

© International Baccalaureate Organization 2021

All rights reserved. No part of this product may be reproduced in any form or by any electronic or mechanical means, including information storage and retrieval systems, without the prior written permission from the IB. Additionally, the license tied with this product prohibits use of any selected files or extracts from this product. Use by third parties, including but not limited to publishers, private teachers, tutoring or study services, preparatory schools, vendors operating curriculum mapping services or teacher resource digital platforms and app developers, whether fee-covered or not, is prohibited and is a criminal offense.

More information on how to request written permission in the form of a license can be obtained from <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

© Organisation du Baccalauréat International 2021

Tous droits réservés. Aucune partie de ce produit ne peut être reproduite sous quelque forme ni par quelque moyen que ce soit, électronique ou mécanique, y compris des systèmes de stockage et de récupération d'informations, sans l'autorisation écrite préalable de l'IB. De plus, la licence associée à ce produit interdit toute utilisation de tout fichier ou extrait sélectionné dans ce produit. L'utilisation par des tiers, y compris, sans toutefois s'y limiter, des éditeurs, des professeurs particuliers, des services de tutorat ou d'aide aux études, des établissements de préparation à l'enseignement supérieur, des fournisseurs de services de planification des programmes d'études, des gestionnaires de plateformes pédagogiques en ligne, et des développeurs d'applications, moyennant paiement ou non, est interdite et constitue une infraction pénale.

Pour plus d'informations sur la procédure à suivre pour obtenir une autorisation écrite sous la forme d'une licence, rendez-vous à l'adresse <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

© Organización del Bachillerato Internacional, 2021

Todos los derechos reservados. No se podrá reproducir ninguna parte de este producto de ninguna forma ni por ningún medio electrónico o mecánico, incluidos los sistemas de almacenamiento y recuperación de información, sin la previa autorización por escrito del IB. Además, la licencia vinculada a este producto prohíbe el uso de todo archivo o fragmento seleccionado de este producto. El uso por parte de terceros —lo que incluye, a título enunciativo, editoriales, profesores particulares, servicios de apoyo académico o ayuda para el estudio, colegios preparatorios, desarrolladores de aplicaciones y entidades que presten servicios de planificación curricular u ofrezcan recursos para docentes mediante plataformas digitales—, ya sea incluido en tasas o no, está prohibido y constituye un delito.

En este enlace encontrará más información sobre cómo solicitar una autorización por escrito en forma de licencia: <https://ibo.org/become-an-ib-school/ib-publishing/licensing/applying-for-a-license/>.

Gestión Empresarial
Nivel Medio
Prueba 1

Viernes 30 de abril de 2021 (tarde)

1 hora

Instrucciones para los alumnos

- No abra esta prueba de examen hasta que se lo autoricen.
- Es necesaria una copia sin anotaciones del **estudio de caso de Gestión Empresarial** para esta prueba.
- Lea detenidamente el estudio de caso.
- Es necesaria una copia sin anotaciones de la **hoja de fórmulas de Gestión Empresarial** para esta prueba.
- Sección A: conteste una pregunta.
- Sección B: conteste la pregunta 4.
- En esta prueba es necesario usar una calculadora.
- La puntuación máxima para esta prueba de examen es **[30 puntos]**.

Página en blanco

Sección A

Conteste **una** pregunta de esta sección.

1. (a) Resuma **dos** beneficios para *MM* de la contratación de servicios externos (*outsourcing*) para la gestión de recursos humanos (líneas 59–62). [4]
- (b) Explique cómo se ha diferenciado *MM*. [6]
2. (a) Con referencia a *MM*, resuma **dos** fuentes de financiamiento apropiadas para la toma de control del estudio cinematográfico de la India (líneas 165–169). [4]
- (b) Explique cómo podrían haberse evitado los problemas ocasionados por Clare (líneas 98–114) mediante un sistema de evaluación formal. [6]
3. (a) Resuma **dos** motivos por los que *MM* podría trasladar todas sus operaciones a Bengaluru (líneas 141–163). [4]
- (b) Explique en qué sentido el contrato que se propone con el País X puede entrar en conflicto con los objetivos éticos de *MM* (líneas 130–140). [6]

Sección B

Conteste la siguiente pregunta.

4. Un amigo de Aarvan es propietario de un estudio cinematográfico, *Satvi Films (SF)*, en Bengaluru. Aarvan ha recomendado que *MM* haga una toma de control de *SF*. *SF* tiene la reputación de realizar películas de gran calidad y con mucha aceptación del público; el estudio está acostumbrado a filmar largometrajes para el mercado indio. También ha filmado anuncios para las campañas de marketing social de la televisión india. *SF* produce películas destinadas a responder a las exigencias precisas de sus clientes; esto incluye producirlas siguiendo las especificaciones del cliente y cumpliendo plazos estrictos. Suele haber presión para que el trabajo se haga a tiempo, en especial porque *SF* no permite trabajar horas extras. A Rachel le preocupa que los gerentes de *SF* son autocráticos y que muchos de los empleados del estudio no tienen libertad para ser creativos. Aunque las escalas salariales de *SF* son inferiores al promedio de la India, sus gerentes reciben incentivos económicos, por ejemplo, gratificaciones.

A fin de evaluar la posible toma de control, Rachel está analizando la información financiera de *SF* (Tabla 1).

Tabla 1: Selección de información financiera de *SF* para 2019 y 2020

	2019	2020
Existencias (millones de \$)	2	4
Caja (millones de \$)	20	10
Deudores (millones de \$)	18	16
Pasivo corriente (millones de \$)	30	25
Margen de ganancia bruta (%)	8	7
Margen de ganancia neta (%)	4	2

Aarvan piensa que una toma de control de *SF* reduciría los costos de producción de *MM* y que el tener la propiedad de *SF* facilitaría a *MM* producir los anuncios que los clientes quieren. Aarvan sabe que el propietario quiere vender, de modo que comprar *SF* sería fácil y barato.

Sin embargo, Javed piensa que *SF* no tiene suficiente experiencia en la realización de anuncios cortos y capaces de captar la atención: la principal experiencia del estudio es en la filmación de largometrajes para cine. También piensa que sería difícil gestionar dos empresas muy diferentes, cada una con distintas condiciones de empleo.

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)

(Pregunta 4: continuación)

- (a) Defina el término *marketing social*. [2]
 - (b) Utilizando la **Tabla 1**:
 - (i) calcule el índice de liquidez corriente de *SF* para 2020 (*muestre la totalidad del mecanismo*); [2]
 - (ii) sugiera **un** motivo por el que *SF* podría tener un problema de liquidez. [2]
 - (c) Explique **dos** factores que podrían influir en la motivación de los empleados de *SF*. [4]
 - (d) Recomiende si *MM* debería realizar una toma de control de *SF*. [10]
-

Fuentes: