

© 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 Superior

Prueba 1

Lunes 25 de octubre de 2021 (tarde)

1 hora 15 minutos

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 del **hoja de fórmulas de Gestión Empresarial** para esta prueba.
- Sección A: conteste dos preguntas.
- Sección B: conteste la pregunta 4.
- En esta prueba es necesario usar una calculadora.
- La puntuación máxima para esta prueba de examen es **[40 puntos]**.

Página en blanco

Sección A

Conteste **dos** preguntas de esta sección.

1. (a) Con referencia a *MM*, describa **dos** características de una fusión (líneas 24–26). [4]
(b) Explique las estrategias empleadas por *MM* para lograr sustentabilidad. [6]
2. (a) Describa **una** ventaja **y una** desventaja para *MM* de la descentralización (líneas 51–52). [4]
(b) Explique cómo podría *MM* reducir los conflictos con los grupos de interés en relación con su mina de oro en Egipto (líneas 121–126). [6]
3. (a) Describa **dos** diferencias para *MM* entre comercializar sus minerales (un producto) y comercializar sus hoteles (un servicio). [4]
(b) Explique estrategias que *MM* podría utilizar para mejorar el flujo de caja de su mina de paladio en Sudáfrica (**Tabla 1**). [6]

Sección B

Conteste la siguiente pregunta.

4. En su División de Producción Petrolera, *MM* utiliza la producción *just-in-time* (“justo a tiempo”).

La demanda de petróleo a largo plazo suele ser predecible, y la producción es confiable a menos que se produzcan problemas de consideración. Sin embargo, en 2020, se observó una disminución inesperada en la demanda de petróleo. Con las incertidumbres de la economía mundial y la respuesta al cambio climático, predecir es ahora más difícil.

MM ha preparado un pronóstico de ventas de su producción petrolera para 2022 y 2023 (**Tabla 2**).

Tabla 2: Pronóstico de ventas de la producción petrolera para 2022 and 2023 (millones de barriles)

Año	Trimestre	Tendencia predicha [§]	Variación estacional promedio [†]	Pronóstico de ventas
2022	1	20,0	+2	22,0
	2	19,5	–1	18,5
	3	19,0	–2	17,0
	4	18,5	+1	19,5
2023	1	18,0	+2	20,0
	2	17,5	–1	16,5
	3	17,0	–2	15,0
	4	16,5	+1	17,5

[§] Calculada utilizando un promedio móvil de cuatro trimestres, sobre la base de datos históricos de seis años.

[†] Calculada comparando las ventas reales con un promedio móvil de cuatro trimestres.

En 2020, *MM* tuvo algunos problemas graves:

- Se produjo un incendio catastrófico en uno de sus yacimientos petrolíferos.
- Hubo un derrumbe en la mina de oro en Egipto, donde quedaron atrapados 23 mineros.
- La empresa sufrió un ciberataque a sus redes de computadoras.
- Un terremoto en Chile dañó el sistema de transporte del país.

En respuesta a estos problemas, *MM* tuvo que recurrir a su planificación para contingencias y sus procedimientos de gestión de crisis.

JG Mining (JG) desea adquirir las operaciones de minería de arenas asfálticas de *MM* por \$50 millones, pero la junta directiva está dividida. Poco tiempo atrás, *MM* invirtió \$15 millones en sus operaciones de arenas asfálticas, que se sumaron a los \$30 millones de costo inicial originalmente invertidos en 1986. La producción se encuentra al nivel de la capacidad prevista y, aunque la tasa de rendimiento promedio (TRP) a largo plazo para las operaciones de arenas asfálticas está por debajo de la mayoría de las otras inversiones de *MM*, proveen una fuente de ingresos confiable. No obstante, *MM* tiene dificultades para vender sulfuro, un producto derivado de la producción de arenas asfálticas.

Los empleados de las operaciones de arenas asfálticas se oponen a la venta a *JG*. Sin embargo, los ingresos de esa venta ayudarían a *MM* a financiar otras inversiones, como la minería de litio, y la venta podría contribuir a mejorar la imagen empresarial de *MM*. Ethan, Director Financiero de *MM*, estima que el valor actual neto (VAN) de las operaciones de arenas asfálticas es de \$46 millones.

- (a) Defina el término *producción just-in-time* (“*justo a tiempo*”). [2]
 - (b) Con referencia a la **Tabla 2**, explique **un** beneficio **y una** limitación para *MM* de utilizar pronósticos de ventas. [4]
 - (c) Con referencia a *MM*, explique la diferencia entre la gestión de crisis y la planificación para contingencias. [4]
 - (d) Utilizando información del estudio de caso y la información adicional que se ha dado arriba, discuta si *MM* debería vender sus operaciones de minería de arenas asfálticas a *JG*. [10]
-

Fuentes: