

**Gestión empresarial**  
**Nivel medio**  
**Prueba 1**

Jueves 19 de mayo de 2016 (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 de la **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]**.

## Sección A

Conteste **dos** preguntas de esta sección.

1. (a) Describa **un** beneficio para el padre de Henri Trouvé de su punto de venta único (líneas 6–8). [2]
- (b) Describa **una** característica de la estrategia de marketing de *TM*. [2]
- (c) Explique las ventajas para *TM* del crecimiento interno en lugar del crecimiento externo. [6]
  
2. (a) Indique **dos** beneficios para *TM* de tener objetivos generales (línea 20). [2]
- (b) Indique **dos** motivos por los que *TM* debería considerar usar el comercio electrónico (línea 101). [2]
- (c) Explique los intereses de **uno** de los grupos de interés internos de *TM*. [6]
  
3. (a) Describa **un** beneficio para *TM* de la baja rotación de personal (líneas 47–48). [2]
- (b) Describa **un** beneficio para *TM* de mejorar la responsabilidad social de la empresa (línea 56). [2]
- (c) Explique en qué medida es apropiado el estilo de liderazgo paternalista de Henri Trouvé en *TM*. [6]

## Sección B

Conteste la siguiente pregunta.

4. El estudio de caso del máster en administración de empresas de Henri contiene información adicional sobre *TM*:
- *TM* utiliza la segmentación de mercado como apoyo a sus actividades de marketing.
  - *TM* contrata de forma externa (*outsourcing*), en países con costos bajos, funciones como las de contabilidad y gestión de recursos humanos.

Henri analiza a más profundidad el estudio de caso de *TM*. Está furioso por lo que lee:

- El director ejecutivo (CEO) de *TM* gana al año 250 veces más que un vendedor.
- Los incentivos económicos para los directivos son muy altos: además de acciones, reciben una remuneración basada en las ganancias, una remuneración basada en el desempeño y pagos adicionales (beneficios extra).
- Pese a que es una de las empresas más rentables del mundo, la mayoría de los empleados de *TM* no han tenido un aumento salarial desde hace tres años, aunque las ventas han crecido.
- Los accionistas obtuvieron retornos considerables sobre sus inversiones.

El estudio de caso incluye algunos datos financieros de *TM* (al cierre de 2014):

Activo corriente	\$80 000 millones
Pasivo corriente	\$40 000 millones
Deudores	\$27 000 millones
Existencias	\$26 000 millones

- (a) Defina el término *pasivo corriente*. [2]
- (b) Con referencia a *TM*, explique **dos** beneficios para *TM* de la segmentación de mercado. [4]
- (c) Usando la información arriba mencionada, calcule para *TM*:
- (i) el índice de liquidez corriente (*muestre la totalidad del mecanismo*); [2]
- (ii) el índice de liquidez inmediata o razón ácida (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]
- (d) Henri dice a sus compañeros de clase que piensa que los empleados de *TM* están desmotivados. Usando **dos** teorías de la motivación, discuta los factores que pueden desmotivar a los empleados de *TM*. [10]
-