

Núm. Referència



**OLIMPIADA
ECONOMIA**

IV OLIMPIADA D'ECONOMIA

FASE LOCAL

FACULTAT D'ECONOMIA I EMPRESA

UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

DADES DEL PARTICIPANT:

Nom:

Cognoms:

DNI:

Signatura:

Centre:

L'enunciat consta de 8 pàgines (4 preguntes, 2 exercicis i 1 lectura). Dels dos exercicis, només s'ha de resoldre un (podeu escollir quin resoldre).

La prova es valorarà sobre 10 punts.

La pregunta 2 i les preguntes referents a la lectura s'han de respondre en castellà.

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

31 de maig de 2012

PREGUNTA 1

Expliqueu raonadament per a cada cas l'apunt comptable que faríeu (per a les empreses BEN-NET i TOT-TERRENY). En cas de no ser necessari cap apunt, dieu el per què. Baseu l'argumentació en el principi o principis comptables aplicables a cada supòsit.

- a) BEN-NET és una empresa de neteja que ha signat un conveni de col·laboració amb l'Ajuntament d'Olímpia. BEN-NET facturarà 18.000 euros al llarg d'aquest any 2012, però l'Ajuntament els pagarà a finals de l'any 2013.
- b) L'empresa TOT-TERRENY disposa d'un terreny de 10.000 m² valorat en 2 milions d'euros. Una constructora n'està interessada i li ha fet una oferta per adquirir el terreny per 5 milions d'euros.

(1 punt)

PREGUNTA 2

Explicad el concepto contable de depreciación del inmovilizado.

(1 punt)

PREGUNTA 3

Com afecta l'estructura de costos de l'empresa al seu punt mort (o llindar de rendibilitat)? **(1 punt)**

PREGUNTA 4

Expliqueu en què consisteix l'estratègia genèrica de lideratge en costos i per què no ha de ser necessàriament igual que una de preus baixos. **(1 punt)**

EXERCICI 1

Una empresa comercial va presentar l'exercici econòmic 2011 el balanç inicial i final següent (expressat en euros):

ACTIU	1/01/11	31/12/11	PATRIMONI NET I PASSIU	1/01/11	31/12/11
Immobilitzat material	180.000	190.000	Patrimoni net		
Existències	56.820	46.820	<i>Capital</i>	276.000	246.000
Realitzable			<i>Reserves</i>	34.590	44.630
<i>Clients</i>	120.000	110.000	Passiu corrent		
<i>Clients, efectes comercials per cobrar</i>	43.080	25.880	<i>Proveïdors</i>	84.000	84.000
Disponible	1.200	5.200	<i>Proveïdors, efectes comercials que cal pagar</i>	3.120	3.270
			<i>Creditors per prestació de serveis</i>	3.390	0
TOTAL ACTIU	401.100	377.900	TOTAL PASSIU	401.100	377.900

Les compres de mercaderies van ser de 522.000€ i les vendes de 652.320€. Es demana:

- Calculeu el període mitjà de maduració econòmica desglossat en els seus subperíodes.
- Calculeu el període mitjà de maduració financera desglossat en els seus subperíodes.

(3 punts)

EXERCICI 2

Tres estudiants de la Facultat d'Economia i Empresa es plantegen engegar a Reus un negoci d'aplicacions per a mòbils. De fet, ja tenen fets contactes amb futurs clients, tots ells a Madrid ja que allà hi ha empreses més grans que demanden aquest tipus de producte. Els manquen els coneixements tècnics per desenvolupar els productes (tenen pensat contractar personal especialitzat) però sí que han fet estudis sobre potencialitat de creixement, normativa, etc. Tenen molta empenta i ganes de treballar. Són experts en màrqueting, però encara no han cursat les assignatures de finances, així que tenen dubtes en alguns aspectes sobre la viabilitat del projecte.

Han calculat que la inversió inicial necessària és de 30.000 €, que aportaran íntegrament els tres estudiants. Els costos fixos (lloguer d'un petit local i sous) s'estimen en 90.000 € anuals, mentre que el cost variable (despeses associades a l'obtenció i desenvolupament de cada aplicació) serien de 6.000 € per projecte. Inicialment, s'espera que es dugui a terme un projecte cada mes que, en promig, representaria uns ingressos de 15.000 € per projecte per a l'empresa.

A partir d'aquesta informació, es demana:

- a) Elaboreu una anàlisi DAFO senzilla sobre el projecte de negocis d'aquests tres estudiants.
- b) Analitzeu la viabilitat econòmica i financera del negoci, suposant que les condicions descrites a l'enunciat es mantenen durant els 3 anys de vida del negoci i que el cost del capital o taxa d'actualització és del 8%.

(3 punts)

LECTURA

Cinco razones para sacar mi pyme al MAB

Salir a bolsa en periodos de sequía crediticia no sólo implica una fuente de financiación, sino también la oportunidad de conseguir notoriedad y prestigio.

Fuente: Expansión.com, 16.05.2012. Gabriele Cagliani.

Los bancos no prestan dinero. El Estado se financia con un tipo de interés del 6%, que, en el caso de las empresas más saneadas, se traduce en un 8%. Y, lejos de augurar mejoras, el horizonte promete más incertidumbre. “No cabe duda de que, para las pymes, el escenario es de tormenta perfecta”, explica Enrique Quemada, consejero delegado de ONE to ONE Capital Partners, un banco de inversión especializado en operaciones corporativas para pequeñas y medianas empresas.

Sin embargo hay formas alternativas para financiarse y seguir creciendo, como la salida al Mercado Alternativo Bursátil (MAB). El problema, según el ejecutivo, es que la salud de las pymes es estratégica para que la economía vuelva a arrancar: “Después de años de parón que, paradójicamente, coincidieron con el boom de la economía española, cuando no era necesario salir al extranjero para hacer negocios, hoy son las pymes que están tomando la delantera en el proceso de internacionalización de la economía española”, asegura Quemada. Por este motivo, el tema de la financiación es clave y la salida al MAB es un excelente recurso al alcance de muchas pymes, por, al menos, cinco razones.

(...)

“La salida a bolsa —continúa Quemada— es una opción excelente, porque, por un lado, permite financiar las necesidades de la empresa sin recurrir al apalancamiento y, por otro, no implica la pérdida de control de la compañía por parte de los socios, puesto que sólo se coloca en el mercado una parte minoritaria del capital”.

Financiar el crecimiento

“Las llamadas empresas gacela crecen mucho, pero se arriesgan a morir de éxito”, asegura Quemada. Con esta afirmación, el ejecutivo se refiere a la necesidad de las compañías de financiar su crecimiento con un nivel adecuado de liquidez, algo no siempre posible con la sequía crediticia actual. “A menudo existe una diferencia temporal de 120 días entre los pagos y los ingresos que aseguran el flujo de caja adecuado. Sin financiación ni recursos propios, este periodo se hace demasiado largo y puede llevar a una pyme en pleno crecimiento al concurso de acreedores”, asegura el directivo. La salida al MAB puede proporcionar la liquidez que las compañías necesitan.

Notoriedad y transparencia

“Una salida a bolsa, aunque sea al MAB, implica necesariamente una importante campaña de comunicación, que transmita los valores, la misión y la situación financiera de la compañía”, explica Quemada. “Por lo tanto, se trata de una espléndida oportunidad para dar a conocer la empresa”, añade el consultor. Además, como es

lógico, una firma cotizada gana mucho en términos de transparencia de la información financiera que proporciona.

Costes de financiación

“Una mayor transparencia de la información financiera se traduce en una mayor facilidad a la hora de conseguir financiación por parte de las entidades financieras”, explican en ONE to ONE. Además, las entidades financieras acceden con mayor facilidad a la concesión de préstamos convertibles a compañías cotizadas, puesto que es más fácil vender las acciones de una sociedad en bolsa que las de una que está fuera del mercado.

Talento

“Los jóvenes profesionales más cualificados suelen preferir las empresas cotizadas a las que no están en bolsa”, asegura Quemada. Por esta razón, el hecho de cotizar en el MAB es un potente atractivo para captar nuevo talento.

Se pide:

- a) Comentad la fuente de financiación que se describe en el artículo.
- b) ¿Qué significa la expresión “sin recurrir al apalancamiento”?
- c) Describid brevemente la situación de una empresa que se encuentre en “concurso de acreedores”.

(3 punts)

(Responeu al full següent)

Núm. Referència