

EXERCICIS TEMES 10 I 11

1. Definiu els següents tres conceptes: avantatge competitiu, internacionalització de l'empresa i empresa multinacional.
2. En què consisteix el creixement extern d'una empresa? Enumereu dues estratègies de creixement extern.
3. Què diferencia l'estratègia de lideratge en costos de la de diferenciació?
4. El grup Teurus ha comprat el negoci d'eines elèctriques de l'empresa Cassals. Fundada el 1881, Cassals és avui una empresa líder en el sector d'eines professionals i elèctriques, encara que compta també amb una gran penetració de mercat en el sector del bricolatge d'ús domèstic. Teurus, de la seva banda, s'ha convertit en una de les empreses més importants en el sector del petit electrodomèstic. En un comunicat, Teurus va assegurar que la seva unió amb Cassals "és una important aposta per la innovació i el desenvolupament de nous productes". Des d'un inici, i amb el suport de la xarxa de filials i distribuïdors de Teurus, l'objectiu de Cassals serà potenciar i consolidar la marca en l'àmbit internacional. Teurus, present en més de 65 països i amb deu companyies filials internacionals, té una gran activitat en la generació de noves línies de negoci i una ferma aposta pel desenvolupament de productes propis.

A partir del text anterior, responeu les qüestions següents:

- a) En què consisteix el creixement extern d'una empresa? Quins són els seus avantatges i inconvenients, front el creixement intern? Quines vies de creixement extern existeixen?
 - b) Quin tipus de creixement extern experimentarà el grup Teurus? Per què?
 - c) En aquest cas, la unitat de negoci d'eines elèctriques Cassals s'internacionalitzarà? Per què?
 - d) L'empresa Teurus, ha entrat en un procés de deslocalització? Raoneu la vostra resposta.
 - e) Què s'entén per avantatge competitiu d'una empresa? Poseu dos exemples d'avantatges
5. Què s'entén per estratègia empresarial?
 6. Quina és la diferència entre fusió i absorció d'empreses?
 7. Una empresa, que té com a activitat principal la producció i distribució de calçat professional per a usos industrials i especialitzats, es troba davant d'una disminució de les vendes a conseqüència de l'entrada de competidors estrangers que ofereixen productes de qualitat molt semblant però a preus més baixos. Com a reacció davant d'aquesta situació adversa, la direcció de l'empresa es planteja diferents possibilitats d'actuació:
 - a) Instal·lar maquinària més moderna per a elaborar productes de més qualitat que els competidors, la qual cosa incrementarà els costos de producció un 20%.
 - b) Reconsiderar l'activitat de l'empresa i obrir un negoci nou en un mercat diferent, com ara el del calçat esportiu.Classifiqueu raonadament aquestes dues alternatives en el lloc que els correspon dins dels nivells de decisions estratègiques bàsiques.
 8. Expliqueu raonadament si les següents afirmacions són certes o falses.
 - A. L'estratègia de lideratge en costos explota els avantatges competitius de les característiques singulars dels productes o serveis que s'ofereixen.
 - B. L'estratègia de lideratge en costos es basa a aconseguir que els clients estiguin disposats a pagar un preu més elevat pels productes o serveis que ofereix una empresa, a causa d'alguna diferència amb els seus competidors.
 - C. Per a una empresa, l'inconvenient principal del creixement intern és la lentitud que presenta, ja que només s'hi destinen els recursos propis de l'empresa. A més, és més car que el creixement extern.
 - D. El valor afegit és el valor que l'empresa suma a un producte o servei a partir de l'activitat econòmica que genera aquesta empresa.
 - E. L'adquisició d'empreses és la unió de diverses societats per a crear-ne una de nova.
 9. Què entenem per PIME?. Esmenteu tres avantatges i tres inconvenients que tenen les PIME respecte de les grans empreses.
 10. Què entenem per deslocalització d'empreses?
 11. Exposeu raonadament cinc factors que condicionen la decisió de localització d'una empresa.
 12. Una empresa ha fet un important esforç per augmentar el volum d'operacions, amb relació a l'exercici econòmic anterior. Quines alternatives de creixement pot posar en pràctica una organització? Expliqueu breument en què consisteixen i comenteu un avantatge de cadascuna.
 13. Al mes de maig del 2010 apareixia la notícia següent en un diari de gran abast:
Les assemblees de Caixa Catalunya, Caixa Tarragona i Caixa Manresa han aprovat finalment el procés de fusió de les tres entitats.
La integració de les tres caixes catalanes és la primera gran fusió aprovada pel Banc d'Espanya i la Comissió Europea. La nova entitat, Catalunya Caixa, serà la quarta caixa d'estalvis en el rànquing espanyol i comptarà amb 81.000 milions d'euros d'actius totals. La configuració de l'equip directiu s'ha dut a terme seguint criteris de vàlua professional estrictes i no per repartiment de quotes...
Quina diferencia hi ha entre la fusió pura i la fusió per absorció entre diferents empreses? Quin és el cas de l'entitat Catalunya Caixa?