

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 written permission from the IB.

Additionally, the license tied with this product prohibits commercial 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, is not permitted and is subject to the IB's prior written consent via a license. More information on how to request a license can be obtained from <http://www.ibo.org/contact-the-ib/media-inquiries/for-publishers/guidance-for-third-party-publishers-and-providers/how-to-apply-for-a-license>.

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 de l'IB.

De plus, la licence associée à ce produit interdit toute utilisation commerciale 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, n'est pas autorisée et est soumise au consentement écrit préalable de l'IB par l'intermédiaire d'une licence. Pour plus d'informations sur la procédure à suivre pour demander une licence, rendez-vous à l'adresse <http://www.ibo.org/fr/contact-the-ib/media-inquiries/for-publishers/guidance-for-third-party-publishers-and-providers/how-to-apply-for-a-license>.

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 que medie la autorización escrita del IB.

Además, la licencia vinculada a este producto prohíbe el uso con fines comerciales 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— no está permitido y estará sujeto al otorgamiento previo de una licencia escrita por parte del IB. En este enlace encontrará más información sobre cómo solicitar una licencia: <http://www.ibo.org/es/contact-the-ib/media-inquiries/for-publishers/guidance-for-third-party-publishers-and-providers/how-to-apply-for-a-license>.

Gestión Empresarial

Nivel Medio

Prueba 1

Jueves 14 de noviembre de 2019 (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) Resuma **dos** ventajas para *Accord* de utilizar la producción a pedido/personalizada. [4]
(b) Explique cómo puede *Accord* diferenciar a Enrich de los productos de sus competidores. [6]
2. (a) Describa **dos** motivos por los que la investigación de mercado secundaria puede no ser útil para *Accord*. [4]
(b) Explique posibles economías de escala que podrían aplicarse a *ABC* pero **no** a *Accord*. [6]
3. (a) Con referencia a *Accord*, resuma **dos** posibles pasos para Aran y Kayla a la hora de poner en marcha la empresa. [4]
(b) **Excepto** un inversor privado (*business angel*) (línea 134), explique métodos de financiamiento externo que *Accord* podría utilizar para aumentar la capacidad de producción (línea 133). [6]

Sección B

Conteste la siguiente pregunta.

4. Aran y Kayla han decidido lanzar Detox utilizando la producción por lotes. Hace seis meses que está en el mercado. Detox muestra un fuerte crecimiento, aunque en los primeros seis meses las ventas llegaron a menos de un cuarto de la meta de Kayla de 160 000 botellas para el primer año. El precio de Detox es de \$2,50 por botella. El costo de los bienes vendidos es de \$160 000 y los costos de operación antes de intereses e impuestos son de \$20 000 por año.

Las ventas de Enrich no han crecido mucho, y Aran está muy desilusionado. Los clientes —principalmente, atletas— no usan el producto a menudo, y es difícil encontrar clientes nuevos. No obstante, la investigación de las percepciones de los clientes indica que la marca es muy fuerte, en gran medida como resultado de la responsabilidad social de la empresa que muestra *Accord* y de la gran lealtad de los clientes.

La empresa está organizada por producto, lo cual no es del agrado de Aran y quiere cambiarla a una organización por funciones.

Tras el éxito de Detox, Kayla desea producir una gama de barras para tentempié basada en los sabores y las recetas de Enrich. *Accord* usaría la marca Enrich para las barras. El mercado de las barras saludables para tentempié es muy competitivo y está dominado por unas pocas empresas grandes que gastan grandes sumas de dinero en publicidad. El mercado está en rápido crecimiento: algunos investigadores del mercado estiman que crece un 34 % anual. Hay muchos ejemplos de pequeñas empresas que ingresan con éxito al mercado a pequeña escala. Kayla estima que la propuesta implicaría una inversión de \$100 000, con un rendimiento neto pronosticado de \$80 000 a cuatro años. Aran piensa que sería mejor gastar el dinero en hacer marketing de las bebidas Enrich.

- (a) Defina el término *producción por lotes*. [2]
- (b) Basándose en un objetivo de 160 000 botellas para el primer año de producción en Detox, calcule:
- (i) la ganancia bruta generada por Detox; [2]
- (ii) el margen de ganancia neta de Detox. [2]
- (c) Con referencia a *Accord*, explique **una** ventaja **y una** desventaja del uso de una estructura organizacional por producto. [4]
- (d) Discuta el plan de Kayla de producir una gama de barras para tentempié. [10]