



## EXAMEN DE LA FASE LOCAL (COMUNIDAD VALENCIANA)

23 de marzo de 2013

**La duración del examen es de 2 horas y 30 minutos**

**Parte I: Elija tres preguntas de las seis planteadas a continuación. La puntuación máxima de cada una de ellas es de 1,5 puntos.**

- 1- ¿Qué tipo de estrategia de crecimiento es la *concentración empresarial*? Explique qué modalidades de concentración conoce.
- 2- Explique qué son los costes de producción de una empresa. Indique qué costes afectan al umbral de rentabilidad de una empresa, defínalos y explique cómo variará el umbral de rentabilidad si aumentan dichos costes.
- 3- Explique las características de la *sociedad cooperativa* y de la *sociedad laboral*.
- 4- “Juan, dueño de una peluquería, ha comprobado que reduciendo el precio de los servicios que ofrece su peluquería sus ingresos aumentan considerablemente. Le aconseja a María, que tiene un puesto de huevos en el mercado, que siga la misma práctica.” ¿Cree que es válido el consejo de Juan a María? Explique detalladamente y defina el concepto económico que le ayuda a justificar su respuesta.
- 5- Defina la tasa de desempleo y la tasa de actividad. ¿Es posible que se reduzca la tasa de paro sin que se reduzca el número de desempleados? Explique su respuesta.
- 6- Explique qué son los estabilizadores automáticos. Ponga un ejemplo y explique cómo funciona.

**Parte II: Resuelva uno de los dos ejercicios propuestos. La puntuación máxima de cada uno de ellos es de 3 puntos.**

### **EJERCICIO 1**

La empresa “Olímpicos S.L.” dispone de la siguiente información correspondiente a diferentes partidas del balance y de la cuenta de pérdidas y ganancias, todas ellas valoradas en euros:

1. Reserva legal: 20.000 €
2. La amortización acumulada de los ordenadores es de 6.200 €, mientras que su amortización correspondiente a este año asciende a 3.100 €.
3. Las ventas de mercaderías han ascendido a 60.000 €.
4. Deudas pendientes de pago a proveedores de mercaderías: 23.600 €
5. La construcción y el terreno donde desarrolla su actividad los adquirió hace 10 años por 175.000 €. Su amortización acumulada asciende a 55.500 €. Sabemos que a lo largo de los 10 años, la amortización anual que se ha imputado a la cuenta de pérdidas y ganancias ha sido siempre la misma.
6. Existencias de mercaderías en la fecha de elaboración del balance: 8.750 €.
7. Dispone de programas informáticos adquiridos hace tres años por 2.800 €. Su amortización anual ha venido siendo de 700 € cada año.
8. Gastos de personal: 15.650 €
9. Dinero en cuentas bancarias: 7.707 €
10. Valor de adquisición de los ordenadores: 12.400 €
11. Compras de mercaderías: 22.500 €
12. El recibo de la luz asciende a 540 €.
13. El impuesto sobre el beneficio asciende al 30% del resultado antes de impuestos.
14. Facturas pendientes de cobro a clientes: 7.400 €
15. Aportaciones de los socios al capital social: 70.000 €
16. Deudas con entidades financieras: 30.000 € de los cuales 15.000 € tendrá que devolverlos dentro de un año y el resto en 1 año más. Los intereses derivados de esta deuda ascienden a 2.450 €.

Se pide:

- a) Elabore la cuenta de pérdidas y ganancias de “Olímpicos S.L.” de acuerdo con los criterios de ordenación y presentación estudiados. (0,9 puntos)
- b) Elabore el balance de “Olímpicos S.L.” de acuerdo con los criterios de ordenación y presentación estudiados. (1,4 puntos)
- c) Realice un breve diagnóstico de la situación económico-financiera de la empresa valiéndose para ello de la ratio de liquidez y la ratio de endeudamiento. (0,7 puntos)

## EJERCICIO 2

En un mercado competitivo se produce un bien A, con las siguientes funciones de demanda y oferta:

$$Q_A^D = 150 - P_A + R - P_B$$

$$Q_A^O = 3P_A - 2P_M$$

Donde R es la renta de los consumidores y  $P_B$  es el precio de un bien B relacionado con el bien A, y  $P_M$  es el precio de las materias primas necesarias para la fabricación del bien A.

- a) ¿Cómo es el bien A respecto a la renta? ¿y respecto al bien B?  
Calcule el precio y la cantidad de equilibrio del mercado, y representelo gráficamente considerando que  $R=75$ ,  $P_B=25$  y  $P_M=20$ . (0,75 puntos)
- b) Suponga que disminuye la renta hasta  $R=55$ , permaneciendo todo lo demás constante. Calcule el nuevo equilibrio y representelo en un gráfico junto con el equilibrio inicial. Explique lo ocurrido. (0,75 puntos)
- c) Suponga que, a partir de la situación del apartado a), aumenta el precio de las materias primas hasta  $P_M=50$ , permaneciendo todo lo demás constante. Calcule el nuevo equilibrio y representelo en un gráfico junto con el equilibrio inicial calculado en el apartado a). Explique lo ocurrido y comente los resultados en relación a los obtenidos en el apartado b). (0,75 puntos)
- d) Suponga que el gobierno desea asegurar que el precio no cae por debajo del valor de equilibrio inicial obtenido en el apartado a), para lo que establece un *precio mínimo* al nivel de dicho precio. ¿Qué efectos tendría esta medida sobre el precio final y la cantidad intercambiada en el mercado en los casos presentados en los apartados b) y c) anteriores? Explique su respuesta apoyándose en la representación gráfica. (0,75 puntos)

**Parte III: Lea detenidamente el texto y responda a las preguntas que sobre el mismo se realizan a continuación. La valoración máxima de esta parte es de 2,5 puntos.**

### **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. **levante-emv.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 levante-emv.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.

#### **PREGUNTAS SOBRE EL TEXTO:**

- a) Explique qué tipo de ventajas tienen las grandes superficies frente a los pequeños establecimientos tradicionales en la 'guerra del pan'. (0,75 puntos)
- b) ¿Qué tipo de mercado diría que es el mercado del pan? ¿Cómo es la elasticidad demanda-renta del pan? Razone cómo las características de este producto y de su mercado explican que haya podido desatarse una guerra de precios como la señalada en el texto. (1 punto)
- c) Describa las estrategias que podrían seguir los pequeños establecimientos tradicionales para compensar la fuerte competencia en precios de sus competidores. (0,75 puntos)