

Núm. Referència



Olimpiada d'Economia

Fase local UdG



DADES DEL PARTICIPANT

Nom:

Cognoms:

DNI:.....

Centre:

Signatura:

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

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

La prova es valorarà sobre 10 punts.

Girona, 29 de maig de 2014

PREGUNTA 1

(1 punt)

Considerant unes vendes de 5.000€ (el 40% a crèdit i el 60% al comptat), assenyaleu quines partides dels següents estats comptables es veuen afectades (indicant si no varien, si augmenten o disminueixen i amb quina quantia):

Balanç:

Compte de Resultats:

Compte de Tresoreria:

PREGUNTA 2 (1 punt)

En Marc, vol dedicar-se a la creació de pàgines web i 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. Argumenteu quina opció és la millor per en Marc i enumereu-ne dos avantatges i dos inconvenients.

PREGUNTA 3 (1 punt)

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 augmenta 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 **(1 punt)**

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 **(2 punts)**

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 de deutes del període	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:

- a) Elaboreu el compte de pèrdues i guanys distingint entre resultat d'exploració, financer, abans i després d'impostos.
- b) Elaboreu 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. Trobeu per diferència les partides faltants.

EXERCICI 2 **(2 punts)**

En Josep i la Maria són dos companys de l'Escola Politècnica 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 de Ciències Econòmiques i Empresarials, pensa que els manca formació de caire econòmic i financer per gestionar el negoci, malgrat que els dos amics no hi estan del tot d'acord ja que van estudiar Economia de l'Empresa a segon de Batxillerat.

Segons en 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) Feu una anàlisi DAFO senzilla sobre el projecte de negoci d'en Josep i la Maria.
- b) Analitzeu la viabilitat econòmica i financera del negoci.

LECTURA (2 punts)

El món es vesteix d'Espanya

Les exportacions de moda creixen el 47% des de l'inici de la crisi. Firmes com Inditex o Camper venen 8 de cada 10 euros fora.

Si la potència econòmica d'un país es medís per la presència de les seves empreses en els principals carrers comercials del món, Espanya tindria una cadira per dret propi en el G-8. En el centre de París, Nova York o Shanghai es poden comprar camises de [Zara](#), pantalons de Mango o sabates [Camper](#). Les núvies de Sao Paulo poden lluir vestits de [Pronovias](#). I els atrevits models de [Desigual](#) pengen dels penjadors d'una botiga del Cairo, a Egipte [...].

El [sector de la moda](#) a Espanya té llums i ombres. Mentre algunes cadenes de roba llangueixen o batallen per sortejar el temut concurs de creditors (com Caramelo o Blanco) altres, amb gran esforç d'expansió internacional, han aconseguit prendre les millors posicions en el tauler mundial. Al capdavant hi ha Inditex, el gegant tèxtil més gran del món. L'empresa gallega, que va obrir el seu primer local a l'estranger el 1988, a Porto, té 26 anys després més de 6.300 comerços, en 87 mercats dels cinc continents. En l'última dècada li ha donat la volta a les seves fonts de negoci: mentre el 2004, quan tenia botigues a 30 països, Espanya suposava el 46% de la seva facturació, l'any passat el seu país d'origen li va aportar menys del 20% dels seus 16.724 milions d'euros de vendes.

Mango és la companyia present en més països: té botigues en 109

Si a l'activitat d'importació i exportació del sector de la moda a Espanya se li restés l'*efecte Inditex*, les xifres en ambdós casos perdrien alguns zeros. Perquè una de les estratègies més característiques d'aquesta empresa és que, encara que produeix les seves peces de vestir majoritàriament a l'estranger, quasi totes passen per Espanya, i d'aquí, tornen a sortir cap a l'estranger. És a dir, que un jersei de Zara que es fabrica en una planta de la Xina, tot i que es ven en una botiga de Pequín, viatja abans fins a Arteixo (A Coruña) o Saragossa, on l'empresa té les centrals logístiques d'aquesta marca.

Tot i que Inditex és imbatible en quant a xifra de negoci es refereix, si hi ha una empresa que té la internacionalització encara més dins del seu ADN aquesta és Mango. En l'exercici de 2012 va tenir una facturació de 1.691 milions d'euros i només el 16% d'aquesta xifra era per vendes a Espanya [...].

El repte, diu una patronal del sector, és recuperar la fabricació tèxtil

Sobre l'espectacular augment de l'exportació, Francisco Aranda (Director executiu de la Confederació Moda España) creu que la crisi de consum ha tingut molt a veure. Les empreses han accelerat els seus plans d'expansió. "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 l’escola de negocis IESE. Aquí es fabricava molta de la roba que venien les marques estrangeres. I, tot i que la fabricació s’ha reduït al mínim, algunes empreses varen saber utilitzar l’experiència industrial per passar a exportar marques i botigues [....].

“La falta de financiación es uno de los mayores retos de las empresas españolas pequeñas o medianas que quieren internacionalizarse”, advierteix Aranda. Un altre dels reptes, afegeix, és aconseguir que la fabricació tèxtil no es perdi del tot. “Habría que hacer un esfuerzo de relocalización, porque si no, perderemos el valor añadido [...].

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

1. En el text s’indica que firmes com Caramelo o Blanco lluiten per evitar el concurs de creditors. En què consisteix aquest procés?
2. Una de les classificacions que es poden fer de les empreses és segons la seva mida. Creieu que la proporció que existeix de cada tipus d’empresa al sector de la moda segons aquest criteri es podria traslladar a altres sectors? Quina mida tenen la majoria de les empreses que formen el teixit empresarial a Espanya? Indiqueu dos avantatges i dos inconvenients associats a aquest tipus d’empresa.
3. Comenteu breument la darrera frase del text "Habría que hacer un esfuerzo de relocalización porque si no, perderemos el valor añadido".

(Responen al full següent)

Núm. Referència

