

Sèrie 5.

Pautes de correcció generals:

1.- Es valorarà la correcció escrita del vocabulari econòmic i el raonament econòmic expressat amb coherència. De manera que, el corrector podrà aplicar un descompte de 0,5 punts sobre la nota total de l'examen si les faltes ortogràfiques són abundants en el text i/o si els arguments econòmics s'expressen de manera inconsistent.

Pautes de correcció específiques:

Exercici 1 (Bloc 1: 1 punt / Bloc 2: 1 punt / Bloc 3: 1 punt / Bloc 4: 1 punt)

1.1. Definiu els següents conceptes empresarials:

[2 punts]

a) Període de maduració econòmic

[0,25 punts]

És la durada mitjana del cicle d'explotació d'una empresa. És el temps promig que passa des de que les existències entren al magatzem fins que es cobren dels clients, la qual cosa implica haver-les emmagatzemat, haver-les consumit en el procés productiu, haver-les venut i haver-les cobrat.

$PME = PMA + PMf + PMv + PMc$, sent PMA el període mitjà d'aprovisionament, PMf el període mitjà de fabricació, PMv el període mitjà de venda i PMC el període mitjà de cobrament,

b) Període de maduració financer

[0,25 punts]

És el temps que es triga a recuperar cada unitat monetària invertida en el cicle d'explotació. Quan l'empresa no paga les factures al comptat, l'empresa disposa d'un període de finançament addicional. Per tant, és el temps que passa, en promig, des de que es paga als proveïdors fins que es fa el cobrament als clients.

$PMF = PME - PMp$ (període mitjà de pagament), sent PME el període de maduració econòmic.

c) Recursos propis o finançament propi de l'empresa

[0,25 punts]

Els recursos propis constitueixen una font de finançament intern per a l'empresa, de caràcter estable, ja que no s'han de tornar en tota la vida de l'empresa. D'altra banda són els que tenen més risc ja que en cas de fallida els socis són els últims a rebre la part corresponent de la liquidació de l'empresa. Estan formats pel capital, les reserves i els fons d'amortització i provisions.

d) Mètodes de selecció d'inversió dinàmics

[0,25 punts]

Els mètodes de selecció d'inversions dinàmics serveixen per valorar i seleccionar diferents projectes d'inversió, considerant el principi d'equivalència financera (és a dir, els fluxos de caixa no tenen el mateix valor si es produeixen en diferents moments). D'entre els mètodes de selecció d'inversions dinàmics destaquen el VAN (Valor Actual Net) i la TRI (Taxa de Rendibilitat Interna).

e) Cadena de valor
[0,25 punts]

És un instrument molt utilitzat per realitzar el diagnòstic intern de l'empresa. Consisteix a descompondre i analitzar cadascuna de les activitats que es duen a terme en una empresa per fabricar i vendre un producte o un servei. Així, serà possible estudiar l'aportació de valor i el cost de cadascuna de les activitats, identificar quines són les fonts d'avantatge competitiu i poder formular posteriorment les estratègies competitives més adequades.

f) Creixement intern de l'empresa
[0,25 punts]

El creixement intern de l'empresa consisteix en l'ampliació de la seva capacitat i del seu volum d'operacions per mitjà d'inversions en la seva pròpia estructura. Sovint s'anomena també creixement natural o orgànic.

g) Pla d'empresa
[0,25 punts]

És un document que descriu les característiques d'un projecte empresarial que serveix per informar a tots aquells que puguin estar interessats en ell: possibles inversors, entitats bancàries, organismes públics, possibles clients, ... A part de com targeta de presentació del projecte, també és útil internament per donar coherència al procés de creació de l'empresa i per realitzar tots els estudis de viabilitat necessaris.

h) Anàlisi DAFO
[0,25 punts]

És una eina d'ajuda per detectar els punts forts i dèbils de l'empresa, així com els factors externs que poden ser perjudicials i suposar una oportunitat de negoci. Per tant, realitza una:

* anàlisi interna: per detectar els factors interns en els que l'empresa disposa d'avantatge (fortaleses) i aquells en els quals la seva posició és dèbil (debilitats).

* anàlisi externa: per detectar possibles oportunitats i conèixer possibles amenaces de l'entorn de l'empresa.

També s'anomena matriu DAFO (Debilitats, Amenaces, Fortaleses, Oportunitats).

1.2. Indiqueu si les següents afirmacions són certes o falses. Raoneu les respostes.
[2 punts]

A. Les empreses comercials que no fabriquen cap article no tenen període mitjà d'aprovisionament ni període mitjà de fabricació.
[0,25 punts]

Fals. Les empreses comercials que no fabriquen res sí tenen període mitjà d'aprovisionament. Els períodes mitjans que no tenen són el de fabricació i el de venda.

B. Des d'un punt de vista financer, el fons de maniobra és la part de l'actiu no corrent que es finança amb recursos permanents, és a dir, amb patrimoni net i amb passiu corrent.
[0,25 punts]

Fals. El fons de maniobra és la part de l'actiu corrent que es finança amb recursos permanents, és a dir, amb patrimoni net i amb passiu no corrent.

C. Una TIR positiva és condició suficient per acceptar un projecte d'inversió.
[0,25 punts]

Fals. La TIR ens indica la rendibilitat del projecte, però per acceptar-lo o no cal que la comparem amb el tipus d'interès de mercat (què com a mínim serà el cost del finançament del projecte) o amb la rendibilitat mínima exigida al projecte en funció del risc.

D. L'autofinançament o finançament intern d'una empresa és contrari als interessos de la majoria dels accionistes que han invertit en el capital de l'empresa per tal d'obtenir uns rendiments en forma de dividends.
[0,25 punts]

Cert. És un dels inconvenients del autofinançament.

E. Als països desenvolupats l'amenaça de les deslocalitzacions és una font de pressió per realitzar activitats de més valor afegit i seguir disposant d'un teixit productiu competitiu en un entorn global.
[0,25 punts]

Cert.

F. Les empreses multinacionals són aquelles que tenen més de 250 treballadors, uns ingressos superiors als 50 milions d'euros i més de 43 milions d'euros en actius total.
[0,25 punts]

Fals. Aquesta definició serveix per a una gran empresa, que no té perquè ser multinacional. Una empresa multinacional és aquella que opera en dos o més països.

G. Una societat anònima és una societat mercantil en la que el nombre mínim de socis és un, la responsabilitat està limitada al capital aportat i el capital mínim per a constituir-la és de 3.005,06 €. [0,25 punts]

Fals. El capital mínim per a constituir una SA és de 60.101,21 €. La quantitat de l'afirmació anterior (3.005,06 €) és per al cas d'una societat de responsabilitat limitada (S.L.).

H. La viabilitat comercial tracta de verificar que el producte o el servei que ofereix l'empresa (i que es valora al projecte empresarial) tingui possibilitats de venda i de desenvolupament en el mercat.
[0,25 punts]

Cert.

OPCIÓ A**Exercici 2 (Bloc 3: 1 punt)**

De les qüestions 2.1. i 2.2., trieu l'ÚNICA resposta que considereu vàlida (no cal justificar-la). Cada resposta correcta val 0,5 punts. Per cada resposta errònia es descomptarà un 33% de la puntuació de la pregunta. Per les preguntes no contestades no hi haurà cap descompte.

Escriviu les respostes en el quadern. Indiqueu-hi el número de la pregunta i, a continuació, la lletra que precedeix la resposta (*a, b, c, d*).

2.1. Quina de les següents accions NO és una decisió de creixement extern de l'empresa:

- a) Comprar un terreny amb l'objectiu de construir un magatzem logístic.
- b) Pactar una fusió amb una altra empresa del sector.
- c) Adquirir participacions importants en el capital d'altres empreses.
- d) Absorbir una altra empresa que fabriqui articles complementaris.

Resposta a)

2.2. Al fenomen pel qual una empresa decideix canviar la ubicació de tot o part del seu procés productiu a un país en vies de desenvolupament s'anomena:

- a) Desinversió
- b) Globalització
- c) Deslocalització
- d) Internacionalització

Resposta c)

Exercici 3 (Bloc 1: 2 punts)

3.1. L'empresa SOL SOLET presenta les dades (expressades en €) de la següent taula, referides als anys 2009 i 2010:

Conceptes	2010	2009
Actiu total	500.000	800.000
Benefici abans d'interessos i impostos	20.000	250.000
Benefici net	10.000	200.000
Import net de la xifra de vendes	750.000	1.000.000
Patrimoni net	150.000	150.000

Es demana:

a) Calculeu la rendibilitat econòmica dels dos anys presentats. Expliqueu el seu significat i si l'evolució ha estat positiva o negativa.

[0,5 punts]

Càlcul

Rendibilitat econòmica = Benefici abans d'interessos i impostos / Actiu total

Rendibilitat econòmica 2010 = $20.000 / 500.000 * 100 = 4\%$

Rendibilitat econòmica 2009 = $250.000 / 800.000 * 100 = 31,25\%$

Significat

La rendibilitat econòmica mesura la capacitat dels actius d'una empresa per generar valor independentment del seu finançament. Mesura l'eficiència de la gestió empresarial.

Evolució

En aquesta empresa l'evolució de la rendibilitat econòmica ha estat negativa. Podem afirmar que s'ha empitjorat l'eficiència en la gestió empresarial i que la capacitat per generar valor independentment del seu finançament ha davallat notablement.

b) Calculeu la rendibilitat financera dels dos anys presentats. Expliqueu si l'evolució ha estat positiva o negativa.

[0,5 punts]

Càlcul

Rendibilitat financera = Benefici net / Patrimoni net

Rendibilitat financera 2010 = $10.000 / 150.000 * 100 = 6,67\%$

Rendibilitat financera 2009 = $200.000 / 150.000 * 100 = 133,34\%$

Evolució

En aquesta empresa l'evolució de la rendibilitat financera ha estat (molt) negativa. Els dos anys obté un rendiment positiu, tot i que en l'exercici 2009 el rendiment era per sobre del 100%, per tant, s'obtenia una quantitat superior al patrimoni net. En canvi en l'exercici 2010 ha davallat notablement.

c) Calculeu la rendibilitat de les vendes dels dos anys presentats. Expliqueu si l'evolució ha estat positiva o negativa.

[0,5 punts]

Càlcul

Rendibilitat de les vendes = Beneficis abans d'interessos i impostos / Import net de la xifra de vendes

Rendibilitat de les vendes 2010 = $20.000 / 750.000 * 100 = 2,67\%$

Rendibilitat de les vendes 2009 = $250.000 / 1.000.000 * 100 = 25,00\%$

Evolució

En aquesta empresa l'evolució de la rendibilitat financera ha empitjorat. Els dos anys obté un rendiment positiu, tot i que en l'exercici 2009 el rendiment era del 25% i en el 2010 és del 2,67%.

3.2. El balanç de situació representa l'estructura econòmica i financera de l'empresa. Digueu quines masses patrimonials s'identifiquen amb les inversions i quines amb les fonts de finançament.

[0,5 punts]

L'actiu del balanç representa les inversions que ha fet l'empresa. L'actiu no corrent són inversions a llarg termini i l'actiu corrent inversions a curt termini.

En canvi, les fonts de finançament estan representades pel patrimoni net i passiu. El patrimoni net i el passiu no corrent són fons de finançament a llarg termini i el passiu corrent fons de finançament a curt termini.

Exercici 4 (Bloc 2: 2 punts)

4.1. Una empresa es planteja dos projectes d'inversió dels quals disposa de la informació següent:

	Projecte 1	Projecte 2
Cost de la inversió	62.000 €	60.000 €
Durada	3 anys	3 anys
Valor residual	12.500 €	-
Ingressos mitjans anuals	38.000 €	26.500 €
Despeses mitjanes anuals	14.000 €	5.300 €

a) Calculeu l'import del Valor Actual Net per als dos projectes si la taxa d'actualització és del 5%. Quina és la inversió més recomanable, segons aquest criteri?
[1 punt]

$$\text{VAN (Projecte 1)} = -62.000 + (38.000 - 14.000) / (1+0.05)^1 + (38.000 - 14.000) / (1+0.05)^2 + (38.000 - 14.000) / (1+0.05)^3 + 12.500 / (1+0.05)^3 = 14.155,92 \text{ €}$$

$$\text{VAN (Projecte 2)} = -60.000 + (26.500 - 5.300) / (1+0.05)^1 + (26.500 - 5.300) / (1+0.05)^2 + (26.500 - 5.300) / (1+0.05)^3 = -2.267,14 \text{ €}$$

La inversió més recomanable és el projecte 1 ja que té un VAN superior al del projecte 2. A més, el segon projecte caldria rebutjar-lo ja que el seu VAN és negatiu.

b) Si per al projecte 2, hi hagués un valor residual de la inversió de 12.500 € (igual que per al cas del projecte 1), quin seria ara el resultat?
[0,5 punts]

En aquest cas,

$$\text{VAN (Projecte 2)} = -60.000 + (26.500 - 5.300) / (1+0.05)^1 + (26.500 - 5.300) / (1+0.05)^2 + (26.500 - 5.300) / (1+0.05)^3 + 12.500 / (1+0.05)^3 = 8.530,83 \text{ €}$$

Ara el resultat del VAN és positiu, per la qual cosa el projecte 2 ja no es rebutjaria. De totes maneres, segueix sent millor el projecte 1, ja que el seu VAN segueix sent superior.

4.2. Calculeu el payback del projecte d'inversió que presenta els següents valors: inversió inicial 35.000 €, fluxos de caixa anuals nets durant cinc anys: 8.000, 7.500, 6.850, 14.000 i 12.000 euros respectivament.
[0,5 punts]

Segons el mètode del payback, anirem sumant successivament els fluxos de caixa a la inversió inicial, la qual considerem té signe negatiu, fins que obtinguem un resultat positiu.

$$\text{En el primer any } -35.000 + 8.000 = -27.000$$

$$\text{En el segons any } -35.000 + 8.000 + 7.500 = -19.500$$

$$\text{En el tercer any } -35.000 + 8.000 + 7.500 + 6.850 = -12.650$$

$$\text{En el quart any } -35.000 + 8.000 + 7.500 + 6.850 + 14.000 = 1.350$$

En el quart any ja obtenim un resultat positiu. Això vol dir que ja hem recuperat la inversió. El payback o termini de recuperació de la inversió serà de quatre anys.

Exercici 5 (Bloc 4: 1 punt)

La Montserrat Casadevall vol muntar un negoci a partir de l'herència del seu avi matern, un excel·lent productor de vi, i del seu avi patern, propietari de l'editorial "El rierol". Té intenció de crear una empresa amb els béns provinents de les dues herències i es planteja obrir una botiga per vendre vins i llibres. També ha pensat que podria organitzar cursos de degustació de vins, durant els quals es podrien llegir poesies d'autors que han nascut o viscut en el lloc de procedència dels vins, ... Ara es troba preparant el pla d'empresa. Aconselleu a aquesta empresària algunes idees per tal de garantir la viabilitat financera i comercial seu nou projecte empresarial.

[1 punt]

Viabilitat financera: cal valorar l'equivalència entre les inversions de l'empresa i les fonts de finançament. Per això, és interessant preparar un pla d'inversions i un pla de finançament que estiguin relacionats entre sí.

Viabilitat comercial: caldria que la Montserrat Casadevall fes un estudi de mercat i un pla de màrqueting per verificar que el seu producte (vins i llibres) tingui possibilitats reals de venda i de desenvolupament en el mercat. També es podria ajudar d'una anàlisi DAFO per detectar els factors interns (debilitats i forteses) i els factors externs (amenaces i oportunitats).

OPCIÓ B

Exercici 2 (Bloc 4: 1 punt)

El gerent de MARQUÉS DE MOLTAVIDA, S.A., empresa dedicada a l'elaboració de vins i caves d'una coneguda regió amb denominació d'origen, vol fer una anàlisi DAFO a partir de les dades de l'informe que ha elaborat una consultora externa sobre aquesta companyia. L'informe diu el següent:

- La xarxa de distribució és petita, desorganitzada i amb zones de gran consum desateses.
- L'empresa elabora un cava rosat molt ben considerat entre els experts.
- Mala imatge del vi i del cava a causa de les últimes campanyes antialcohol fetes pel govern i canvi d'hàbits dels consumidors.
- Augment de la demanda de vins i caves en els bars de tapes i restaurants.
- L'empresa està excessivament enfocada a un segment concret de mercat, el qual deixa poc marge i tendeix a la baixa.
- La presentació dels vins i caves de l'empresa és considerada atractiva per part dels consumidors.
- L'empresa té tres grans competidors que tenen una millor posició en aquests moments.
- Els joves consumeixen poc vi i cava.
- Els preus dels caves de l'empresa són molt competitius.

Per tal d'establir els objectius de la empresa i desenvolupar les estratègies de màrqueting adequades, classifiqueu les dades de l'informe en els corresponents elements de la DAFO.

[1 punt]

Anàlisi interna:

Debilitats:

- La xarxa de distribució és petita, desorganitzada i amb zones de gran consum desateses
- L'empresa està excessivament enfocada a un segment concret de mercat, el qual deixa poc marge i tendeix a la baixa.

Oportunitats:

- Augment de la demanda de vins amb denominació d'origen en els bars de tapes i restaurants.
- Els preus dels caves de l'empresa són molt competitius.

Anàlisi externa:

Amenaces:

- Mala imatge del vi a causa de les últimes campanyes antialcohol fetes pel govern i canvi d'hàbits dels consumidors.
- L'empresa té tres grans competidors que tenen una millor posició en aquests moments.
- Els joves consumeixen poc vi i cava.

Fortaleses:

- L'empresa elabora un cava rosat molt ben considerat entre els experts.
- La presentació dels vins i caves de l'empresa és considerada atractiva per part dels consumidors.

Exercici 3 (Bloc 1: 2 punts)

3.1. L'empresa PLATER, S.A., presenta la següent situació patrimonial referida als exercicis comptables 2009 i 2010 (dades expressades en €):

ACTIU	2009	2010	PATRIMONI NET I PASSIU	2009	2010
ACTIU NO CORRENT	22.100	17.300	PATRIMONI NET	13.100	9.000
Immobilitzat intangible	16.000				
Immobilitzat material	6.100	17.300	PASSIU NO CORRENT	14.000	5.000
ACTIU CORRENT	17.900	24.700	PASSIU CORRENT	12.900	28.000
Existències	6.000	5.500			
Realitzable	900	1.200			
Disponible	11.000	18.000			
TOTAL	40.000	42.000	TOTAL	40.000	42.000

Es demana:

a) Interpreteu l'evolució de l'equilibri financer de l'empresa amb el càlcul del fons de maniobra per als anys 2009 i 2010. Indiqueu possibles solucions davant situacions difícils de l'empresa, si s'escau.

[0,5 punts]

Càlcul:

Fons maniobra (2009) = Actiu corrent – Passiu corrent = 17.900 - 12.900 = 5.000 €

Fons de maniobra (2010) = Actiu corrent – Passiu corrent = 24.700 - 28.000 = -3.300 €

Interpretació:

L'exercici 2009 l'empresa té un fons de maniobra positiu el que fa que pugui pagar els seus deutes a curt termini.

L'exercici 2010 el té negatiu, el que fa que estigui en una situació de suspensió de pagaments, té dificultats per pagar totes els seus deutes a curt termini.

Solucions als problemes de l'exercici 2010:

Vendre més al comptat, passar deutes de curt a llarg termini, ajornar pagaments a proveïdors, demanar un préstec a llarg termini

b) Interpreteu l'estructura del deute de l'exercici. Indiqueu possibles solucions davant situacions difícils de l'empresa, si s'escau.

[0,5 punts]

Càlcul:

Ràtio estructura del deute = Passiu corrent / Deutes = 28.000 / (5.000 + 28.000) = 0,84.

Interpretació:

La qualitat del deutes és dolenta, perquè els deutes a curt termini són molt superiors als deutes a llarg termini.

Solucions:

Passar deutes de curt a llarg termini, ajornar pagaments a proveïdors, demanar un préstec a llarg termini

3.2. Quan es produeix una situació de suspensió de pagaments? I una fallida?

[1 punt]

La **suspensió de pagaments**, també anomenada concurs de creditors, fa referència a una situació de desequilibri financer a curt termini. Es dona quan l'exigible a curt termini finança el fons de maniobra (que és negatiu).

Una empresa en suspensió de pagaments té problemes de liquiditat a curt termini ja que té el perill de no poder afrontar les obligacions de pagament a curt termini.

La **fallida** és un desequilibri financer greu, ja que l'empresa està totalment descapitalitzada. Una part de l'exigible s'ha destinat a finançar un actiu que no dona cap rendiment (com és el cas de pèrdues acumulades). L'empresa té el risc de desaparèixer, ja que les mesures per resoldre la situació passen per augmentar el capital de manera que es compensin les pèrdues i es doni una base a la recuperació financer de l'empresa. A més, caldria renegociar els deutes amb els creditors i revisar l'activitat de l'empresa.

Exercici 4 (Bloc 2: 2 punts)

L'empresa PLATER, S.A., està valorant dos possibles projectes d'inversió (A i B):

El projecte A suposa un desemborsament inicial en el moment actual de 25.000 € i dos pagaments de 12.000 € i 18.000 € al acabar el segon i tercer any, respectivament. La inversió tindrà una durada de cinc anys. El primer any obtindrà uns ingressos de 12.000 €, 18.000 € al segon any, i 25.000 € el tercer, el quart i el cinquè any, respectivament.

El projecte B suposa un desemborsament inicial de 24.000 €. Els fluxos nets de caixa són constants durant els sis anys de durada del projecte, els quals pugen a 12.000 € anuals.

a) Calculeu el payback dels dos projectes d'inversió. Quin projecte és millor per a l'empresa segons aquest criteri?

[0,75 punts]

Projecte A:

	1	2	3	4	5
Pagaments	- €	12.000,00 €	18.000,00 €	- €	- €
Cobraments	12.000,00 €	18.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €

Inversió inicial	Fluxos nets de caixa				
	D0	1	2	3	4
25.000,00 €	12.000,00 €	6.000,00 €	7.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €

Payback del Projecte A = 3 anys, ja que en tres anys (12.000 + 6.000 + 7.000) es recupera el desemborsament inicial de 25.000 €.

Projecte B:

Inversió inicial	Fluxos nets de caixa					
D0	1	2	3	4	5	6
24.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €

Payback del Projecte B = 2 anys, ja que en dos anys recupera (24.000 + 24.000) el desemborsament inicial de 24.000 €.

Per tant, és **millor el Projecte B**, ja que el termini de recuperació és menor.

b) Calculeu el VAN dels dos projectes d'inversió, suposant una taxa d'interès anual del 6%. Quin projecte és millor per a l'empresa segons aquest criteri?

[1 punt]

Projecte A:

Inversió inicial	Fluxos nets de caixa				
D0	1	2	3	4	5
25.000,00 €	12.000,00 €	6.000,00 €	7.000,00 €	25.000,00 €	25.000,00 €

$$\text{VAN} = -25.000 + 12.000 / (1+0,06)^1 + 6.000 / (1+0,06)^2 + 7.000 / (1+0,06)^3 + 25.000 / (1+0,06)^4 + 25.000 / (1+0,06)^5 =$$

$$\text{VAN} = 36.021,86 \text{ €}$$

Projecte B:

Inversió inicial	Fluxos nets de caixa					
D0	1	2	3	4	5	6
24.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €	12.000,00 €

$$\text{VAN} = -24.000 + 12.000 / (1+0,06)^1 + 12.000 / (1+0,06)^2 + 12.000 / (1+0,06)^3 + 12.000 / (1+0,06)^4 + 12.000 / (1+0,06)^5 + 12.000 / (1+0,06)^6 =$$

$$\text{VAN} = 35.007,89 \text{ €}$$

Per tant, és **millor el Projecte A**, ja que el VAN és més gran.

c) Podria passar que els dos criteris de selecció d'inversions emprats en els apartats a) i b) portessin a resultats diferents? En aquest cas, per quina solució et decantaries?

[0,25 punts]

Sí. De fet passa en aquest mateix exercici.

Triaríem el criteri del VAN com a criteri de selecció d'inversions, ja que aquest té en compte el principi d'equivalència financera, a diferència del mètode del payback.

Exercici 5 (Bloc 3: 1 punt)

Segons una notícia publicada en premsa fa uns mesos:

La firma tèxtil catalana Tango ha inaugurat recentment el seu sisè establiment a la Índia, un dels països amb major potencial de creixement per als propers anys que les principals empreses del sector han posat en el seu punt de mira. Es tracta d'un local comercial emplaçat en el centre DLF Promenade, a la ciutat de Nova Delhi. En opinió de Kamal Hamil, director de First Brands, la companyia que comercialitza Tango a la Índia, "es tracta d'un nou concepte de botiga, molt diferent a la que els nostres clients han vist fins ara. El local té una superfície comercial més gran que la resta i està dissenyat seguint uns criteris estètics totalment internacionals".

L'empresa planeja inaugurar tres nous establiments en el mercat local en ciutats com Hyderabad, Pune i Ahmedabad. Actualment, la firma opera dos botigues a Delhi, dues més a Bombay, una a Gurgaon i una altre a Bangalore.

Segons la informació que recull el text:

a) L'empresa Tango ha fet una internacionalització o una deslocalització? Raoneu la resposta.
[0,33 punts]

S'interpreta a partir del text que l'empresa tèxtil Tango ja fa temps que es va internacionalitzar. Ara, seguint amb la seva estratègia de creixement i d'increment de les vendes, ha obert una nova botiga a la Índia (on ja disposava de cinc tendes amb anterioritat).

En el text no es comenta res del trasllat de la producció amb l'objectiu d'aconseguir uns menors costos de producció (amb la reducció de costos salarials, entre d'altres aspectes), la qual cosa indicaria que es tractaria d'una deslocalització de la producció. Però, no és així.

b) Quin tipus de creixement està adoptant l'empresa Tango a la Índia? Raoneu la resposta.
[0,33 punts]

S'interpreta a partir del text que, en aquest cas concret per a la Índia, es tracta de creixement extern, ja que s'ha associat amb l'empresa First Brands, que és la que comercialitza els productes de Tango a la Índia.

c) Quina variable externa ha incidit en la decisió de Tango de localitzar una nova botiga a la Índia? Raoneu la resposta.
[0,33 punts]

Es tracta del potencial de desenvolupament econòmic de la regió. Tal i com es comenta en el text, la Índia és un dels països amb un major potencial de creixement per als propers anys que, de fet, ja ha atret a les principals empreses del sector tèxtil. En països on no hi ha hagut un creixement sostingut durant els últims anys, no interessa establir-hi una empresa, ja que costarà tirar-la endavant.