobra; 0,25 puntos por la interpretación. Si se ha hecho mal el balance del apartado anterior, valorar el cálculo de los ratios con las masas patrimoniales erróneas)

c) Calcule el ratio de tesorería, el ratio de tesorería inmediata y el ratio de endeudamiento total e interprete los resultados obtenidos justificando si es un buen momento para que la empresa inicie algún proyecto de crecimiento o expansión. (1,25 puntos)

$$\text{Ratio tesorería} = \frac{\text{Realizable} + \text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{36.000\text{€} + 39.000\text{€}}{18.000\text{€}} = 4,16$$

$$\text{Ratio tesorería inmediata} = \frac{\text{Disponible}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{39.000\text{€}}{18.000\text{€}} = 2,17$$

$$\text{Ratio endeudamiento total} = \frac{\text{Pasivo}}{\text{Patrimonio Neto}} = \frac{30.000\text{€} + 18.000\text{€}}{345.000\text{€}} = 0,14$$

Un ratio de tesorería **superior a 1 (riesgo de activos corrientes ociosos)**, un ratio de tesorería inmediata **superior a 0,3 puntos (riesgo de activos corrientes ociosos)** y un ratio de endeudamiento total **inferior a 0,4 puntos (poca deuda)** indican que es un **buen momento financiero para iniciar un proyecto de expansión o crecimiento**.

(0,25 puntos por cada ratio correctamente calculado; 0,1 puntos por la interpretación de cada ratio; 0,2 puntos por recomendar que es un buen momento. Si se ha hecho mal el balance del apartado a), valorar el cálculo de los ratios con las masas patrimoniales erróneas)

EJERCICIO 2. (3,5 puntos). Una empresa farmacéutica de Teruel está en una delicada situación financiera y debe elegir entre dos proyectos de inversión para asegurar su supervivencia, el proyecto Ibuprofeno o el proyecto Paracetamol. Se sabe que la tasa de descuento anual para este tipo de proyectos ronda el 7,5% y los siguientes datos sobre los dos proyectos de inversión (cifras en euros):

Proyecto	Desembolso Inicial	Año 1		Año 2		Año 3		Año 4	
		Cobros	Pagos	Cobros	Pagos	Cobros	Pagos	Cobros	Pagos
Ibuprofeno	- 57.015	27.000	20.500	42.000	12.500	83.000	78.000	44.000	13.850
Paracetamol	- 47.025	18.000	13.500	92.000	87.000	95.000	45.000	19.000	18.400

a) Calcule los flujos de caja que genera cada proyecto en cada uno de los cuatro años. (0,75 puntos)

$$\text{Flujo de caja} = \text{Cobros} - \text{Pagos}$$

Flujos de caja del proyecto Ibuprofeno:

$$FC_1 = 27.000\text{€} - 20.500\text{€} = 6.500\text{€}$$

$$FC_2 = 42.000\text{€} - 12.500\text{€} = 29.500\text{€}$$

$$FC_3 = 83.000\text{€} - 78.000\text{€} = 5.000\text{€}$$

$$FC_4 = 44.000\text{€} - 13.850\text{€} = 30.150\text{€}$$

Flujos de caja del proyecto Paracetamol:

$$FC_1 = 18.000\text{€} - 13.500\text{€} = 4.500\text{€}$$

$$FC_2 = 92.000\text{€} - 87.000\text{€} = 5.000\text{€}$$

$$FC_3 = 95.000\text{€} - 45.000\text{€} = 50.000\text{€}$$

$$FC_4 = 19.000\text{€} - 18.400\text{€} = 600\text{€}$$

(0,15 puntos por el planteamiento; 0,075 puntos por cada flujo de caja correctamente calculado)

- b) Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de cada proyecto y comente los resultados, indicando específicamente si los proyectos generan valor y qué proyecto sería preferible. (1,25 puntos)

$$VAN = -A + \frac{FC_1}{1+k} + \frac{FC_2}{(1+k)^2} + \dots + \frac{FC_n}{(1+k)^n}$$

$$VAN_{IBU} = -57.015€ + \frac{6.500€}{1+0,075} + \frac{29.500€}{(1+0,075)^2} + \frac{5.000€}{(1+0,075)^3} + \frac{30.150€}{(1+0,075)^4} = 1.159,96€$$

$$VAN_{PARA} = -47.025€ + \frac{4.500€}{1+0,075} + \frac{5.000€}{(1+0,075)^2} + \frac{50.000€}{(1+0,075)^3} + \frac{600€}{(1+0,075)^4} = 2.185,02€$$

Ambos proyectos aportan valor ya que su VAN es superior a 0, pero sería deseable el Proyecto Paracetamol ya que su VAN es superior.

(0,15 puntos por cada VAN correctamente planteado; 0,3 puntos por cada VAN correctamente calculado - ADVERTENCIA: Las distintas estrategias de trabajo con los decimales podrían dar resultados ligeramente distintos; 0,2 puntos por decir que ambos aportan valor; 0,15 puntos por recomendar el proyecto Paracetamol – Si alguno de los FC se hubiera calculado erróneamente en el apartado anterior, valorar la resolución del ejercicio sin tener en cuenta ese/os error/es)

- c) Suponga que un cambio no previsto en el mercado podría aumentar el flujo de caja del año 4 del proyecto con menor VAN. ¿Hasta cuánto debería aumentar para que este pasara a ser el nuevo proyecto preferible? (0,75 puntos)

$$VAN_{IBU} = -57.015€ + \frac{6.500€}{1+0,075} + \frac{29.500€}{(1+0,075)^2} + \frac{5.000€}{(1+0,075)^3} + \frac{FC_4}{(1+0,075)^4} = 2.185,02€$$

$$-57.015€ + 6.046,51€ + 25.527,31€ + 4.024,80€ + \frac{FC_4}{(1+0,075)^4} = 2.185,02€$$

$$\frac{FC_4}{(1+0,075)^4} = 23.601,40€$$

$$FC_4 = 31.518,94€$$

Si el flujo de caja del año 4 del Proyecto Ibuprofeno fuera superior a 31.518,94€, el Proyecto Ibuprofeno sería el deseable ahora frente al Proyecto Paracetamol.

(0,6 puntos por el cálculo del nuevo flujo de caja del año 4 que iguala ambos VAN - ADVERTENCIA: Las distintas estrategias de trabajo con los decimales podrían dar resultados distintos; 0,15 puntos por interpretar que el flujo de caja debería ser superior a ese valor - Valorar con 0,4 puntos el correcto planteamiento si no se llega bien al resultado final - No penalizar si se ha resuelto mal el apartado b) y se ha escogido incorrectamente otro proyecto con menor VAN erróneo. En ese caso, valorar la resolución del ejercicio con los datos erróneos.)

- d) Respecto a la forma de poner en marcha el mejor proyecto, la directora general explica al director financiero lo siguiente: “Según la filosofía de *lean startup* lo mejor sería estar muy seguro del éxito y aceptación del nuevo producto en el mercado antes de poner en marcha el proyecto a gran escala”. ¿Considera correctamente formulada la afirmación de la directora general? Justifique la respuesta. (0,75 puntos)

La afirmación de la directora general es **incorrecta**, puesto que la filosofía del lean startup se basa en la **creación de pequeños lotes de prototipos (productos mínimos viables) para lanzarlos al mercado y aprender del testado real del producto**, completando su desarrollo sin esperar a estar completamente seguros del éxito previsto del producto.

(0,25 puntos por decir que es incorrecta; 0,5 puntos por la explicación)

NOTA PARA LA CORRECCIÓN DEL BLOQUE 2: Las respuestas a las siguientes cuestiones pretenden ser completas, es decir, el máximo que puede responder el alumno. No es necesario que el alumno ofrezca una respuesta idéntica o igual de completa a la que se presenta aquí, sino que la respuesta sea correcta y utilice un lenguaje y una redacción adecuados. **No es necesario que el alumno marque claramente el fragmento exacto del texto** donde se ha hallado la respuesta, pese a que el enunciado de la cuestión especifique que se haga referencia al texto. A título orientativo, **se destaca en negrita** la parte que en las respuestas propuestas permitiría alcanzar la puntuación máxima. Se valorará la coherencia, la cohesión, la corrección gramatical, léxica y ortográfica de los textos producidos, así como su presentación, pudiendo penalizar con hasta una cantidad equivalente al **10% de la puntuación máxima** de cada apartado. Las penalizaciones por errores en lo anterior se aplicarán atendiendo a los siguientes criterios:

- El corrector marcará los errores en el ejercicio y especificará claramente la deducción efectuada en la nota global en relación con los dos criterios anteriores.
- La máxima deducción global en el bloque 2 por errores ortográficos será de la forma siguiente:
 - o Los dos primeros errores ortográficos no se penalizarán.
 - o Cuando se repita la misma falta de ortografía, se contará como una sola.
 - o A partir de la tercera falta de ortografía se deducirán 0,10 puntos.

Obsérvese que en aquellos casos en los que la suma de deducciones anteriores sea superior al máximo, esta será la máxima deducción permitida. En caso de que el alumno responda a más de tres cuestiones, solo se corregirán las tres que aparezcan en primer lugar en el orden lógico de corrección de la prueba. **Puntuación máxima de cada cuestión: 1 punto.** Entre paréntesis, y en cursiva, aparece la **sugerencia de reparto de pesos** interna para cada pregunta o cuestión.

BLOQUE 2

EJERCICIO 3. (3 puntos) El origen de Maximiliana¹ es una historia de ingenio y cariño. Jorge Terreu, un joven estudiante de Ingeniería Informática de Zaragoza, se encontraba de Erasmus en Francia y sentía frustración al no poder comunicarse con su abuela, Maximiliana, quien, a sus 86 años, era incapaz de manejar los *smartphones* convencionales. Para solucionar este problema, Jorge diseñó un teléfono móvil, eliminando cualquier barrera de uso: sin teclas, sin menús y con respuestas sencillas y estructuradas.

Lo que nació como una solución personal pronto demostró su potencial en el mercado. Jorge decidió constituir Maximiliana S.L., transformando su prototipo en un modelo de negocio real. La empresa, que actualmente opera como una pyme con sede en Aragón, ha logrado extender su actividad a todo el territorio nacional.

Para conseguir la financiación inicial necesaria para arrancar, Terreu no recurrió a grandes créditos bancarios al principio, sino que perfeccionó su capacidad de comunicación. Utilizó la técnica del *Elevator Pitch* en diversos concursos de emprendimiento y premios de innovación. Gracias a la claridad de su exposición sobre la viabilidad del proyecto, logró captar el capital y el reconocimiento necesarios para lanzar las primeras unidades.

La propuesta de valor de Maximiliana se centra en el producto: un *smartphone* sencillo, pensado para la tercera edad y controlado remotamente por los familiares a través de una *app*. Esta simplificación extrema representa una innovación radical en un sector obsesionado con añadir más funciones a los dispositivos. Además, la empresa lleva en su ADN un fuerte componente social, su misión principal no es solo vender terminales, sino combatir la soledad no deseada y reducir la brecha digital que aísla a la tercera edad. Con el éxito consolidado en España, la *start-up* ya vislumbra un futuro en el que su tecnología pueda cruzar fronteras e internacionalizarse.

De las seis cuestiones propuestas a continuación sobre la empresa Maximiliana, elija únicamente tres y conteste con brevedad y precisión:

¹ Texto adaptado desde: M. Monreal Rams (El Periódico de Aragón, 14/11/2021) y Helena Cortés (ABC, 30/12/2020).

a) Indique y justifique cuál es el tipo de empresa (según su tamaño y ámbito geográfico de actuación), su número máximo de empleados y la responsabilidad máxima de los accionistas frente a la posible quiebra de la empresa Maximiliana, S.L. (1 punto)

Es una **pequeña o mediana (pyme) empresa nacional**. (0,25 puntos + 0,25 puntos)

Por lo tanto, tendrá **menos de 250 trabajadores**. (0,2 puntos)

Al ser una S.L., los socios/as responden de las deudas contraídas con terceros únicamente **con el capital que aportaron a la sociedad**. (0,3 puntos)

b) Indique y defina el principal instrumento desarrollado en el texto del marketing-mix de Maximiliana. (1 punto)

El texto habla fundamentalmente del **producto** (no precio, no promoción/comunicación, no distribución). (0,3 puntos)

Es el conjunto de **aspectos tangibles (esenciales y formales) e intangibles de un bien o servicio** que satisfacen una necesidad. (0,7 puntos)

c) Identifique un aspecto relacionado con la Responsabilidad Social Corporativa (RSC) desarrollada por Maximiliana, de acuerdo con la información ofrecida en el texto. ¿La RSC es de obligado cumplimiento para las empresas? (1 punto)

*“La empresa lleva en su ADN un fuerte componente social, su misión principal no es solo vender terminales, sino **combatir la soledad no deseada y reducir la brecha digital que aísla a la tercera edad**.”* (0,6 puntos)

La RSC es totalmente **voluntaria**. (0,4 puntos)

d) ¿Cómo se llama y en qué consiste el mecanismo que utilizó el fundador de Maximiliana para presentar su modelo de negocio inicial y obtener la financiación inicial para su puesta en marcha? (1 punto)

Elevator Pitch. (0,1 puntos)

Presupone que el público objetivo no tiene tiempo, así que se **presenta el proyecto en solo 1 o 2 minutos**, tiempo que dura un viaje en ascensor. La idea es presentarlo **de forma resumida e interesante** para despertar el interés de los inversores y conseguir reuniones posteriores en las que pueda explicarla con más detalle. (0,9 puntos)

e) Justifique de qué tipo es la principal innovación de Maximiliana y, de acuerdo con la información del texto, por qué esta puede considerarse una innovación radical o disruptiva. (1 punto)

Innovación de producto (0,2 puntos) al plantear **cambios** o adaptaciones en las funcionalidades **de un bien producido**, el smartphone adaptado a la tercera edad. (0,3 puntos)

Puede considerarse una innovación radical **porque no se limita a mejorar gradualmente un teléfono existente, es algo que realmente cambia** el escenario, ya sea en el mercado o en la dinámica empresarial, **cambiando totalmente el concepto de uso del smartphone**, con un **nuevo público** hasta ahora poco explorado. (0,5 puntos)

f) Si Maximiliana finalmente decidiese internacionalizarse, ¿qué querría decir y qué ocurriría con el tamaño de la empresa una vez internacionalizada? (1 punto)

La internacionalización de las empresas es el proceso por el que estas **rebasan los límites jurisdiccionales de una nación y extienden sus actividades en dos o más naciones**, por ejemplo, vendiendo su *smartphone* en más países (0,6).

El **tamaño aumentaría** (0,4) debido a un incremento de las ventas, a la necesidad de acceder a economías de escala, a la adopción de tecnologías más avanzadas, a grandes inversiones en I+D+i, a mano de obra y/o a financiación más barata en otros países.

Nota final: Las menciones genéricas en masculino que aparecen en el presente documento se refieren también a su correspondiente femenino.