



## EXAMEN DE LA FASE LOCAL (COMUNITAT VALENCIANA)

23 de març de 2013

**La duració de l'examen és de 2 hores i 30 minuts**

**Part I: Trie tres preguntes de les sis plantejades a continuació. La puntuació màxima de cadascuna d'elles és d'1,5 punts.**

- 1- Quin tipus d'estratègia de creixement és la *concentració empresarial*? Explique quines modalitats de concentració coneix.
- 2- Explique què són els costos de producció d'una empresa. Indique quins costos afecten al llindar de rendibilitat d'una empresa, definisca'ls i explique como variarà el llindar de rendibilitat si augmenten aquests costos.
- 3- Explique les característiques de la *societat cooperativa* i de la *societat laboral*.
- 4- “Joan, propietari d'una perruqueria, ha comprovat que si redueix el preu dels serveis que ofereix la seua perruqueria els seus ingressos augmenten de forma considerable. Li aconsella a Maria, que té un lloc d'ous en el mercat, que seguisca la mateixa pràctica.” Creu que és vàlid el consell del Joan a la Maria? Explique amb detall i definisca el concepte econòmic que li ajuda a justificar la seua resposta.
- 5- Definisca la taxa d'atur i la taxa d'activitat. És possible que es reduïska la taxa d'atur sense que es reduïska el número d'aturats? Explique la seua resposta.
- 6- Explique què són els estabilitzadors automàtics. Pose un exemple i explique com funcionen.

**Part II: Resolga un dels dos exercicis proposats. La puntuació màxima de cadascun d'ells és de 3 punts.**

**EXERCICI 1**

L'empresa "Olímpics S.L." disposa de la següent informació corresponent a diferents partides del balanç i del compte de pèrdues i guanys, totes elles valorades en euros:

1. Reserva legal: 20.000 €
2. L'amortització acumulada dels ordinadors és de 6.200 €, mentre que la seua amortització corresponent a enguany puja a 3.100 €.
3. Les vendes de mercaderies han ascendit a 60.000 €.
4. Deutes pendents de pagaments a proveïdors de mercaderies: 23.600 €
5. La construcció i el terreny on desenvolupa la seua activitat els va adquirir fa 10 anys per 175.000 €. La seua amortització acumulada ascendeix a 55.500 €. Sabem que a llarg dels 10 anys, l'amortització anual que s'ha imputat al compte de pèrdues i guanys ha estat sempre la mateixa.
6. Existències de mercaderies en la data d'elaboració del balanç: 8.750 €.
7. Disposa de programes informàtics adquirits fa tres anys per 2.800 €. La seua amortització anual ve sent de 700 € cada any.
8. Despeses de personal: 15.650 €
9. Diner en comptes bancaris: 7.707 €
10. Valor d'adquisició dels ordinadors: 12.400 €
11. Compres de mercaderies: 22.500 €
12. El rebut de la llum ascendeix a 540 €.
13. L'impost sobre beneficis ascendeix al 30% del resultat abans d'impostos.
14. Factures pendents de cobrament a clients: 7.400 €
15. Aportacions dels socis al capital social: 70.000 €
16. Deutes amb entitats financeres: 30.000 € dels quals haurà de tornar 15.000 € en un any i la resta en 1 any més. Els interessos derivats d'aquest deute ascendeixen a 2.450 €.

Es demana:

- a) Elaborar el compte de pèrdues i guanys d' "Olímpics S.L." d'acord amb els criteris d'ordenació i presentació estudiats. (0,9 punts)
- b) Elaborar el balanç d' "Olímpics S.L." d'acord amb els criteris d'ordenació i presentació estudiats. (1,4 punts)
- c) Realitzar un breu diagnòstic de la situació econòmic-financera de l'empresa, fent servir el ràtio de liquiditat i el ràtio d'endeutament. (0,7 punts)

## EXERCICI 2

En un mercat competitiu es produeix un bé A, amb les següents funcions de demanda i oferta:

$$Q_A^D = 150 - P_A + R - P_B \qquad Q_A^O = 3P_A - 2P_M$$

on  $R$  és la renda dels consumidors i  $P_B$  és el preu d'un bé B relacionat amb el bé A, i  $P_M$  és el preu de les matèries primeres necessàries per a la fabricació del bé A.

- a) Com és el bé A respecte a la renda? I respecte al bé B?  
Calcule el preu i la quantitat d'equilibri de mercat, i represente'l gràficament tenint en compte que  $R=75$ ,  $P_B=25$  y  $P_M=20$ . (0,75 punts)
- b) Suppose que disminueix la renda fins a  $R=55$ , romanent la resta de coses constants. Calcule el nou equilibri i represente'l en un gràfic amb l'equilibri inicial. Explique què ha succeït. (0,75 punts)
- c) Suppose que, partint de la situació de l'apartat a), augmenta el preu de les matèries primeres fins a  $P_M=50$ , romanent la resta de coses constants. Calcule el nou equilibri i represente'l en un gràfic amb l'equilibri inicial calculat en l'apartat a). Explique què ha succeït i comente els resultats en relació amb els obtinguts en l'apartat b). (0,75 punts)
- d) Suppose que el govern desitja assegurar que el preu no cau per sota del valor d'equilibri inicial obtingut en l'apartat a), per a la qual cosa estableix un *preu mínim* al nivell de l'esmentat preu. Quins efectes tindria esta mesura sobre el preu final i la quantitat intercanviada en el mercat en els casos presentats en els apartats b) i c) anteriors? Explique la seua resposta recolzant-se en la representació gràfica. (0,75 punts)

**Part III: Després de llegir detingudament el text, responga a les preguntes que sobre el mateix es realitzen a continuació. La valoració màxima d'aquesta part és de 2,5 punts.**

### **Las cadenas de supermercados se suman a la guerra del pan**

*Tras la batalla iniciada en Quart, los súper ofertan la barra por menos de 0,40€ y las panaderías ofrecen promociones. [levantemv.com](http://levantemv.com) pulsa la opinión de los consumidores.*

01.03.2013 | 01:47 ALEJANDRO MARTÍN | VALENCIA

La guerra del pan sigue abierta. Desde que el pasado mes de septiembre tres panaderías de José Navarro en Torrent, Quart de Poblet y Gandía decidieran vender la barra de pan al precio de 20 céntimos de euro la unidad, se ha desatado una batalla de precios entre grandes supermercados y pequeños establecimientos tradicionales que a día de hoy todavía continúa abierta.

Las grandes superficies han sido las últimas en unirse a esta guerra, y ya se pueden comprar barras de pan por menos de 40 céntimos. Mercadona ha decidido rebajar en toda España de 0,40 a 0,37 euros la tarifa de la barra de pan de 250 gramos cuando se compra en paquetes de tres unidades. Sin embargo, si el consumidor prefiere comprar la barra de pan de forma individual, el precio es de 45 céntimos de euro. De esta forma el grupo valenciano hace frente a sus dos grandes competidores, Lidl y Dia, donde se puede comprar la barra de pan por 0,39 euros la unidad. Por su parte, la cadena valenciana Consum ha decidido no unirse a esta batalla de precios y mantiene el precio de la barra de pan en 44 céntimos.

Los principales damnificados de esta batalla de precios son los pequeños establecimientos tradicionales. Hornos y panaderías se sienten indefensos ante esta situación pues resulta casi imposible competir en precios con las cadenas de supermercados. "Mi competencia no son los hornos del señor Navarro sino el supermercado que hay a 25 metros de mi tienda", asegura María José Baena, propietaria de una panadería situada en el barrio de San Isidro. A pesar de ello, María José también se ha visto obligada a bajar el precio de sus productos, y en su panadería se pueden comprar dos barras de 250 gramos por un euro.

El pan es sin duda un producto básico en la cesta de la compra de los valencianos, y por ello [levantemv.com](http://levantemv.com) ha salido a la calle para pulsar la opinión de los consumidores sobre esta guerra de precios.

La mayoría de los encuestados aseguran que el precio es lo primero que miran a la hora de comprar el pan. Eva Mascarós explica que sale mucho más rentable comprar el pan en el supermercado porque por lo que cuesta una barra en la panadería puedes comprar tres en el supermercado. Además, explica que no hay tanta diferencia de calidad entre el pan que se puede comprar en el supermercado o el que se puede comprar en una panadería. "La calidad del pan depende del horno, hay muchas panaderías en las que el pan es peor que el de los supermercados", afirma Eva.

En el polo opuesto encontramos opiniones como la de María Dolores Blasco. Ella compra el pan todos los días en la panadería a pesar de que reconoce que comprándolo en el supermercado podría ahorrar algún que otro céntimo. "Entiendo que la gente compre donde más barato le resulte porque hoy en día hay mucha gente que económicamente no puede permitirse ciertas cosas, yo prefiero gastarme un poco más en el pan y quitármelo de otras cosas", explica María Dolores.

Además del precio, la calidad del pan y la atención personalizada que recibe en el horno tradicional le hacen decantarse en favor de éste a la hora de comprar el pan. "No tienen nada que ver los productos de la panadería con los del supermercado y además, yo también soy de las personas que les gusta el trato personal de los pequeños comercios y por eso compro el pan en la panadería", argumenta María Dolores.

### **PREGUNTES SOBRE EL TEXT:**

- a) Explique quin tipus d'avantatges tenen les grans superfícies front als petits establiments tradicionals en la 'guerra del pa'. (0,75 punts)
- b) Quin tipus de mercat diria que és el mercat del pa? Com és l'elasticitat demanda-renda del pa? Raone com les característiques d'aquest producte i del seu mercat expliquen que haja pogut succeir una guerra de preus como l'assenyalada en el text. (1 punt)
- c) Descruga les estratègies que podrien seguir els petits establiments tradicionals per a compensar la forta competència en preus dels seus competidors. (0,75 punts)