



VII OLIMPIADA D'ECONOMIA



FASE LOCAL - 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 puntuació de cada pregunta està indicada a l'enunciat). **La pregunta 4 i les preguntes referents al comentari de text s'han de respondre en castellà.**

Contesteu les preguntes en l'espai disponible a continuació de cadascuna d'elles. Els fulls no es poden desgrapar.

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

21 de maig de 2015

Núm. Referència

PREGUNTA 1 (Puntuació: 1 punt)

Una empresa presenta el balanç següent:

ACTIU	Import (€)	PASSIU i Patrimoni Net	Import (€)
Ordinadors	12.750	Capital i reserves	25.000
Altres actius no corrents	35.250	Resultats	3.500
Mercaderies	2.200	Deutes a l/t	15.800
Clients	8.300	Altres deutes a c/t	12.500
Caixa	500	Proveïdors	2.200
TOTAL	59.000	TOTAL	59.000

Tindrà problemes per a fer front als seus deutes a curt termini? I a llarg termini?

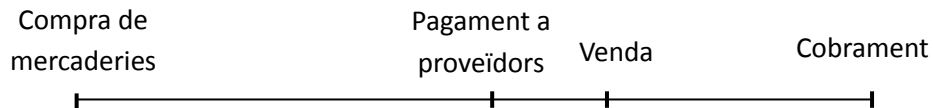
PREGUNTA 2 (Puntuació: 1 punt)

Una empresa comercial presenta els subperíodes mitjans de maduració següents:

- ✓ Període mitjà d'aprovisionaments, magatzems o mercaderies = 20 dies
- ✓ Període mitjà de cobrament = 10 dies
- ✓ Període mitjà de pagament = 15 dies

A partir d'aquestes dades, es demana:

- a) Representeu els diferents subperíodes de maduració, el període de maduració econòmic i el període de maduració financer en el gràfic següent.



- b) Indiqueu quines mesures podria prendre el director financer per tal de reduir el fons de maniobra necessari.

Núm. Referència

PREGUNTA 3 (Puntuació: 1 punt)

En Pau és propietari d'una gelateria i s'està plantejant ampliar el seu negoci. No sap si obrir una nova gelateria per ell mateix o integrar el seu negoci amb el del seu cosí Pol (que també té un establiment d'aquest tipus al poble del costat). En tot cas, té molt clar que vol fer créixer el seu negoci i vol valorar les dues principals estratègies de creixement empresarial. Quines són? Quins són els avantatges i inconvenients de les dues opcions?

PREGUNTA 4 (Puntuación: 1 punto)

En plena fase de crecimiento de su negocio de heladerías, Pau ha solicitado a una empresa de consultoría un análisis del entorno para saber qué estrategia de desarrollo puede ser más apropiada para su negocio. Para que Pau pueda entender mejor el informe que le ha presentado el equipo de consultores, ¿le puedes explicar las estrategias siguientes: estrategia de liderazgo en costes, estrategia de diferenciación y estrategia de enfoque (o de alta segmentación)? ¿Qué estrategia le recomendarías para su negocio de heladerías?

Núm. Referència

EXERCICI 1 (Puntuació:2 punts)

L'empresa de serveis d'hostaleria MENJABÉ presenta la llista de dades comptables següent, amb referència al darrer exercici (les dades de l'immobilitzat es presenten pel seu valor net comptable):

CONCEPTE	Import (€)	CONCEPTE	Import (€)
Capital social	30.000	Altres despeses d'exploració	5.850
Construccions (per a l'activitat productiva)	43.000	Hisenda pública, creditora per conceptes fiscals	11.043
Bancs	15.860	Despeses financeres	1.230
Deutes a l/t amb entitats de crèdit	15.000	Import net de la xifra de negocis	75.250
Caixa	2.085	Despeses de personal	34.500
Equips per a processos d'informació	2.510	Proveïdors de l'immobilitzat a curt	5.630
Creditors per prestació de serveis	1.200	Mobiliari	3.125
Inversions financeres a l/t	2.500	Deutes a c/t amb entitats de crèdit	5.000
Clients	5.640	Altres ingressos d'exploració	2.560
Reserves	???	Impost sobre beneficis	11.043
Proveïdors	1.580	Aplicacions informàtiques	2.500
Ingressos financers	580	Terrenys	22.000

1.1. Elaboreu el compte de pèrdues i guanys, distingint entre resultat d'exploració, resultat financer, resultat abans d'impostos i resultat després d'impostos.

[1 punt]

1.2. 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. Quin és el valor de les reserves?

[1 punt]

Resposta EXERCICI 1

Resposta EXERCICI 1

Núm. Referència

EXERCICI 2 (Puntuació:2 punts)

Un empresari es planteja si du a terme el projecte d'inversió definit pels fluxos nets de caixa següents:

Inversió inicial	Flux 1	Flux 2	Flux 3	Flux 4
-10.000	4.000	2.500	6.000	3.000

Per cobrir els 10.000 euros inicials els accionistes de l'empresa aportaran 5.500 euros amb un cost exigint del 12%, i la resta s'obtéindrà a través de l'emissió d'obligacions a 4 anys amb un cost del 5% (totes dues fonts de finançament s'amortitzaran al final de l'any 4).

Es demana:

- 2.1. Determineu la viabilitat del projecte d'inversió mitjançant el criteri del VAN suposant com a taxa d'actualització per a tots els períodes el cost mitjà ponderat de les fonts de finançament. Què ens indica el resultat del VAN?
- 2.2. Quina seria la inversió inicial màxima que podem pagar per tal que el projecte d'inversió segueixi sent viable? Suposeu que la resta d'elements es mantenen invariables (*caeteris paribus*).
- 2.3. Quin és el màxim percentatge que podrien disminuir tots els fluxos nets de caixa per tal que el projecte continués essent viable? Suposeu que la resta d'elements es mantenen invariables (*caeteris paribus*).

Respon l'exercici utilitzant únicament l'espai disponible a pàgina següent.

Resposta EXERCICI 2

Núm. Referència

Resposta EXERCICI 2

Lectura (Puntuación: 2 puntos. En cada apartado se detalla la puntuación)

HEMAV, 'DRONES' A LA CARTA

[...]

Utilizar las tecnologías para un uso civil, cívico y cotidiano. Este era el objetivo de dos estudiantes de ingeniería aeronáutica de la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC) cuando crearon Hemav, una empresa que se dedica a la creación de *drones*, abejones en su traducción literal. Unos aparatos voladores que se elevan sin ningún tripulante a bordo, reduciendo de esta manera su coste, y que no llegan a los dos kilos de peso.

El responsable de comunicación de Hemav, Xavi Alba, recuerda que “el proyecto nació como un proyecto de carrera pero para poder optar a subvenciones se tuvo que constituir una empresa y al grupo inicial se sumaron cinco personas más”. El sector de los drones había estado al margen del debate político en nuestra casa hasta el año 2014 cuando la mayor empresa de venta online, Amazon, planteó distribuir el 80% de sus paquetes con drones. “Hasta este momento nos movíamos en un sector alegal, no había ninguna norma que lo regulara, aunque se estaban popularizando mucho e incluso los podíamos encontrar en grandes superficies”, explica Alba, que recuerda que “no son ningún juguete puesto que tienen una hélice que puede provocar importantes daños”.

Regularización del sector y financiación. Esta popularización y sobre todo el anuncio de Amazon llevó al gobierno central a redactar un borrador de una ley para regularizar el sector. “Hemav asesoró al gobierno en este sentido cogiendo como marco la ley francesa, que es la más desarrollada que hay”, explica Alba.

“Cuando tuvimos un marco legal que regularizara el sector en el que nos movíamos abrimos una ronda de financiación abierta a grandes inversores”, explica Alba, que recuerda que Hemav consiguió 450.000 euros de 72 inversores en seis días. Esta ronda de inversión se hizo mediante la plataforma de *equity crowdfunding* Crowdcube. “Nunca antes una plataforma alternativa de inversión había conseguido una cantidad así en tan poco tiempo”, comenta el responsable de comunicación de Hemav, que recuerda que “en solo dos horas conseguimos 150.000 euros”.

[...]

Incubadora de la Agencia Espacial Europea. Con una entrada de nuevos inversores la compañía cambió también su modelo de negocio. Hasta finales de 2014 se había dedicado a ofrecer servicios a empresas mediante *drones* y a partir de este momento empezó también a diseñarlos y a fabricarlos por encargo. “No son productos de bajo coste ni cosas que se puedan encontrar en una tienda”, apunta Alba.

El diseño y la creación se hace en la sede de la empresa, en la incubadora de la Agencia Espacial Europea que está en la UPC en Castelldefels. “Esta ubicación es muy importante para Hemav, porque nos permite establecer sinergias con otras empresas que hay en la incubadora y que trabajan en el mismo sector y también nos facilita el acceso a crédito”, explica Alba, que reconoce que la empresa prepara una nueva ronda de financiación, que todavía no tiene fecha. Otra de las ventajas de trabajar bajo el paraguas de la Agencia Espacial Europea es que esta usa la tecnología que diseñan sus empresas en los satélites que pone en órbita.

Tres campos de acción. Hemav trabaja actualmente en tres campos: el del audiovisual, el agroambiental y el industrial. El sector del audiovisual es el que ha contado tradicionalmente con más participación de *drones*. “Tiene muchas ventajas, fundamentalmente que es mucho más económico que un helicóptero para la captación de imágenes, por ejemplo”, explica Alba, que apunta que el alquiler de un helicóptero puede costar 1.000 euros la hora y el de un dron no llegaría a 200 euros.

A pesar de todo, el sector del audiovisual representa el 20% de la actividad económica de Hemav, que dedica especiales esfuerzos al sector agroambiental.

[...]

Hemav cuenta actualmente con una plantilla de medio centenar de personas y ya ha abierto una sede en Madrid y en Extremadura, centrada fundamentalmente en el sector de la agricultura. “Nuestro reto este año es finalizar nuestra expansión en España y el año próximo en el resto del mundo”, comenta el responsable de comunicación de Hemav, que prevé una facturación para este año de 1,2 millones de euros.

Gallego, Mari Carmen. «Hemav, 'drones' a la carta». *ViaEmpresa* [en línia] [traduït al castellà] Castelldefels, 24 d'abril de 2015 [consulta: 28 d'abril de 2015] Article complet disponible a <http://www.viaempresa.cat/ca/notices/2015/04/hemav-drones-a-la-carta-12095.php>

- a) A partir de la informació que detalla el text, elabora un anàlisi DAFO de la empresa Hemav (1 punt)
- b) Describe el perfil característic d'una persona emprenedora d'èxit, fent referència a les emprenedores de la empresa Hemav (0,5 punts).
- c) ¿Cuál es el contenido esencial de todo plan de empresa? ¿Crees que estos estudiantes emprenedores han elaborado uno? ¿Por qué? (0,5 punts)

Respon les qüestions utilitzant únicament l'espai disponible a pàgina següent.

Respostes LECTURA

Núm. Referència

