

**III OLIMPIADA DE ECONOMÍA DE MADRID
FASE LOCAL DE LA OLIMPIADA ESPAÑOLA DE ECONOMÍA – 9 DE ABRIL DE 2011**

DATOS DEL PARTICIPANTE (Rellenar con letras mayúsculas):

Primer apellido:

Segundo apellido:

Nombre:

D.N.I.:

INSTRUCCIONES Y VALORACIÓN:

1. La prueba tiene cuatro partes:

- La primera consta de **cuatro preguntas cortas**, de **respuestas breves y concisas**, cada una de las cuales se valorará con 0,5 puntos.
- La segunda parte se compone de **dos ejercicios numéricos** para resolver. Cada uno de estos ejercicios se puntuará sobre 2 puntos.
- La tercera parte se integra por dos **preguntas largas de desarrollo**, de las que el alumno **elegirá una**. Estas preguntas son de carácter teórico y tratan sobre conceptos económico-empresariales y sus interrelaciones. La pregunta elegida se valorará con 2 puntos.
- En la cuarta parte de la prueba, los alumnos deberán realizar **un comentario sobre un texto de actualidad económica**, respondiendo a las preguntas que se plantean. La valoración de este comentario será de 2 puntos.

2. Para la realización de la prueba dispondrá de **2 horas**.

3. En la corrección se valorará la claridad en la expresión y la correcta interpretación de los textos. Se penalizarán las faltas de ortografía.

PRIMERA PARTE – Responda de forma breve y concisa a las siguientes cuestiones

1. Defina la Tasa Interna de Retorno, Tasa Interna de Rentabilidad o TIR (0,5 puntos).
2. Enumere los Estados Contables que deben presentar la PYMES (0,5 puntos).
3. Explique las diferencias entre la Teoría X y la Teoría Y de Douglas McGregor (0,5 puntos).
4. Defina el comercio electrónico (0,5 puntos).

SEGUNDA PARTE – Resuelva los dos ejercicios numéricos siguientes

1. El 1 de enero de 2011, la empresa “Match Point, SA”, dedicada al suministro de material deportivo, tenía en sus almacenes 200 raquetas de bádminton a un precio de 20€/unidad. El 8 de abril de 2010, la empresa adquirió 100 raquetas a 25€/u. El 2 de septiembre, de cara al inicio de curso académico, la empresa adquirió 400 raquetas a 30€/u. El 9 de septiembre, la empresa vende 500 raquetas a 50€/u. Utilizando el sistema FIFO, calcule el valor de venta de las raquetas vendidas (1 punto) y el valor de las raquetas que permanecen en el almacén (1 punto).

2. La empresa TARLIN se dedica a la distribución de material de oficina. Cuenta con una inversión o activo total neto de 110.000 euros. El resultado obtenido antes de intereses e impuestos en el último ejercicio asciende a 25.000 euros. El tipo impositivo sobre los beneficios es el 30%. Calcule:
- La Rentabilidad Económica de la empresa (0,75 puntos).
 - La Rentabilidad Financiera, suponiendo que la empresa sólo se financie con capitales propios (0,5 puntos).
 - La Rentabilidad Financiera, suponiendo que se financia con un 65% de capital propio y un 35% con deuda o capital ajeno. Esta deuda tiene un coste o interés del 8% anual (0,75 puntos).

TERCERA PARTE – Desarrolle una de las dos cuestiones siguientes

- Identifique y defina las variables que debe valorar una empresa para determinar su localización (1 punto). Explique en qué se diferencia el concepto de localización del de deslocalización. Ponga un ejemplo que conozca de una empresa que haya realizado algún proceso de deslocalización (1 punto).
- El entorno de la empresa está constituido por una serie de factores que afectan a su desarrollo. Defina tres factores del entorno general y tres factores del entorno específico (1 punto). Explique cómo los factores del entorno pueden influir en la responsabilidad social de la empresa (1 punto).

CUARTA PARTE – Comentario de texto: Situación actual del mercado inmobiliario e hipotecario

Lea el siguiente texto y responda brevemente a las preguntas que figuran a continuación en el espacio delimitado para cada una de ellas **en la última cara del cuadernillo de la prueba.**

SITUACIÓN ACTUAL DEL MERCADO INMOBILIARIO E HIPOTECARIO

En el mes de marzo de este año 2011 tuvo lugar en IFEMA el especial Primavera del Salón Inmobiliario de Madrid (SIMA) en el que se ha contado con información sobre el delicado estado de este sector económico en España. No obstante, los registradores acaban de publicar que en 2010 se vendieron 445.885 casas, un 5,38% más que en 2009 rompiendo así con una tendencia de descenso prácticamente continuo que se inició desde 2007. Este repunte de ventas en 2010 se ha concentrado fundamentalmente en los últimos meses del año, y ha venido acompañado a su vez por una ralentización repentina de las transacciones en estos primeros meses de 2011. Todos los expertos coinciden en que se acabaron las prisas y las compras a la carrera de los últimos meses del pasado año, y en que ahora “el cliente medita más la toma de decisión”.

Debido a ello, las promotoras, entidades y agencias inmobiliarias ofrecen ahora pisos nuevos y de segunda mano con descuentos de hasta el 50%, condiciones especiales de financiación (que en algunos casos alcanzan el 100% de la misma) y otras promociones que van desde el regalo de plazas de garaje, eliminación de entradas y gastos de escritura, entrega de viviendas ya amuebladas, hasta los 6.000 euros adicionales de descuento y regalo de televisor de plasma. En definitiva, sigue bajando el precio de la vivienda nueva y usada, si bien muchos expertos sostienen que todavía sigue existiendo un margen notable de bajada. En cualquier caso, es pronto para hacer balance de si descuentos y ofertas logran contrarrestar el chaparrón. El Gobierno ha intentado suavizar la amenaza que supone el fin de la desgravación fiscal, manteniendo la misma en aquellos casos de compradores con rentas que supongan una base imponible anual inferior a 17.707 euros, y por otro lado, mantiene la subvención a la compra de viviendas a través de los regímenes de protección oficial, de hecho dos de cada 10 pisos ofrecidos en el mercado presentan algún tipo de protección.

La crítica situación del mercado inmobiliario y de la construcción sigue pasando factura. En los últimos 30 días, otras cinco compañías se han visto obligadas a acogerse a la ley concursal (Concurso de Acreedores) para hacer frente a las deudas financieras. Se trata de empresas que no son viables ni solventes y no pueden hacer frente a las obligaciones con sus proveedores, a quienes adeudan en muchos casos más de 100 millones de euros. Situaciones en las que los autos de los Juzgados de lo Mercantil han acabado por certificar su situación de suspensión de pagos.

La dificultad de acceso al crédito es sin duda otro de los importantes problemas que sufre el sector, ya que los compradores potenciales buscan de manera más activa pero el caballo de batalla sigue siendo la financiación. En este sentido, tener en torno a 35 años tiene muchas ventajas cuando se trata de pedir un crédito para comprar una vivienda cuando todavía quedan muchos años por delante para pagar la deuda y se puede optar a un plazo de amortización más largo que reduzca la cuota mensual (si bien es cierto que, a más tiempo, más intereses). *“A esa edad ha dado tiempo a reunir unos ahorros, el banco conoce la vida laboral suficiente para hacerse una idea bastante clara del futuro profesional del hipotecado y éste se pueden beneficiar de las ayudas del Gobierno”*, explica Olivia Feldman, de HelpMyCash.com, portal especialista en hipotecas.

Es verdad que a esa edad es más probable tener hijos. Esto significa más gastos, pero las relaciones de pareja suelen ser más duraderas y comprometidas a futuro. Y desde que comprar una vivienda se convirtió en algo casi prohibitivo en los años del boom inmobiliario, pedir una hipoteca está ligado al hecho de tener pareja. La mayoría suele comprar vivienda en pareja para poder repartirse el peso del crédito. Eso sí, *“para el banco es importante que si se concede una hipoteca a un matrimonio no se separe al poco tiempo y después haya problemas para pagar la letra”*. Las entidades tienen en cuenta que en torno al 50% de los que contraen matrimonio se separa, y lo hace entre cinco y siete años después, señalan en la asociación de consumidores CECU Madrid. En definitiva, puede decirse que en las sucursales bancarias se buscan personas de entre 30 y 40 años, con trabajo estable cualificado asociado a ingresos continuos (funcionario o contrato indefinido) en una empresa de un sector en crecimiento (nuevas tecnologías, biomedicina,...), con ahorros y con una pareja estable (que tengan uno o dos hijos). Éste es el candidato casi perfecto para conseguir una hipoteca y el que cuenta con mejores armas para negociar condiciones y seguros.

La mejor hipoteca es la que no está expuesta a las subidas del euríbor. Pero actualmente no existen ofertas competitivas a tipo fijo. Por eso, un buen trato es firmar una hipoteca variable a un tipo de interés de euríbor más 0,90% o inferior, con uno o dos seguros obligatorios (hogar y vida, por ejemplo), consideran en HelpMyCash.com. En general el banco va a exigir aportar capital propio —el 10% de gastos— y que el préstamo no supere el 80% del valor de tasación del piso. Suele aconsejarse, y en la mayoría de los casos incluso exigirse, que el endeudamiento de la persona o la pareja que recibe la hipoteca no sobrepase el 30% de sus ingresos.

Y si conseguir una hipoteca no es fácil, tampoco lo es pagarla. El euríbor a un año, tipo de interés al que están referenciadas la mayoría de las hipotecas en España, ha cerrado febrero en el 1,714%, 0,164 puntos por encima de la cota de enero (1,550%) y 0,489 puntos respecto a febrero de 2010 (1,225%). El índice se coloca en el nivel más alto desde abril de 2009. Este repunte encarecerá las hipotecas contratadas hace un año por un importe medio de 150.000 euros que se revisen en marzo en algo más de 400 euros anuales. *Fuente: adaptado del Diario “El País” (06-03-2011).*

1. ¿Por qué repuntaron las ventas de pisos a finales de 2010 y han caído considerablemente a principios de 2011? (0,5 puntos).
2. ¿Qué les está ocurriendo a las empresas que se han visto más afectadas por la crisis del sector? (0,5 puntos)
3. ¿Qué edad, situación laboral y familiar son las idóneas para ser beneficiario de una hipoteca? (0,5 puntos).
4. ¿Qué amenaza presentan actualmente las hipotecas contratadas a tipo variable? (0, 5 puntos).