

© International Baccalaureate Organization 2023

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 2023

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, 2023

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

28 de abril de 2023

Zona A tarde | **Zona B** mañana | **Zona C** mañana

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 posibles intereses distintos resultantes del programa de proyección de *SVT* para **dos** grupos de interés externos (líneas 107–129). [4]
- (b) Explique los factores que *SVT* debería considerar a la hora de decidir una estrategia de marketing para el purificador de agua WF15 (líneas 130–158). [6]
2. (a) Resuma **dos** posibles economías de escala que probablemente se hayan logrado gracias a la toma de control de *H4* (líneas 55–92). [4]
- (b) Explique las ventajas de organizar *SVT* en divisiones por producto (líneas 11–16). [6]
3. (a) Resuma **dos** pasos del proceso de contratación de los 300 empleados nuevos que se necesitaron para las antiguas fábricas de *H4* (líneas 74–81). [4]
- (b) Explique fuentes de financiamiento apropiadas que *SVT* puede haber utilizado al efectuar la toma de control de los pequeños fabricantes de filtros de agua de Europa y los Estados Unidos (líneas 103–104). [6]

Sección B

Conteste la siguiente pregunta.

4. En el año 2022, el mercado global de los filtros de agua de uso hogareño era de \$14 000 millones.

SVT ha logrado con este producto una penetración de mercado importante y en crecimiento en Europa y los Estados Unidos, pero baja en el resto del mundo. En 2022:

- El total de ingresos por ventas de filtros de agua de uso hogareño fue de \$4900 millones.
- Los ingresos promedio obtenidos por cada filtro de agua fueron de \$20.
- El 90 % de las ventas de los filtros de agua de SVT se hicieron a Europa y los Estados Unidos.

En 2022, SVT anunció el cierre de sus fábricas de filtros de agua en Europa y los Estados Unidos. Hacía tres años que los márgenes de ganancia de los filtros de agua estaban en descenso, en parte por el aumento en los costos de la energía, los alquileres y la mano de obra. Desde entonces, SVT ha construido una enorme planta nueva en Asia para fabricar los filtros.

Las investigaciones de mercado de SVT, en las que se utilizó el método de muestreo por cuotas, revelaron los siguientes datos acerca del 80 % de los hogares que habían adquirido un filtro de agua de SVT:

- Tenían ingresos superiores al promedio.
- Poseían dos autos o más.

En enero de 2023, SVT:

- Lanzó una campaña publicitaria en Europa y los Estados Unidos, en que destacaba la falta de agua potable sufrida por millones de personas de los países menos desarrollados económicamente.
- Anunció un aumento del 5 % en el precio de sus filtros de agua de uso hogareño en todo el mundo.

SVT se comprometió a usar los ingresos obtenidos gracias al aumento del 5 % en el precio para entregar anualmente de forma gratuita dos millones de purificadores de agua WF15 a entidades benéficas de los países menos desarrollados económicamente. La fabricación de un purificador de agua le cuesta \$10 a SVT.

Hubo cierto desacuerdo en la junta directiva respecto de este aumento de precio. Algunos directores consideraban que serviría para resaltar la visión de SVT y el compromiso de la empresa de ayudar a la población de los países menos desarrollados económicamente; otros, en cambio, creían que las ventas podrían disminuir, lo que repercutiría en las ganancias de la División de Productos para el Consumidor de SVT.

- (a) Defina el término *muestreo por cuotas*. [2]
- (b) (i) Calcule la cuota de mercado de los filtros de agua de uso hogareño que tiene SVT en 2022 (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]
- (ii) Calcule el número de filtros de agua de uso hogareño que SVT vendió en 2022 al resto del mundo (fuera de Europa y los Estados Unidos) (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]
- (c) Explique **dos** factores que SVT hubiera tenido que considerar al decidir dónde abrir la nueva fábrica de Asia. [4]
- (d) Discuta si SVT debería haber aumentado el precio de sus filtros de agua de uso hogareño. [10]