

Núm. Referència



**OLIMPIADA
ECONOMIA**

III OLIMPIADA D'ECONOMIA

FASE LOCAL

FACULTAT DE CIÈNCIES ECONÒMIQUES I EMPRESARIALS

UNIVERSITAT ROVIRA I VIRGILI

DADES DEL PARTICIPANT:

Nom:

Cognoms:

Centre:

L'enunciat consta de 8 pàgines (4 preguntes, 2 exercicis i 1 lectura).
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.

1 de juny de 2011

PREGUNTA 1

Assenyala a la taula següent quin efecte tindria sobre el fons de maniobra d'una empresa cadascuna de les operacions que es descriuen:

	DISMINUEIX	ES MANTÉ	AUGMENTA
Liquidació total d'un deute amb un proveïdor			
Augment de les existències amb crèdits a curt termini			
Realització d'una ampliació de capital			
Adquisició de maquinària amb un préstec a llarg termini			
Venda d'un edifici de l'empresa			

(1 punt)

PREGUNTA 2

Una empresa presenta un ratio de liquidez con un valor cercano a 1. ¿Cómo interpretarías este dato?

(1 punt)

PREGUNTA 3

Comenteu les semblances i diferències entre el descompte d'efectes i el facturatge (o *factoring*).

(1 punt)

PREGUNTA 4

Mitjançant quines estratègies pot obtenir una empresa un avantatge competitiu? Enumereu-ne 3 i expliqueu breument en què consisteixen.

(1 punt)

EXERCICI 1

Una empresa presenta les dades següents al tancament de l'exercici 2010 (en euros):

Maquinària	40.000
Deutes a llarg termini	12.000
Clients	3.000
Mobiliari	10.000
Bancs i institucions de crèdit	2.000
Deutes a curt termini.....	5.000
Elements de transport.....	50.000
Proveïdors	3.000
Mercaderies (comercials)	10.000
Amortització acumulada de l'immobilitzat	20.000
Impost sobre beneficis.....	10.000
Despeses financeres	3.000
Import net de la xifra de negocis.....	100.000
Despeses d'exploració.....	65.000

Amb aquesta informació:

- Elabora el balanç de situació i el compte de pèrdues i guanys.
- Calcula la rendibilitat econòmica, la rendibilitat financera i el palanquejament.

(2 punts)

Núm. Referència

EXERCICI 2

Un jove emprenedor està valorant la possibilitat de dur a termes dos projectes d'inversió. El projecte A implica un desemborsament inicial de 5.000 € i tindrà una durada de 4 anys. El primer any espera obtenir uns cobraments de 30.000 € i uns pagaments de 36.000 €. En el segon, tercer i quart any, els cobraments incrementaran el 20% acumulatiu respecte l'any anterior mentre que els pagaments es mantindran constants. Es considera un valor residual de 10.000 €.

El projecte B, de 3 anys de durada, s'estima que produirà uns beneficis anuals i constants de 7.000 €. El valor residual serà nul.

Es demana:

- a) Obtenir el *payback* del projecte A.
- b) Plantejar l'equació que permetria calcular la taxa interna de retorn (TIR) o tipus de rendibilitat interna del projecte A.
- c) Si el cost del capital o taxa d'actualització del projecte B és del 5%, quin és el desemborsament inicial màxim que podria fer l'emprenedor per tal que el projecte fos viable?
- d) Si l'emprenedor realitza el projecte B amb el desemborsament inicial obtingut en l'apartat anterior i el cost de capital finalment és menor al 5%, com afecta aquest canvi a la viabilitat del projecte?

(2 punts)

LECTURA :

Merece la pena emprender en 2011, por D. Esperanza

Desde el inicio de la crisis, en España han desaparecido más de 125.000 empresas. Pero algunos emprendedores tentarán a la suerte y pondrán en marcha su propio negocio este año. Hay 10 puntos que deben tener en cuenta antes de empezar su aventura.

(...)

1. Internet no es la panacea de los negocios

En los tiempos actuales, los empresarios, sobre todo los más jóvenes, suelen recurrir a las ideas tecnológicas para montar un negocio. Navarro asegura, que debido al excesivo número de empresas online que existe, es bueno que antes de emprender en el mundo de Internet se analice el mercado para ver si, realmente, los productos que ofrecemos tienen algo original que pueda captar nuevos clientes. (...)

2. Hay que mirar y estudiar con lupa el plan de negocio

Para Juan Manuel Santos- Suárez, presidente de AvalMadrid, la elaboración del Plan de Empresa es imprescindible para que el emprendedor sepa si su idea es coherente y para obtener la financiación necesaria para que, junto a su aportación de recursos propios, pueda empezar un negocio. “Los emprendedores deben saber que, en el momento de pedir financiación, cualquier entidad va a exigirles que sean capaces de explicar la finalidad y demuestren con pelos y señales para qué necesitan el dinero. Sin un plan de negocio concreto, esto no les será posible”, afirma Santos-Suárez.

3. Realizar un exhaustivo estudio de mercado

(...)

4. Las ideas demasiado sofisticadas tienen un riesgo asociado

A menudo, los razonamientos más sencillos son los que más éxito tienen. En los tiempos de crisis, querer crear nuevos productos que no entren dentro de las necesidades básicas de la población es un error muy grave. (...)

5. Los análisis deben ser continuados para poder reaccionar

Si en los tiempos de prosperidad económica es fundamental ser analíticos para poder crecer, en los tiempos de crisis las revisiones mensuales o semanales de todos los indicadores de negocio son imprescindibles para poder reaccionar rápidamente a cada uno de los cambios en el mercado.

6. La financiación, un punto clave que hay que trabajar

(...)

7. Mirar todas las opciones disponibles de ayudas públicas

Los expertos creen que muchos emprendedores se quejan de la falta de financiación a veces por desconocimiento. Consideran que, antes de montar un negocio, es indispensable analizar todas las opciones de ayudas públicas para ver si es posible tener dinero adicional para poner un colchón a la nueva empresa. Desde el Ministerio de Economía y Trabajo, hasta todas las organizaciones y asociaciones de jóvenes.

(...)

8. Diversificación e internacionalización, dos aliados

Navarro, de Improven, asegura que las nuevas generaciones tienden más a apostar por la internacionalización y emprender negocios fuera de España. Para él, es muy positivo en el entorno actual donde la diversificación y la internacionalización son dos aliados de los emprendedores en tiempos de crisis.

9. En toda empresa, tiene que haber un líder claro y comprometido

“Para que cualquier proyecto tenga éxito, es imprescindible que haya un líder que sea capaz no sólo de gestionar a las personas, sino que pueda enamorar a su equipo para que, con mucho compromiso y poco dinero, vayan adelante”, explica Navarro. (...).

10. Hay que solventar el cansancio empresarial

Fórmulas para ello hay varias, según los expertos. “Hacer que los empleados se muestren comprometidos con la evolución de la compañía a través de los sueldos variables o dar opciones a la plantilla para que estén en continuo aprendizaje”, dice Navarro.

Fuente: Expansión.com

Se pide:

- a. Define y describe las características de los conceptos subrayados en el texto.
- b. Redacta un texto breve (máximo 10 líneas) que justifique la inclusión del punto 3 “Realizar un exhaustivo estudio de mercado”, dentro de los 10 puntos a tener en cuenta para la creación de una empresa.

(2 puntos)

Núm. Referència