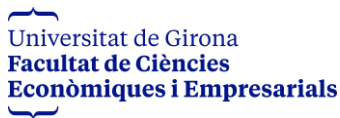




IX OLIMPIADA D'ECONOMIA



UNIVERSITAT
ROVIRA I VIRGILI



Universitat de Girona
Facultat de Ciències
Econòmiques i Empresariales



Universitat de Lleida
Facultat de Dret i Economia



Facultat
d'Economia i Empresa
UAB



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Facultat d'Economia
i Empresa



Universitat
Pompeu Fabra
Barcelona

Núm. Referència

INSTRUCCIONS

- ✓ L'enunciat consta de 4 preguntes, 2 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

Núm. Referència

Núm. Referència

PREGUNTA 1 (Puntuació: 1 punt)

En Pol i la Carme estan valorant la possibilitat de produir un videojoc sobre la història de Barcelona, videojoc que vendrien a un preu de 30 € la descàrrega per internet. Han calculat que els costos fixos anuals de personal (dissenyadors, programadors, etc.), de llicències de programari i altres serien de 153.700 €, i confien en un comercial que cobraria 1 € de comissió per cada descàrrega. Quantes descàrregues anuals necessitarien en Pol i la Carme per a cobrir costos? Com es coneix aquest punt? Què faríeu per millorar aquest resultat? Raoneu la vostra resposta.

Núm. Referència

PREGUNTA 2 (Puntuació: 1 punt)

- a) Cada vegada es parla més de “responsabilitat social corporativa” (RSC) de les empreses i organitzacions. Explica a què es refereix la RSC? (0,5 punts)
- b) Suposem una empresa que obté grans beneficis i que la seva continuïtat no està en perill, però que decideix reduir plantilla per incrementar els beneficis. Explica si aquesta decisió és il·legal i com incideix en la seva responsabilitat social corporativa. (0,5 punts)

Núm. Referència

PREGUNTA 3 (Puntuació: 1 punt)

A continuació trobareu una sèrie d'afirmacions, que poden ser certes o falses. Heu de separar-les en aquest sentit i, si considereu que és falsa heu de posar una petita justificació del per què penseu això. Per a respondre utilitzeu la taula adjunta. No cal que torneu a escriure les frases, simplement poseu a la columna "Afirmació" el número corresponent.

1. La cadena de valor constitueix un instrument per a l'anàlisi i diagnòstic intern de l'empresa i la seva definició corresponen a Michael Porter. Consisteix en desagregar totes les activitats d'una empresa per tal d'analitzar com cadascuna incorpora una part del valor associat al producte o servei final i representa una part del seu cost. (0,2 punts)
2. Una fusió per absorció es produeix quan dues o més empreses, generalment d'una grandària equivalent, acorden unir-se i crear una nova empresa a la qual aporten tots els seus recursos i patrimoni, per a la qual cosa dissolen totes les empreses inicials. (0,2 punts)
3. Un districte industrial o *clúster* d'empreses és un grup nombrós d'empreses i institucions afins, relacionades amb una mateixa activitat econòmica, localitzades en un entorn geogràfic determinat. (0,2 punts)
4. El creixement intern d'una empresa es dona quan aquesta augmenta la seva dimensió per mitjà d'inversions en la seva pròpia estructura, mentre que el creixement extern es produeix quan ho fa per mitjà de l'adquisició, participació o control d'altres empreses ja existents. (0,2 punts)
5. Les barreres d'entrada són factors que dificulten l'accés de noves empreses a la indústria, normalment mitjançant l'augment de les expectatives de rendibilitat dels possibles nous competidors. Les barreres tenen sempre el mateix efecte per a tots aquests potencials nous competidors, siguin quines siguin les seves característiques. (0,2 punts)

| CERTES | FALSES | |
|-----------|-----------|--------------|
| Afirmació | Afirmació | Justificació |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |
| | | |

| |
|-----------------|
| Núm. Referència |
|-----------------|

PREGUNTA 4 (Puntuació: 1 punt)

L'empresa OLIM,S.A. es planteja dur a terme un nou projecte d'inversió, amb un desemborsament inicial de 1.600€ i els següents cobraments i pagaments:

| | Any 1 | Any 2 |
|------------|-------|-------|
| Cobraments | 8.100 | 9.000 |
| Pagaments | 7.200 | 7.500 |

A partir de les dades anteriors i suposant un cost de capital del 8% (K), es demana:

- Calculeu el Valor Actual Net (VAN) i digueu si el nou projecte de l'empresa OLIMSA seria viable. Justifiqueu la resposta. (0,25 punts)
- Calculeu la TIR del projecte anterior i indiqueu si és viable o no i per què. Compareu els resultats amb els de l'apartat a). (0,5 punts)
- L'empresa vol finançar aquest projecte amb fonts de finançament pròpies. Explica el concepte de finançament propi i enumera 2 exemples de les mateixes. (0,25 punts)

Núm. Referència

Núm. Referència

EXERCICI 1 (Puntuació: 2 punts)

L'empresa ADVENTUR,SL es dedica a l'explotació d'un parc amb circuits lúdics sobre arbres gegants accessibles per a tothom i presenta pels exercicis 2014, 2015 i 2016 la següent evolució pel que fa les següents ràtios:

| Anys | 2016 | 2015 | 2014 |
|------------------------------|------|------|------|
| Rati de liquiditat | 1,5 | 1 | 0,8 |
| Rati de solvència o garantia | 1,8 | 1,5 | 1,2 |

- Com es defineix el rati de liquiditat? Com ha estat a seva evolució durant els anys d'estudi? (0,5 punts)
- Com es defineix el rati de solvència o garantia? Com ha estat a seva evolució durant els anys d'estudi? (0,5 punts)
- Partint dels ratis anteriors i les dades que us proporcionem, podríeu completar el balanç de l'empresa durant els anys d'estudi? (1 punt)

| Anys | 2016 | 2015 | 2014 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------|
| Actiu no corrent | | | |
| Actiu corrent | | | |
| Total Actiu | | | |
| Patrimoni Net | | | |
| Passiu no corrent | 2.800 | 1.500 | 1.000 |
| Passiu corrent | 2.500 | 2.000 | 1.500 |
| Total patrimoni net i passiu | | | |

Núm. Referència

Núm. Referència

EXERCICI 2 (Puntuació: 2 punts)

Un empresari es planteja invertir en un projecte i disposa de les següents previsions:

| (euros) | Any 0 | Any 1 | Any 2 | Any 3 |
|-------------------------|--------|--------|--------|--------|
| Inversió inicial | 60.000 | | | |
| Amortitzacions | | 20.000 | 20.000 | 20.000 |
| Resultats de l'exercici | | 14.000 | 27.500 | 35.000 |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| | | | | |

El cost a tres anys del finançament de la inversió inicial s'estima en un 8%.

Es demana:

- a) Fixar el termini de recuperació de la inversió a partir dels valors actuals dels fluxos nets (payback descomptat). Per què pot ser important? (0,6 punts)
- b) Establir si val la pena invertir en el projecte segons el criteri VAN, raonar la resposta. (0,7 punts)
- c) Determinar, aproximadament, el llindar del cost de finançament de la inversió inicial per a no perdre diners, VAN=0. (0,7 punts)

Núm. Referència

| |
|-----------------|
| Núm. Referència |
|-----------------|

Lectura (Puntuació: 2 punts)

NACE RED LIBRA TRADING SERVICES SL

La alianza entre Grupo Dia y Eroski llega a un nuevo nivel.

Crean una sociedad al 50% para que negocie con los proveedores de sus marcas propias.

Objetivo: lograr el mejor precio.

El apretón de manos entre Eroski y Grupo Dia ha llegado a un nuevo nivel después de que ambas compañías hayan anunciado un acuerdo para **crear una nueva sociedad** que tendrá como objetivo la negociación con proveedores de marcas de distribuidor para ambas compañías. Lograr la mejor relación calidad-precio siempre es el fin.

La nueva sociedad, llamada **Red Libra Trading Services SL**, estará constituida de forma paritaria al 50% entre Grupo Eroski y Grupo Dia. Con sede en Madrid, contará inicialmente con una plantilla de 53 profesionales procedentes de ambas compañías y empezará a operar a partir del **3 de mayo**. La presidenta no ejecutiva de esta nueva sociedad será **Beatriz Santos**, actual directora comercial de Grupo Eroski, mientras que la Dirección General estará ocupada por **Susana Pagés**, procedente de Grupo Dia.

Ambos *retailers* esperan que la nueva sociedad logre mejorar la competitividad de su oferta de marca propia, así como la adquisición de otros materiales y suministros necesarios para su actividad. Quedan totalmente excluidos de este acuerdo los productos frescos perecederos, así como aceite, leche y huevos. Como en acuerdos anteriores a los que han llegado ambas empresas, tanto Eroski como Dia resaltan que mantendrán políticas comerciales totalmente independientes. Red Libra Trading Services SL, indican, está abierta a la posible **futura entrada de nuevos socios**.

Ya en marzo, Eroski y Dia anunciaron su pacto para potenciar sus marcas, aunque no detallaron del todo qué medidas específicas llevarían a cabo. **La creación de esta sociedad es la respuesta**. Tampoco hay un cálculo previsto de cuánto se pueden abaratar sus productos de, como se suelen denominar, marca blanca.

La 'unión' de ambas empresas ya viene de lejos. Su acuerdo en 2015 para ganar eficiencia en las negociaciones con los proveedores dio, y da todavía, mucho que hablar, ya que fue denunciado por la Federación Española de Industrias de la Alimentación y Bebidas (FIAB) y por la asociación de marcas líderes Promarca ante la Comisión Nacional del Mercado de Competencia (CNMC) por posibles conductas constitutivas de infracción de lo dispuesto en la ley de Defensa de la Competencia. La CNMC archivó el caso, pero éste sigue pendiente de una resolución de la Agencia de Información y Control Alimentario (AICA), dependiente del Ministerio de Agricultura y Pesca, Alimentación y Medio Ambiente (MAPAMA).

FONT: <http://www.granconsumo.tv/> (Redacción | 18.04.2017)

Núm. Referència

- a) La creació d'aquesta nova empresa entre Grup Eroski i Grup Dia, ¿implica la constitució d'una *joint venture*? Per què? Argumenta la teva resposta. (1 punt)
- b) Al text se'ns diu que ambdues empreses esperen que "la nueva sociedad logre mejorar la competitividad de su oferta de marca propia", ¿quina estratègia competitiva pretenen utilitzar per a millorar dita competitivitat? Explica com aquesta estratègia pot millorar la competitivitat d'Eroski i Dia front a d'altres competidors com Mercadona o Carrefour. (1 punt).

Núm. Referència