



# VIII OLIMPIADA D'ECONOMIA



Núm. Referència

## INTRUCCIONS

- ✓ L'enunciat consta de 3 preguntes, 3 exercicis i 1 lectura.
- ✓ La prova es valorarà sobre 10 punts (la puntuació de cada pregunta està indicada a l'enunciat).
- ✓ 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.

## DADES DEL PARTICIPANT

Nom: .....

Cognoms: .....

DNI.: .....

Centre: .....

Signatura

**Resguard per l'estudiant**

Núm. Referència

Núm. Referència

**PREGUNTA 1** (Puntuació: 0,5 punts)

L'empresa catalana TEXTIL SA s'està plantejant internacionalitzar la seva activitat. Explicar breument el concepte d'internacionalització de l'empresa i estratègies per a la seva implementació.

Núm. Referència

**PREGUNTA 2** (Puntuació: 1 punt)

Raoneu si les afirmacions següents són certes o falses.

- a) L'estratègia de desenvolupament coneguda com *lideratge en costos* posa l'èmfasi en diferenciar el producte del de la competència. (0,20 p)
- b) L'estratègia d'internacionalització coneguda com *multi-domèstica* entén que els mercats internacionals són homogenis, per la qual cosa l'empresa pot establir una estratègia única. (0,20 p)
- c) La *deslocalització* fa referència al fet de traslladar una fàbrica, seu... a un altre país on els costos de producció i transport resulten més barats. (0,20 p)
- d) L'estratègia *funcional* és el nivell més alt d'estratègia i defineix els negocis a desenvolupar i aquells a suprimir. (0,20 p)
- e) La *fusió pura* es dona quan dues o més societats s'uneixen per constituir una de nova; ambdues es dissolen, però no es liquiden. (0,20 p)

Núm. Referència

**PREGUNTA 3** (Puntuació: 1 punt)

Indiqueu en cada un dels casos següents, si el fons de maniobra augmentarà, disminuirà o es quedarà igual, i quin serà l'import de la variació.

- a) Una empresa compra a crèdit, a tres mesos, mercaderies per valor de 1.500 €. (0,25 p)
- b) Una empresa ven a crèdit, a tres mesos, mercaderies per valor de 2.800 €. (0,25 p)
- c) L'empresa de l'apartat a paga el deute de 1.500 € al seu proveïdor. (0,25 p)
- d) Una societat anònima reparteix el seu benefici de 100.000 € de la següent manera: 10% a reserva legal, 30% a reserva voluntària i la resta es reparteix entre els accionistes. (0,25p)

Núm. Referència

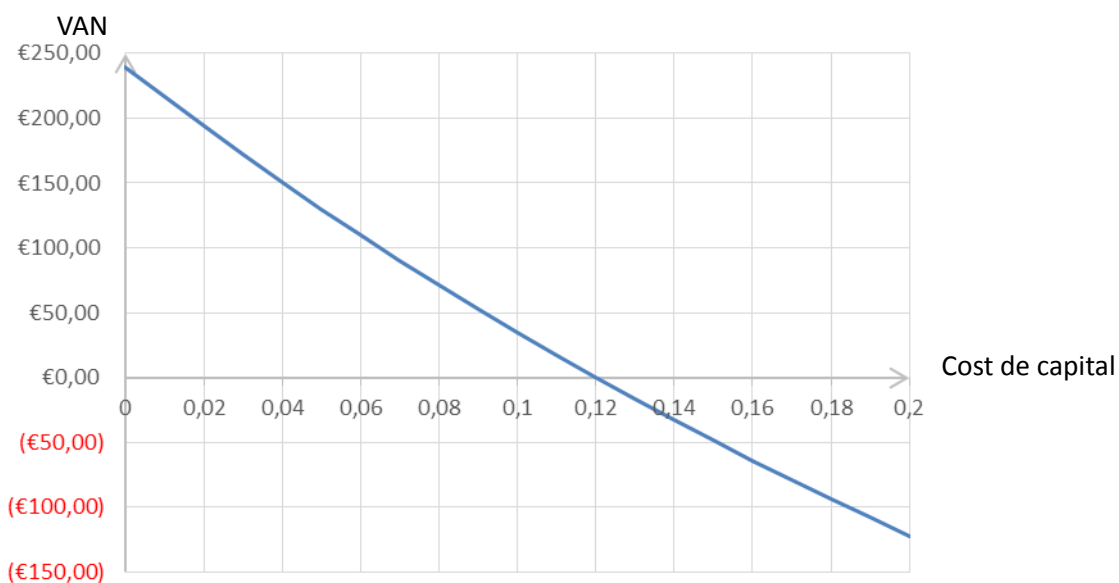
**EXERCICI 1** (Puntuació: 2 punts)

El director financer d'OLIMP, S.A. necessita ajut per a prendre algunes decisions importants dins l'empresa.

- a) Per començar calculeu la TIR dels dos projectes d'inversió següents i ordeneu-los per ordre de preferència: (0,75 p)

Projecte	Inversió Inicial	Flux any 1	Flux any 2
A	-100	55	62
B	-100	75	40

- b) A continuació, us donen la següent representació gràfica del VAN d'un tercer projecte d'inversió (projecte C), podeu ajudar al director financer a determinar la TIR del projecte d'inversió C? És preferible als projectes anteriors? (0,75 p)



Núm. Referència

- c) Què representa la TIR d'un projecte d'inversió? Quan un projecte d'inversió és viable segons el criteri TIR? (0,5 p)

Núm. Referència

**EXERCICI 2** (Puntuació: 2 punts)

En Pep i la Laura són els promotors d'una llibreria de segona mà ubicada al centre de la ciutat que ven tots els llibres a 3 €. Es nodreix dels llibres que els veïns ja no volen i que els hi lliuren, i que en Pep i la Laura compren a 0'20 € cada un.

De moment, sembla que el negoci va fent, però des d'uns setmanes ençà les vendes s'estan reduint... Per això, en Pep i la Laura han decidit repassar els números.

El lloguer del local té un cost de 1.500 € mensuals, i tenen contractada una tarifa plana per als subministraments (aigua, electricitat, internet, etc.) de 200 € mensuals. El cost per l'empresa de la Maria, una jove estudiant que els ajuda a mitja jornada amb la gestió del dia a dia, és de 900 € mensuals. Pel mobiliari de la botiga i la resta d'equipament, que pensen amortitzar en 5 anys, van pagar al comptat 12.000 €.

Amb aquestes dades, calculeu:

- Quants llibres han de vendre al mes per cobrir tots els costos? (0,4 p)
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Si, de mitjana, els últims mesos han venut un 1.500 llibres mensuals, ¿quin és el seu benefici? (0,4 p)
  
  
  
  
  
  
  
  
  
  
- Què proposaríeu per millorar (reduir) el punt mort de la llibreria? Indica pros i/o contres de cada una de les alternatives. (0,4 p)



Núm. Referència

d) Quines són les 4 P's del màrqueting? Comenta-les en relació a l'exercici anterior. (0,4 p)

e) En Pep i la Laura han elaborat un petit anàlisi DAFO, però després de consultar-ho amb el seu gestor, aquest els ha dit que hi ha quelcom que no és correcte. Podeu ajudar-los? Indica els encerts i els errors d'aquesta anàlisi. (0,4 p)

	<p>AMENACES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Elevada competència en el sector del llibre de segona mà</li> <li>- Depenen dels llibres dels quals la gent es desfà</li> </ul>
<p>FORTALESES</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Bona ubicació de la llibreria (en el centre de la ciutat)</li> </ul>	<p>OPORTUNITATS</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Formació en biblioteconomia i en gestió empresarial de tots dos socis</li> </ul>

Núm. Referència

**EXERCICI 3** (Puntuació: 2 punts)

L'empresa comercial d'alimentació TÉBONGUST presenta la llista de dades comptables següent (hi falten dades del balanç), amb referència al darrer exercici:

CONCEPTE	Import (€)	CONCEPTE	Import (€)
Capital social (3.000 accions)	30.000	Beneficis venda immobilitzat	5.850
Reserves	6.500	Pèrdues venda immobilitzat	1.040
Vendes de mercaderies	65.860	Despeses financeres	1.230
Compres de mercaderies	15.000	Total actiu	115.250
Existències inicials de mercaderies	2.080	Primes d'assegurances	3.500
Existències finals de mercaderies	2.510	Ingressos financers	5.630
Subministraments	5.640	Altres ingressos d'explotació	2.560
Reparacions i conservació	780	Impost sobre beneficis	5.350
Despeses de personal	30.580	Altres tributs	1.160

- a) Amb els conceptes que creguis convenients, elabora el compte de pèrdues i guanys distingint entre resultat d'explotació, financer, abans i després d'impostos. (1 p)

Núm. Referència

- b) Calcula la rendibilitat econòmica (ROA o Return on Assets) i la rendibilitat financera (ROE o Return on equity). Creus aconsellable invertir en aquesta empresa? (1 p)

**Lectura** (Puntuació: 1,5 punts. A cada apartat es detalla aquesta puntuació)

### El éxito internacional de Zara

[...] Hasta hace muy poco, la competencia en el sector de la confección estaba impulsada por los costes, el diseño y las marcas. No obstante, el éxito de Inditex, pionera del segmento "asequible y a la moda" se basa fundamentalmente en su modelo de organización basado en la integración vertical. Es este modelo el que le permite abastecer al mercado, con rapidez y a costes muy bajos, moda de la más rabiosa actualidad. Esta estrategia de integración vertical llega a las tiendas, la mayoría de las cuales son propiedad de la empresa y están conectadas electrónicamente con la casa central.

La empresa vende unos 15.000 modelos diferentes de artículos de ropa y accesorios cada año bajo la marca Zara. Su logística y su integración vertical están tan bien coordinadas que puede responder a las tendencias del mercado en apenas dos semanas. Los inventarios suponen tan solo un 7% de los ingresos. [...].

Su proceso de expansión internacional, al que paulatinamente se fueron sumando las marcas que el grupo ha ido lanzando, ha permitido a Inditex capear la crisis con continuos incrementos de ventas y, al mismo tiempo, rebajar su exposición en España.

Zara dio el salto al exterior trece años después de que en 1975 abriera su primera tienda en una céntrica calle de A Coruña y a los tres años de que Amancio Ortega y su entonces mujer, Rosalía Mera, fundaran el grupo Inditex. Tras expandirse desde Galicia al resto de España y abordar el mercado portugués, Zara digirió sus pasos a Nueva York (1989) y a París (1990), para posteriormente extender su red, entre los años 90 y comienzos del siglo XXI, a Europa, Latinoamérica, Oriente Próximo y países asiáticos como Japón, acompañada del resto de marcas del grupo.

En 2004, Inditex entró en China y en 2011 se atrevió con Oceanía, abriendo sus primeras tiendas en Australia. Por el contrario, en 2013, la firma no ha entrado en ningún nuevo país, y ha centrado su expansión geográfica en el terreno virtual y en ampliar su presencia en China. Entre los retos del grupo se encuentra la India, donde en 2009 se alió con el grupo industrial local Tata y por ahora sólo cuenta con 12 tiendas, así como consolidar su presencia en Oceanía y Norteamérica.

Una nueva tienda de 4.400 metros cuadrados en el Soho se ha añadido en febrero de 2016 a una red de establecimientos que el grupo Inditex ha acumulado en las mejores ubicaciones de Nueva York. Locales selectos para ropa de bajo coste. Si hay un lugar del mundo que ejemplifica ese binomio que ha creado el grupo Inditex y su gran enseña, Zara, ese sitio es Manhattan. La firma ha logrado hacerse en el corazón de Nueva York con locales de renombre, vecinos de las marcas más lujosas, para imponer en el mercado estadounidense un modelo comercial al que pocos tosen: tendencia, rapidez y precio. La inauguración de una macrotienda en el Soho refuerza su papel en un mercado, el americano, en el que hace tiempo, en 2008, ganó el pulso a la local Gap.

Según la compañía "el éxito entre personas, culturas y generaciones que, a pesar de sus diferencias, comparten una especial sensibilidad por la moda reside en la convicción de que no existen fronteras que impidan compartir una misma cultura del vestir. Todas las cadenas del grupo comparten el mismo enfoque internacional".

Font: Adaptat de Mars, A. "Locales de lujo para ropa "del Zara"". *El País*. 28/2/2016; Guillén, M.F. y García-Canal, E. "El éxito internacional de Zara". *El País*, 17/7/2011 i Tuñas, Z. "Zara cumple 25 años de internacionalización con presencia en 86 países". *Expansión*.9/12/2013.

Núm. Referència
-----------------

- a) Quin tipus d'estratègia competitiva aplica Zara? Comenta-la breument.(0,25 punts)
- b) Quin tipus d'estratègia d'internalització segueix Zara? (0,25 punts)
- c) Comenta una mica el poder negociador dels proveïdors en el cas d'aquesta empresa. Amb quin autor associes la definició d'aquest concepte?. Comenta-ho breument. (0,5 punts)
- d) Al text es comenta que una de les claus de l'èxit del model organitzatiu de Zara és la integració vertical de la cadena de valor. En què consisteix un procés d'integració vertical? Creus que en aquest cas representa un avantatge competitiu per a l'empresa? (0,5 punts)