

# EVALUACIÓN DE BACHILLERATO PARA EL ACCESO A LA UNIVERSIDAD (EBAU/PAU) CURSO 2023–2024

**MATERIA:** EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO

**Convocatoria:** J u n i o

**Instrucciones:** para cada pregunta o ejercicio (1 a 7) debe elegir entre A y B

## GRUPO A

### *HiperDino incrementa las ventas un 11,5% en 2023*

HiperDino, empresa perteneciente al Grupo DinoSol, ha finalizado 2023 con una facturación de 1.460 millones de euros. En la actualidad, la empresa canaria de distribución cuenta con 243 tiendas y más de 9.000 trabajadores. Con una cuota de mercado del 26,4%, cifra relativa a 2022, es ampliamente reconocida entre los consumidores.

En el entorno inflacionario actual, HiperDino quiere impulsar el ahorro en sus consumidores intensificando su estrategia de precios a lo largo de este año. Solo en 2023, realizó más de 1.300 ofertas de productos cada mes y publicó cuatro folletos de oferta mensuales. También habilitó promociones válidas por utilizar su app y lanzó más de 20 ofertas exclusivas en su canal online. Gracias a esta modalidad de comercio electrónico, la empresa llega a siete de las ocho islas.

HiperDino, consciente del impacto de su actividad, prioriza la minimización de este mediante la comercialización de productos ecológicos, el impulso de energías renovables y la reducción de emisiones. Realiza, además, el cálculo de su huella de carbono y toma medidas para mejorar su eficiencia energética. Además, a través de la Fundación Dinosol, puesta en marcha inicialmente para atender las necesidades de los trabajadores de HiperDino, pronto abrió su campo de actuación para ayudar a toda la población, especialmente a aquella más desfavorecida o en riesgo de exclusión social.

Fuente: adaptado de <https://www.revistainforetail.com/noticiadet/hiperdino-incrementa-las-ventas-un-115-en-2023/396451244d21bcae12b0d4273f32465f> y [www.hiperdino.es](http://www.hiperdino.es) (consultado el 12/04/2023)

#### **1A. [ARTÍCULO] (1 punto)**

Identifique dos ámbitos en que Hiperdino desarrolla su Responsabilidad Social Corporativa. Justifique su respuesta con información del texto del artículo. Defina Responsabilidad Social Corporativa.

#### **2A. [ARTÍCULO] (1 punto)**

Explique, de acuerdo con el texto del artículo, qué representa la cuota de mercado de Hiperdino. ¿Es Hiperdino una PYME? Justifique su respuesta en base a dos criterios a partir de la información del texto del artículo.

#### **3A. (1 punto)**

Enumere las funciones de la dirección de la empresa. Explique dos de las funciones enumeradas.

#### **4A. (2 puntos)**

El servicio de atención al cliente de la empresa de telefonía móvil XXX atendió 6.000 llamadas durante el mes de abril. Para este servicio la empresa cuenta con 8 trabajadores, cada uno de los cuales realiza una jornada laboral de 146 horas al mes. En el mes de marzo se sabe que XXX atendió 8 llamadas por hora.

- Determine en qué mes XXX ha obtenido mayor productividad. Justifique su respuesta con datos de la productividad en ambos meses. ¿Cuál sería la tasa de variación de la productividad de la empresa XXX del mes de abril respecto al mes de marzo? (1 punto).
- Por motivos médicos, en el mes de mayo uno de los trabajadores de XXX va a causar baja. Si se desea obtener la misma productividad del mes de marzo, ¿cuántas llamadas tendría que atender XXX en el mes de mayo? (0,50 puntos).
- Explique qué se entiende por innovación. Indique un tipo de innovación que podría realizar la empresa XXX. (0,50 puntos).

**5A. [ARTÍCULO] (1 punto)**

Explique qué es el comercio electrónico. Argumente dos ventajas del comercio electrónico para Hiperdino.

**6A. (2 puntos)**

Una empresa destinada a la venta de motores para embarcaciones presenta los siguientes datos a 31 de diciembre de 2023:

1. Cuenta con una nave cuyo precio de adquisición fue de 120.000 euros, de los cuales 28.000 euros corresponden con el valor del terreno.
2. Dispone de equipos informáticos valorados en 6.500 euros. Asimismo, cuenta con programas informáticos por valor de 2.300 euros.
3. En el almacén contabiliza motores por una cuantía de 145.800 euros, si bien aún debe a sus proveedores 35.900 euros documentados en efectos comerciales.
4. Hace unos años solicitó un préstamo al banco. Aún están pendientes de pago 68.500 euros. En 2024 se pagarán 6.800 euros y el resto entre 2025 y 2035.
5. La amortización acumulada del Inmovilizado Material asciende a 36.000 euros.
6. El Capital Social asciende a 150.000 euros.
7. Los clientes le deben 62.600 euros.
8. Contrató los servicios de una asesoría laboral, cuya factura por valor de 2.800 euros aún no ha pagado.

Se pide:

- a. Elabore el Balance de Situación de la empresa a 31 de diciembre de 2023. Calcule el Resultado de 2023. (1,70 puntos).
- b. Calcule el fondo de maniobra. Interprete el resultado. (0,30 puntos).

**7A. (2 puntos)**

Una fábrica de quesos desea ampliar sus instalaciones y para ello debe realizar una inversión en equipamiento (pasteurizadores de leche, prensas, moldes y dispositivos de refrigeración, entre otros). Ha contactado con dos proveedores y con la información que estos le han suministrado ha elaborado la información que se recoge en la tabla que se muestra a continuación:

| Proveedor   | Desembolso inicial (euros) | Flujos netos de caja anuales (euros) |        |        |        |
|-------------|----------------------------|--------------------------------------|--------|--------|--------|
|             |                            | Año 1                                | Año 2  | Año 3  | Año 4  |
| Proveedor 1 | 26.400                     | -5.800                               | -3.700 | 15.400 | 24.800 |
| Proveedor 2 | 32.600                     | 6.400                                | 7.100  | 12.800 | 19.400 |

Se pide:

- a. Calcule el Valor Actual Neto (VAN) de cada alternativa utilizando una tasa de actualización del 5%. De acuerdo con el criterio del VAN ¿a qué proveedor debe adquirir el equipamiento? Justifique su respuesta. (1,50 puntos).
- b. Explique qué es una inversión. Si la empresa quiere financiar la adquisición del equipamiento, indique una fuente de financiación interna que puede utilizar en esta situación (0,50 puntos).

**EVALUACIÓN DE BACHILLERATO  
PARA EL ACCESO A LA UNIVERSIDAD (EBAU/PAU)  
CURSO 2023–2024**

**MATERIA: EMPRESA Y DISEÑO DE MODELOS DE NEGOCIO**

**Convocatoria: Junio**

**Instrucciones: para cada pregunta o ejercicio (1 a 7) debe elegir entre A y B**

**GRUPO B**

**1B. (1 punto)**

FRUCAM, empresa que se dedica al cultivo de tomates, tiene 25 empleados. En 2023 vendió tomates por valor de 2.100.000 euros en las Islas Canarias. Los dos socios propietarios han constituido una sociedad en la que asumen una responsabilidad ilimitada. Se sabe que esta sociedad tributa conforme al Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas. De acuerdo con esta información, clasifique a FRUCAM como empresa, de acuerdo con cinco criterios. Para ello indique los criterios e identifique, para cada criterio, el tipo de empresa que es FRUCAM.

**2B. (1 punto)**

Xiaomi Corporation es una empresa china dedicada a hacer tanto teléfonos como diversos artículos para el hogar como televisores, ordenadores, pero también productos textiles como toallas, mochilas... En abril de 2024 ha debutado oficialmente el Xiaomi SU7, el primer coche eléctrico de Xiaomi. Identifique la estrategia de desarrollo seguida por Xiaomi Corporation. Explique en qué consiste la estrategia identificada.

**3B. (1 punto)**

Armando Santana es el director general de una empresa que se dedica a la fabricación y venta de electrodomésticos. En los últimos años la empresa ha afrontado un proceso de expansión y Armando considera que es necesario rediseñar la estructura de la empresa. No tiene claro si debe apostar por una estructura centralizada o descentralizada. Explíquelo a Armando en qué consiste cada una de estas estructuras para ayudarlo a tomar la decisión.

**4B. (2 puntos)**

Una bodega ubicada en Lanzarote facturó 160.000 euros en 2023 por la venta de 8.000 botellas de vino.

Se pide:

- Sabiendo que el coste variable es de 15 euros por botella y que el coste fijo anual ascendió a 80.000 euros en 2023, calcule el umbral de rentabilidad o punto muerto para 2023. Explique qué indica el valor obtenido. Realice la representación gráfica del umbral de rentabilidad. (1 punto).
- Calcule el beneficio obtenido en 2023. Si en 2024 el precio se incrementa en un 10% y los costes permanecen constantes e iguales a los de 2023 ¿cuántas botellas tendría que vender en 2024 para alcanzar el mismo beneficio que en 2023? (0,50 puntos).
- Explique qué es un coste fijo. (0,50 puntos).

**5B. (1 punto)**

El 2024 parece ser un año bastante prometedor para Coca-Cola y es que la compañía ya se prepara para patrocinar grandes acontecimientos como los Juegos Olímpicos de París. Identifique a qué variable del marketing-mix corresponde esta acción. Explique en qué consiste la variable del marketing-mix identificada.

**6B. (2 puntos)**

Fercan, S.L., empresa dedicada a la venta de material de ferretería, presenta los siguientes datos al finalizar el año 2023:

1. Debido a diversas incidencias tuvo que hacer frente a la reparación de los ordenadores de la empresa, lo que supuso 4.200 euros.
2. Facturó a sus clientes 318.000 euros.
3. Adquirió mercaderías por valor de 64.500 euros.
4. Los recibos de electricidad y agua del año ascendieron a 3.600 euros.
5. El banco abonó en la cuenta corriente de la empresa 150 euros en concepto de intereses.
6. Hace uso de un almacén cuyo alquiler supone 13.200 euros al año.
7. Los salarios del personal fueron 72.000 euros y las cuotas empresariales a la Seguridad Social 20.600 euros.
8. Realizó una dotación de 8.900 euros destinada a la amortización del inmovilizado material.

Se pide:

- a. Elabore la cuenta de Pérdidas y Ganancias de la empresa para el ejercicio 2023. Calcule el resultado del ejercicio, si se sabe que el tipo del Impuesto de Sociedades a aplicar es del 25%. (1,50 puntos).
- b. Explique qué es la Reserva para Inversiones en Canarias (RIC). Indique una de las inversiones en las que se puede utilizar la RIC. (0,50 puntos).

**7B. (2 puntos)**

Una empresa dedicada a la fabricación de ordenadores pretende lanzar dos nuevos modelos al mercado durante los próximos dos años, a razón de un modelo nuevo por año. Tres son las opciones que se le plantean. El lanzamiento del Modelo 1 supone un desembolso de 49.800 euros y generará flujos netos de caja anuales de 7.900 euros durante cada uno de los próximos seis años. Los datos de los Modelos 2 y 3 se recogen en la siguiente tabla:

| Modelo   | Desembolso inicial (euros) | Flujos netos de caja anuales (euros) |        |        |        |        |        |
|----------|----------------------------|--------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|          |                            | Año 1                                | Año 2  | Año 3  | Año 4  | Año 5  | Año 6  |
| Modelo 2 | 54.900                     | -1.200                               | 13.900 | 18.600 | 13.500 | 14.200 | 23.900 |
| Modelo 3 | 42.300                     | 6.900                                | 9.100  | 8.300  | 10.400 | 9.900  | 11.500 |

Se pide:

- a. Determine cuánto tiempo se necesita para recuperar la inversión en cada una de las tres opciones. De acuerdo con el criterio del plazo de recuperación o *payback* ¿cuál considera que deber el modelo a lanzar por la empresa en primer lugar? ¿Y en segundo lugar? Justifique la respuesta. (1,50 puntos).
- b. La empresa ha calculado el Valor Actual Neto (VAN) de cada una de las tres opciones (considerando una tasa de actualización del 3%) y se han obtenido los siguientes resultados: -7.004,19 euros (VAN del Modelo 1), 18.318,16 euros (VAN del Modelo 2) y 7.983,49 euros (VAN del Modelo 3). De acuerdo con el criterio del VAN ¿cuál debe ser el modelo a lanzar en primer lugar? ¿Y en segundo lugar? Justifique la respuesta. (0,50 puntos).



## LISTADO DE CUENTAS Y FORMULARIO Curso 2023-2024



Consejería de Educación, Formación  
Profesional, Actividad Física y Deportes  
Dirección General de Ordenación de las  
Enseñanzas, Inclusión e Innovación

|     |                                                     |
|-----|-----------------------------------------------------|
| 100 | CAPITAL SOCIAL                                      |
| 102 | CAPITAL                                             |
| 112 | RESERVA LEGAL                                       |
| 129 | RESULTADO DEL EJERCICIO                             |
| 170 | DEUDAS A LARGO PLAZO CON ENTIDADES DE CRÉDITO       |
| 173 | PROVEEDORES DE INMOVILIZADO A LARGO PLAZO           |
| 206 | APLICACIONES INFORMÁTICAS                           |
| 210 | TERRENOS Y BIENES NATURALES                         |
| 211 | CONSTRUCCIONES                                      |
| 213 | MAQUINARIA                                          |
| 214 | UTILLAJE                                            |
| 216 | MOBILIARIO                                          |
| 217 | EQUIPOS PARA PROCESO DE INFORMACIÓN                 |
| 218 | ELEMENTOS DE TRANSPORTE                             |
| 281 | AMORTIZACIÓN ACUMULADA INMOVILIZADO MATERIAL        |
| 300 | MERCADERÍAS                                         |
| 400 | PROVEEDORES                                         |
| 401 | PROVEEDORES, EFECTOS COMERCIALES A PAGAR            |
| 410 | ACREEDORES POR PRESTACIÓN DE SERVICIOS              |
| 430 | CLIENTES                                            |
| 431 | CLIENTES, EFECTOS COMERCIALES A COBRAR              |
| 475 | HACIENDA PÚBLICA ACREEDORA POR CONCEPTOS FISCALES   |
| 476 | ORGANISMOS SEGURIDAD SOCIAL ACREEDOR                |
| 520 | DEUDAS A CORTO PLAZO CON ENTIDADES DE CRÉDITO       |
| 523 | PROVEEDORES DE INMOVILIZADO A CORTO PLAZO           |
| 570 | CAJA, euros                                         |
| 572 | BANCOS E INSTITUCIONES DE CRÉDITO, C/C vista, euros |

|     |                                              |
|-----|----------------------------------------------|
| 600 | COMPRA DE MERCADERÍAS                        |
| 621 | ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES                     |
| 622 | REPARACIONES Y CONSERVACIÓN                  |
| 625 | PRIMAS DE SEGURO                             |
| 627 | PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PÚBLICAS |
| 628 | SUMINISTROS                                  |
| 630 | IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS                    |
| 640 | SUELDOS Y SALARIOS                           |
| 642 | SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA       |
| 662 | INTERESES DE DEUDAS                          |
| 678 | GASTOS EXCEPCIONALES                         |
| 681 | AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO MATERIAL       |
| 700 | VENTAS DE MERCADERÍAS                        |
| 769 | OTROS INGRESOS FINANCIEROS                   |

### RATIOS

|                    |                                   |                                                                                                                     |
|--------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Ratios Financieros | Disponibilidad                    | $\frac{\text{Efectivo y otros activos líquidos equivalentes}}{\text{Pasivo corriente}}$                             |
|                    | Liquidez                          | $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$                                                           |
|                    | Garantía o Distancia a la quiebra | $\frac{\text{Activo corriente} + \text{Activo no corriente}}{\text{Pasivo corriente} + \text{Pasivo no corriente}}$ |
|                    | Endeudamiento                     | $\frac{\text{Pasivo corriente} + \text{Pasivo no corriente}}{\text{Total Patrimonio Neto y Pasivo}}$                |

**Fondo de Maniobra = Activo corriente – Pasivo corriente**