



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI



Universitat de Girona



Universitat de Barcelona



FASE LOCAL DE LA VI OLIMPÍADA D'ECONOMIA

FACULTAT D'ECONOMIA I EMPRESA

UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

Núm. Referència

DADES DEL PARTICIPANT

Nom:

Cognoms:

DNI:

Signatura:

Centre:

L'enunciat consta de 4 preguntes, 2 exercicis i 1 comentari de text.

La prova es valorarà sobre 10 punts. **La pregunta 1 i les preguntes referents al comentari de text s'han de respondre en castellà.**

Disposeu d'**1 hora i 30 minuts** per a la realització de la prova.

29 de maig de 2014

PREGUNTA 1

Considerando unas ventas de 5.000€ (con el 40% a crédito y el 60% al contado), señale qué partidas de los siguientes estados contables se ven afectadas (indicando si no varían, si aumentan o disminuyen y en qué cuantía):

Balance:

Cuenta de Resultados:

Cuenta de Tesorería:

PREGUNTA 2

En Marc vol dedicar-se a la creació de pàgines web. Està fet un embolic perquè l'àvia Gertrudis li aconsella que es faci empresari individual i, en canvi, el tiet Alexandre no deixa de dir-li que el que cal que faci és una societat limitada. En Marc no té cap mena d'estalvi per poder disposar avui i no vol tenir cap soci. Argumenta quina opció és la millor per al Marc i enumera'n dos avantatges i dos inconvenients.

PREGUNTA 3

Donat un projecte d'inversió amb les característiques següents:

- * Inversió inicial (desemborsament del moment 0) $\rightarrow -D_0$
- * Fluxos nets de Caixa $\rightarrow F_1, F_2, \dots, F_n$ tots ells positius essent n la durada del projecte d'inversió.
- * Tipus d'actualització: i

Completeu les afirmacions següents:

- a) Segons el mètode VAN acceptarem realitzar el projecte d'inversió sempre que _____.
- b) Segons el mètode TIR acceptarem realitzar el projecte d'inversió sempre que _____.
- c) Si incrementem el valor de i el VAN del projecte _____.
- d) Si el termini de recuperació o pay-back (T) és _____ a n no realitzarem el projecte d'inversió.

PREGUNTA 4

Què ens indica...

- a. ...una ràtio de liquiditat superior a 1?
- b. ...una ràtio de garantia inferior a 1?

Definiu la relació que mostra la ràtio en cada cas.

EXERCICI 1

Una empresa presenta les dades següents al tancament de l'exercici 2013 (en euros):

Amortització acumulada de l'immobilitzat material	20.000
Amortització de l'exercici de l'immobilitzat material	4.000
Caixa	2.000
Capital	20.000
Clients	3.000
Consum de matèries primeres.....	65.000
Deutes a curt termini amb entitats de crèdit	5.000
Deutes a llarg termini amb entitats de crèdit.....	12.000
Deutes a curt termini amb la Hisenda Pública	300
Edificis i construccions	10.000
Elements de transport	50.000
Import net de la xifra de negocis.....	100.000
Impost sobre beneficis	10.000
Interessos del període de deutes	3.000
Inversions financeres a llarg termini.....	8.000
Maquinària	60.000
Matèries primeres	10.000
Proveïdors	3.000
Reserves.....	?
Sous i salaris.....	9.000

Amb aquesta informació:

- Elabora el compte de pèrdues i guanys distingint entre resultat d'exploració, financer, abans i després d'impostos.
- Elabora el balanç de situació distingint entre actiu corrent i no corrent, patrimoni net i passiu corrent i no corrent, ordenant quan correspongui segons criteris de liquiditat i exigibilitat. Troba per diferència les partides que falten.

Respon l'Exercici 1 utilitzant **únicament** la pàgina 5.

EXERCICI 1

Núm. Referència

EXERCICI 2

En Josep i la Maria són dos companys de la Facultat d'Enginyeria que treballen des de fa dos anys en una gran empresa dedicada a la instal·lació de molins de vent per a la generació d'energia eòlica. Tots dos són emprenedors i atès que disposen dels coneixements tècnics necessaris, s'estan plantejant engegar el seu propi negoci en aquest sector. L'experiència a la gran empresa els ha permès conèixer el mercat (productes, clients, proveïdors, normativa, ...). La germana de la Maria, que ha estudiat a la Facultat d'Economia i Empresa, pensa que els manca formació de caire econòmic i financer per gestionar el negoci. Els dos amics no hi estan d'acord ja que van estudiar Economia de l'Empresa a segon de Batxillerat.

Segons el Josep i la Maria, la inversió inicial no és un problema. El preu de cost de cada molí és de 6.000 €, la comanda mitjana és de 9 aparells i les empreses treballen amb períodes mitjans de maduració negatius. Com a costos fixos, consideren el lloguer d'un despatx des del qual gestionaran l'empresa (1.000 € mensuals), l'amortització dels vehicles amb què es desplaçaran (600 € mensuals) i quatre sous, els seus, el d'un administratiu i el d'un auxiliar de muntatge (en total, 9.000 € mensuals). S'espera que facin entre 3 i 4 instal·lacions mensuals i que el marge brut mitjà per comanda sigui del 25% sobre el cost dels molins.

Es demana:

- a) Fes una anàlisi DAFO senzilla sobre el projecte de negoci del Josep i la Maria.
- b) Analitza la viabilitat econòmica i financera del negoci.

El mundo se viste de España

Las exportaciones de moda crecen el 47% desde el inicio de la crisis. Firmas como Inditex o Camper venden 8 de cada 10 euros fuera.

Si la potencia económica de un país se midiera por la presencia de sus empresas en las principales calles comerciales del mundo, España tendría una silla por derecho propio en el G-8. En el centro de París, Nueva York o Shanghái se pueden comprar camisas de [Zara](#), pantalones de Mango o zapatos [Camper](#). Las novias de São Paulo pueden lucir vestidos de [Pronovias](#). Y los atrevidos modelos de [Desigual](#) cuelgan de las perchas de una tienda de El Cairo, en Egipto [...].

El [sector de la moda](#) en España son luces y sombras. Mientras algunas cadenas de ropa languidecen o pelean por sortear el temido concurso de acreedores (como Caramelo o Blanco) otras, con gran esfuerzo de expansión internacional, han logrado tomar las mejores posiciones en el tablero mundial. A la cabeza está Inditex, el gigante textil más grande del mundo. La empresa gallega, que abrió su primer local en el extranjero en 1988, en Oporto, tiene 26 años después más de 6.300 comercios, en 87 mercados de los cinco continentes. En la última década le ha dado la vuelta a sus fuentes de negocio: mientras en 2004, cuando tenía tiendas en 30 países, España suponía el 46% de su facturación, el pasado año su país de origen le aportó menos del 20% de sus 16.724 millones de euros de ventas.

Mango es la compañía presente en más países: tiene tiendas en 109

Si a la actividad de importación y exportación del sector de la moda en España se le restara el *efecto Inditex*, las cifras en ambos casos perderían algunos ceros. Porque una de las estrategias más características de esta empresa es que, aunque produce sus prendas mayoritariamente en el extranjero, casi todas pasan por España, y de aquí, vuelven a salir al extranjero. Es decir, que un suéter de Zara que se fabrica en una planta de China, aunque se venda en una tienda de Pekín, viaja antes hasta Arteixo (A Coruña) o Zaragoza, donde la empresa tiene las centrales logísticas de esa marca.

Aunque Inditex es imbatible en cuanto a cifra de negocio se refiere, si hay una empresa que tiene la internacionalización todavía más dentro de su ADN esa es Mango. En el ejercicio de 2012 tuvo una facturación de 1.691 millones de euros y solo el 16% de esta cifra eran por ventas en España [...].

El reto, dice una patronal del sector, es recuperar la fabricación textil

Sobre el espectacular aumento de la exportación, Francisco Aranda (Director ejecutivo de la Confederación Moda España) cree que la crisis de consumo ha tenido mucho que ver. Las empresas han acelerado sus planes de expansión. “Y eso a pesar de que somos uno de los países con mayor número de empresas pequeñas. Hay cerca de 7.000 en el sector de la moda, mientras que solo contamos con unas 60 medianas y siete grandes [...].”

“España viene de una fuerte tradición textil. No lo olvidemos”, apunta José Luis Bueno, profesor de la escuela de negocios IESE. Aquí se fabricaba mucha de la ropa que vendían las marcas extranjeras. Y aunque la fabricación se ha reducido al mínimo, algunas empresas supieron usar la experiencia industrial para pasar a exportar marcas y tiendas [....].

“La falta de financiación es uno de los mayores retos de las empresas españolas pequeñas o medianas que quieren internacionalizarse”, advierte Aranda. Otro de los retos, añade, es lograr que la fabricación textil no se pierda del todo. “Habría que hacer un esfuerzo de relocalización, porque si no, perderemos el valor añadido [...].

*Fuente: Delgado, C. El País. 23 de marzo de 2014. Disponible en:
http://economia.elpais.com/economia/2014/03/22/actualidad/1395514119_687683.html*

1. En el texto se indica que firmas como Caramelo o Blanco luchan por evitar el concurso de acreedores. ¿En qué consiste este proceso?
2. Una de las clasificaciones que se pueden hacer de las empresas es según su tamaño. ¿Crees que la proporción que existe de cada tipo de empresa en el sector de la moda según este criterio se podría trasladar a otros sectores? ¿Qué tamaño tienen la mayoría de las empresas que formen el tejido empresarial en España? Indica dos ventajas y dos inconvenientes asociados a este tipo de empresa.
3. Comenta brevemente la última frase del texto "Habría que hacer un esfuerzo de relocalización porque si no, perderemos el valor añadido".