

XIV OLIMPIÁDA GALEGA DE ECONOMÍA

Lugo, 12 de abril de 2024

Etiqueta

INFORMACIÓN SOBRE O EXAME

- O exame consta de tres partes:
 - Test (4 puntos).- Ten carácter eliminatorio e consta de vinte preguntas con catro opcións de resposta e só unha correcta. Cada pregunta correcta suma 1 punto, cada pregunta incorrecta resta 0.5 puntos, as preguntas en branco nin suman nin restan.
 - Exercicios (4 puntos).- Dous exercicios da materia Empresa e Deseño de Modelos de Negocio. Hai que resolver os dous.
 - Comentario de texto (2 puntos).- Un caso de actualidade económico-empresarial que hai que analizar tomando como base as cuestións incluídas nel.
- A duración total do exame é de dúas horas. Unha vez finalizada cada parte o alumnado levantará a man, esta parte seralle recollida e se lle entregará a seguinte parte.
- O test debe contestarse marcando na táboa a súa resposta (só serán válidas as respostas que figuran nela).
- Tanto nos exercicios como no comentario, valorarase especialmente a capacidade de comprensión das cuestións e o razoamento nas respostas, tendo sempre presente que estas deben ser pertinentes, concisas e claras

ANOTE NESTA TÁBOA AS SÚAS RESPOSTAS

1. A B C D	5 A B C D	9 A B C D	13 A B C D	17 A B C D
2 A B C D	6 A B C D	10 A B C D	14 A B C D	18 A B C D
3 A B C D	7 A B C D	11 A B C D	15 A B C D	19 A B C D
4 A B C D	8 A B C D	12 A B C D	16 A B C D	20 A B C D

TEST (respostas na táboa):

- As empresas que realizan actividades de investigación, desenvolvemento e innovación en novas tecnoloxías, son empresas do sector:
 - Primario
 - Secundario
 - Terciario
 - Cuaternario

2. Cal das seguintes non é unha estratexia de crecemento externo dunha empresa?
 - a) Fusión
 - b) Absorción
 - c) Cooperación
 - d) Diversificación

3. Cal das seguintes non é unha característica das sociedades de responsabilidade limitada?
 - a) Tributan mediante o imposto de sociedades
 - b) O número mínimo de persoas socias é de tres
 - c) O capital social mínimo para poder constituíla é dun euro
 - d) As participacións teñen moitas limitacións na súa transmisibilidade

4. Como se define o emprendedor segundo Kirzner?
 - a) Persoa innovadora
 - b) Persoa que asume riscos
 - c) Persoa que descobre oportunidades
 - d) Tecnócrata

5. Cando un empresario ou empresaria diseña unha estratexia para aumentar as vendas, está:
 - a) Planificando
 - b) Organizando
 - c) Dirixindo
 - d) Controlando

6. Segundo o modelo das cinco forzas competitivas de Porter, a rivalidade entre empresas competidoras será menor cando:
 - a) O poder de negociación da clientela é elevado
 - b) A base de empresas provedoras é pequena
 - c) Existen grandes barreiras de entrada
 - d) Hai barreiras de saída elevadas

7. Cal das seguintes funcións consiste en tratar de que as persoas que integran a empresa realicen as tarefas necesarias para acadar os obxectivos marcados?
 - a) Planificación
 - b) Organización
 - c) Dirección
 - d) Control

8. Cando a empresa elixe un segmento de mercado que considera máis afín co seu produto ou servizo e dedica todos os esforzos a satisfacer as súas necesidades, estamos a falar de segmentación:
 - a) Indiferenciada
 - b) Diferenciada
 - c) Concentrada
 - d) Personalizada

9. En que estratexia varían os prezos en función da demanda existente nese momento no mercado?
- a) Estratexia de prezos dinámicos
 - b) Estratexia de prezos estacionais
 - c) Estratexia de prezos psicolóxicos
 - d) Estratexia de prezos descremados
10. Que estratexia de distribución de vendas en tenda é adecuada para produtos de consumo de masas?
- a) Estratexia intensiva
 - b) Estratexia selectiva
 - c) Estratexia exclusiva
 - d) Ningunha das anteriores
11. Mariana Álvarez é a dona dunha carpintería especializada na elaboración de pratos de madeira para polbo. Fabrican 1.000 pratos ao día cos seguintes recursos: 5 persoas a xornada completa (8 horas diarias) que cobran 14€/hora, 50 táboas de piñeiro cuxo prezo é de 20€/taboleiro, 280€ de consumo enerxético e 50€ de gastos xerais. Indica a resposta correcta:
- a) Fábrícanse 125 pratos por hora traballada.
 - b) Por cada euro fábrícanse 0,53 pratos (resultado redondeado ao segundo decimal)
 - c) Se conseguimos un desconto do 10% sobre o prezo das táboas, a produtividade total aumenta un 3% (resultado redondeado ao segundo decimal)
 - d) Ningunha das anteriores
12. Cal das seguintes afirmacións non é atribuíble ao método FIFO?
- a) As primeiras unidades en entrar serán as primeiras en saír
 - b) Traballa baixo a idea de non ter un gran volume de stock almacenado e de poder renovar constantemente o stock
 - c) Non se conserva o valor de entrada das mercadorías
 - d) Evita o deterioro do valor das existencias
13. Cal é o punto de equilibrio ou limiar de rendibilidade?
- a) O nivel de produción que nos permite alcanzar o máximo técnico
 - b) O nivel de produción no que os ingresos son iguais aos custos fixos
 - c) O nivel de produción no que os ingresos son iguais aos custos variables
 - d) O nivel de produción en que os ingresos equivalen aos custos totais
14. Cal das seguintes afirmacións sobre a motivación laboral non é certa?
- a) Segundo Maslow, as necesidades de orde superior (autorrealización e autoestima) só motivan unha vez que se satisfacen as necesidades de orde inferior
 - b) Segundo Herzberg, o salario é o principal factor motivador
 - c) Unha das implicacións que ten a teoría de Maslow no ámbito da xestión de recursos humanos é que as necesidades sociais normalmente poden satisfacerse cun bo ambiente de traballo
 - d) Para Herzberg, as condicións de traballo son un factor de hixiene

15. Susana estuda investir no traspaso dun local. Para iso, ponse en contacto cunha axencia inmobiliaria que lle ofrece tres opcións diferentes:

Investimento	D ₀	F ₁	F ₂	F ₃	F ₄
A	10.000€	3.000€	4.000€	5.000€	6.000€
B	5.000€	1.000€	1.000€	1.000€	1.000€
C	7.500€	1.500€	2.500€	3.000€	3.500€

Tendo en conta unha taxa de desconto do 3%, indique a opción correcta:

- a) O mellor investimento segundo o criterio de VAN sería o investimento B
 - b) O mellor investimento segundo o criterio do prazo de recuperación é o investimento A
 - c) Segundo o criterio do prazo de recuperación, o investimento B é preferible ao investimento C
 - d) Ningunha é correcta
16. O período medio de maduración económico:
- a) É o tempo que transcorre desde que a empresa paga as débedas coas súas empresas provedoras ata que cobra da súa clientela
 - b) É a suma dos períodos medios de subministración, fabricación, venda e cobro
 - c) Sempre é superior ao período medio de maduración financeiro
 - d) Ningunha das anteriores
17. Cal das seguintes afirmacións sobre o patrimonio empresarial non é certa?
- a) Patrimonio neto = activos + dereitos - obrigas
 - b) Patrimonio neto = activo – pasivo
 - c) Os bens son elementos tanxibles ou intanxibles con valor monetario que forman parte da empresa
 - d) As obrigas son as débedas que o cliente ou outros debedores deben pagar á empresa
18. Cal dos seguintes impostos é indirecto?
- a) Imposto sobre a renda das persoas físicas
 - b) Imposto sobre actividades económicas
 - c) Imposto sobre o valor engadido
 - d) Imposto sobre sociedades
19. Tipo de análise que examina a capacidade da empresa para cumprir coas súas obrigas de pagamento:
- a) Patrimonial
 - b) Financeiro
 - c) Económico
 - d) Ningún dos anteriores
20. Ratio que indica a capacidade da empresa para liquidar as súas débedas a curto prazo sen risco de suspensión de pagamentos:
- a) Ratio de dispoñibilidade
 - b) Ratio de tesourería
 - c) Ratio de liquidez
 - d) Ratio de garantía

XIV OLIMPIÁDA GALEGA DE ECONOMÍA

Lugo, 12 de abril de 2024

Etiqueta

EXERCICIOS

- 1) Unha empresa que se dedica á venda de videoxogos pactou co seu provedor a compra dun videoxogo para a PS5 a 50€/unidade, que logo venderá máis caro para obter un beneficio. Mediante un estudo realizado a súa clientela, estimou que vai a vender 1.000 unidades ao ano e que a demanda efectuarase de forma constante no tempo. Tamén pactou que o custo de realizar cada pedido é de 200€ e o custo de almacenamento por cada unidade é de 10€ ao ano. Como encargada da sección de loxística e aprovisionamento, a CEO da empresa pídelle que:

- Calcule a cantidade óptima de pedido, o número de pedidos ao ano, o tempo entre pedidos, o punto de pedido (tendo en conta un stock de seguridade de 5 videoxogos e que o provedor tarda 10 días en servir o pedido) e o custo total anual de xestión de inventario.
- Represente graficamente a evolución das existencias no tempo.

- 2) A empresa Olympic, S.A., dedicada á comercialización de material deportivo, presenta a 31/12/2023 os seguintes saldos contables:

Consumo de material deportivo: 74.500 €
Venda de material deportivo: 223.400€
Salario do persoal: 50.000€
Arrendamento de local: 2.000€
Amortización do inmovilizado: 11.300€
Terreos e bens naturais: 20.000€
Mercadorías: 17.000€
Construcións: 250.000€
Equipamentos informáticos: 10.000€
Reservas: 5.000€
Aplicacións informáticas: 1.500€
Bancos c/c: 30.000€
Amortización acumulada (inmovilizado material): 40.000€
Seguridade social a cargo da empresa: 12.500€
Provedores: 97.000€
Clientes: 12.000€
Capital social: 92.400€
Facenda pública acreedora por conceptos fiscais: 1.000€
Publicidade: 1.000€
Provedores de inmovilizado a longo prazo: 20.000€
Investimentos financeiros a longo prazo: 25.000€

Gastos financeiros de débedas con entidades de crédito: 2.000€

Débedas a longo prazo con entidades de crédito: 40.000€

PÍDESE:

a) Presentar a conta de perdas e ganancias clasificando os datos para obter os diferentes tipos de resultados (tipo impositivo 25%). O imposto de sociedades queda pendente de pago.

b) Presentar o balance de situación clasificado por masas patrimoniais.

XIV OLIMPIÁDA GALEGA DE ECONOMÍA

Lugo, 12 de abril de 2024

Etiqueta

COMENTARIO

Historia do control dos alugueiros: "A mellor maneira de destruír unha cidade, á parte de bombardeala"

Extraído de <https://www.eleconomista.es/podcasts/noticias/12666991/02/24/podcast-historia-del-control-de-los-alquileres-la-mejor-manera-de-destruir-una-ciudad-aparte-de-bombardearla.html>

É bo impoñer un control ou tope á subida dos alugueiros? Practicamente todo o mundo contestaría que si. Parece moi evidente. Topar o prezo dun servizo elemental como o alugueiro é de xustiza social, o mínimo que pode facer un goberno: protexer ao inquilino do malvado caseiro. Pero, e se lle contamos que un respectado economista (Assar Lindbeck) asegurou que a mellor forma de destruír unha cidade, sen ter en conta a opción de bombardeala, é impoñer un control de alugueiros?

O control de alugueiros é unha das políticas máis rendibles a curto prazo en termos electorais. Moitos inquilinos e poucos propietarios ofrecen un resultado claro: moito voto que pescar e poucos que perder. Con todo, a teoría económica asegura que calquera control de prezos termina afectando de forma negativa a medio e longo prazo á maior parte da sociedade. O resultado adoita ser escaseza do ben afectado polo control de prezos ou falta de investimento en rehabilitación, se se trata da vivenda. Segundo a teoría básica da oferta e a demanda, o control dos alugueiros provoca unha escaseza de vivendas que reduce o número de persoas de baixos ingresos que poden vivir nunha cidade. Peor aínda, o control dos alugueiros tenderá a aumentar a demanda de vivenda e, por tanto, os alugueiros, mentres que desincentiva a construción. O resultado adoita ser o que se viu en cidades de Suecia como Estocolmo ou Malmö: listas de agarda de anos para poder acceder a un alugueiro. O prezo mantense, pero á conta de reducir o ben ofertado, neste caso a vivenda. O problema vai máis aló dos prezos elevados; os períodos de agarda para conseguir un apartamento son sorprendentemente extensos.

O mercado de alugueiro privado de Suecia está moi concentrado e fortemente regulado, e a maioría dos inmobles en alugueiro son propiedade de grandes empresas inmobiliarias que acordan os alugueiros co Sindicato Sueco de Inquilinos mediante negociación colectiva. Os inquilinos en Suecia tamén adoitan alugar apartamentos a empresas de propiedade municipal, que en conxunto posúen a metade de todos os apartamentos en alugueiro. Existen dous tipos de alugueiro: o contrato de primeira ou o de segunda man, coñecido como subarrendamento. Un contrato de primeira man significa que alugas directamente ao propietario, unha empresa pública ou empresa privada que ten un convenio co concello ou outra organización competente;

mentres que un contrato de segunda man realízase a través do inquilino principal. Este mercado de subarrendamento é para aqueles que non teñen suficientes puntos de cola para obter un contrato cunha empresa propiedade do municipio. O problema é que os inquilinos en subarrendamentos teñen que mudarse de casa con moita frecuencia, porque só poden asinar contratos de curto prazo, ata que por fin acceden por puntos ou por contactos a un de longo prazo.

En Estocolmo, o tempo medio de espera para obter unha vivenda típica é de aproximadamente 9 anos, case o dobre que hai unha década. Aínda que 9 anos poden parecer bastante extensos, nas veciñanzas máis atractivas de Estocolmo, este tempo de espera pode duplicarse.

A diferenza do que se podería esperar dun mercado inmobiliario libre, en Suecia, os cidadáns esperan en filas para obter un "contrato de aloxamento de primeira man" a través do goberno local. A boa noticia é que aqueles que obteñen un destes cobizados contratos mantéñenos para sempre. Con todo, a mala noticia é que simplemente non hai suficientes, o que dá lugar a un mercado opaco ou mergullado de "segunda man" onde persoas subarrendan propiedades, aproveitándose da limitada oferta de vivendas.

O fracaso do control de alugueiros e a férrea supervisión levou a que, no pasado verán, o Goberno de Suecia anunciase o principio do fin deste sistema. Aínda que polo de agora non se aprobaron medidas contundentes, o Goberno de Suecia asegurou que ten un plan para liberalizar parte de alugueiro. Pronto se permitirán que os subarrendamentos, por exemplo, estean baixo contratos máis duradeiros para evitar os constantes cambios e mudanzas. Este podería ser o principio do fin dun engoroso e tedioso sistema de alugueiro de vivenda.

1- En base á teoría básica da oferta e a demanda, explicar por que o texto realiza as afirmacións seguintes:

i) “O control dos alugueiros provoca unha escaseza de vivendas”. Realice un gráfico para ilustrar a resposta.

ii) “O control dos alugueiros desincentiva a construción”.

iii) “O control dos alugueiros reduce o número de persoas de baixos ingresos que poden vivir nunha cidade”.

2- Como cres que son as curvas de oferta e demanda de vivenda de alugueiro, elásticas ou inelásticas? Hai diferenzas a curto e longo prazo en canto á elasticidade? Xustifica a túa resposta.

3- Cres que a aparición de mercados negros de alugueiro é inevitable no caso de que se regulen os alugueiros máximos nunha cidade? Como se podería evitar a aparición destes mercados negros?