

Esquema de calificación

Mayo de 2023

Gestión Empresarial

Nivel Medio

Prueba 1

© 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/>.

Las bandas de puntuaciones y los criterios de evaluación de las págs. 3 a 4 deberán usarse cuando así lo indique el esquema de calificación.

			Descriptor de nivel
Q1 (b)	Q2 (b)	Q3 (b)	
Puntuación			
0			El trabajo no alcanza ninguno de los niveles especificados por los descriptores que figuran a continuación.
1–2			<ul style="list-style-type: none"> • Escaso conocimiento y comprensión de los temas pertinentes y de las herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial. • Escaso uso de la terminología de gestión empresarial. • Escasa referencia al material de estímulo.
3–4			<ul style="list-style-type: none"> • Descripción o análisis parcial de algunos temas pertinentes con cierto uso de las herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial. • Cierta uso de la terminología adecuada. • Se hace cierta referencia al material de estímulo, más allá de la sola mención del nombre de una o más personas o de la organización. • En el extremo inferior de la banda de calificación, las respuestas son en su mayoría teóricas.
5–6			<ul style="list-style-type: none"> • Análisis de los temas pertinentes con buen uso de las herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial. • Uso de terminología adecuada en toda la extensión de la respuesta. • Uso eficaz del material de estímulo.

Sección B Q4 (d)	Descriptor de nivel
Puntuación	
0	<ul style="list-style-type: none"> • El trabajo no alcanza ninguno de los niveles especificados por los descriptores que figuran a continuación.
1–2	<ul style="list-style-type: none"> • Escasa comprensión de las exigencias de la pregunta. • Se explican o aplican escasas herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial, y falta terminología de la asignatura. • Escasa referencia al material de estímulo.
3–4	<ul style="list-style-type: none"> • Cierta comprensión de las exigencias de la pregunta. • Se explican o aplican ciertas herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial pertinentes, y se usa cierta terminología adecuada. • Se hace cierta referencia al material de estímulo, pero a menudo no va más allá de la mención del nombre de una o más personas o de la organización.
5–6	<ul style="list-style-type: none"> • Comprensión de la mayoría de las exigencias de la pregunta. • Se explican y aplican herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial pertinentes, y se usa terminología adecuada la mayor parte del tiempo. • Se hace cierta referencia al material de estímulo, más allá de la sola mención del nombre de una o más personas o de la organización. • Ciertos indicios de una respuesta equilibrada. • Algunos juicios son pertinentes pero no están fundamentados.
7–8	<ul style="list-style-type: none"> • Buena comprensión de las exigencias de la pregunta. • Se explican y aplican bien las herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial pertinentes, y se usa terminología adecuada. • Buena referencia al material de estímulo. • Indicios sólidos de una respuesta equilibrada. • Los juicios son pertinentes pero no siempre están bien fundamentados.
9–10	<ul style="list-style-type: none"> • Buena comprensión de las exigencias de la pregunta, incluidas las implicaciones (cuando corresponda). • Se explican con claridad y se aplican con un fin determinado las herramientas (cuando corresponda), técnicas y teorías de gestión empresarial pertinentes, y se usa terminología adecuada en toda la extensión de la respuesta. • Uso eficaz del material de estímulo de un modo que refuerza significativamente la respuesta. • Indicios de equilibrio en toda la extensión de la respuesta. • Juicios pertinentes y bien fundamentados.

Sección A

1. (a) Resuma posibles intereses distintos resultantes del programa de proyección de SVT para **dos** grupos de interés externos (líneas 106–128). [4]

Los grupos de interés externos pueden incluir: gobierno, proveedores, clientes y consumidores, comunidad local, financistas, grupos de presión, medios de comunicación, ONG, entidades benéficas.

En este caso:

- Las **personas** de los países menos desarrollados económicamente recibirían el beneficio de la **mano de obra capacitada gratuita**.
- Las **ONG** recibirían **apoyo y cooperación**.
- Los **clientes** podrían verse beneficiados gracias a los **nuevos productos** que pudieran surgir del programa, por ejemplo, el WF15.
- Posibles **proveedores** para futuros **canales de distribución**.
- Los **medios de comunicación** podrían **ver a SVT con mejores ojos**, lo que es importante debido a la publicidad adversa.
- Las **menores ganancias** podrían afectar a los posibles o potenciales **inversores**.
- Las personas y **comunidades** locales **recibirían capacitación**.
- **Educación** escolar: se repararía la **infraestructura**.

Nota: No se considera a los accionistas ni al ganador de la competencia como un grupo de interés externo.

Acepte otros grupos de interés e intereses en contexto.

Al puntuar, considere [2] + [2].

Otorgue [1] por cada grupo de interés externo correcto identificado y [1] por una descripción de la forma en que el programa de proyección afecta los intereses de ese grupo de interés. Otorgue un máximo de [2] por cada grupo de interés.

- (b) Explique los factores que SVT debería considerar a la hora de decidir una estrategia de marketing para el purificador de agua WF15 (líneas 129–157). [6]

Algunos factores:

- La investigación de mercado
- El presupuesto disponible de marketing
- Aspectos de las 4 P's de marketing

Producto

- **Diseño ganador.**
- Produce agua potable suficiente.
- Satisface las **normas de la OMS**.

Plaza (distribución)

- **Aún sin decidir.**
- Sería necesario poder hacer **entregas en lugares remotos**.
- ¿Uso de **agencias en el exterior**?
- **Ausencia actual de canales de distribución.**
- **Escasa experiencia** en la distribución de productos para el consumidor en los países menos desarrollados económicamente.

Precio

- **En discusión**, pero una propuesta es operar sin fines de lucro.
- No se ha acordado aún una estrategia de determinación de precios.
- ¿Impacto en **otros productos**?
- ¿SVT se puede permitir esto?
- ¿**Subsidiar el producto**? ¿Asequible para las familias versus insatisfacción de los grupos de interés?

Promoción

- La **elección de los medios de comunicación** es importante; la población lee pocos periódicos y posee pocos televisores.
- Sin embargo, el **uso de las redes sociales** es significativo y está en crecimiento.
- Se puede usar el aspecto de la **responsabilidad social de la empresa** para la promoción general de SVT.

Los candidatos no requieren seguir el formato de las 4 P's, pueden utilizar distintas partes del curso para contestar a la pregunta. Las finanzas, el personal, etc.. Pueden ser factores válidos a considerar.

Acepte todo otro factor y explicación pertinentes.

Se debe puntuar según las bandas de puntuación de la página 3.

Otorgue un máximo de [3] por una respuesta teórica.

Otorgue un máximo de [4] si la explicación se limita a un solo factor.

Otorgue un máximo de [5] si la explicación es principalmente descriptiva, pero en contexto.

2. (a) Resuma **dos** posibles economías de escala que probablemente se hayan logrado gracias a la toma de control de *H4* (líneas 54–91).

[4]

Las que siguen son algunas economías de escala posibles:

Técnicas: ¿La empresa tiene mejor tecnología? ¿Sería más barato instalar tecnología en una serie de empresas?

Gerenciales: Podría reducirse el número de gerentes necesario. Los gerentes se **especializan** en una tarea. Pueden trabajar con más **eficiencia**.

Financieras: Las empresas objeto de la toma de control eran pequeñas, por lo que quizá no tuviesen mucho poder en los mercados financieros, pero **el tamaño combinado podría ser considerable**. Las empresas más grandes son **menos riesgosas** que las pequeñas. Los bancos cobrarán tasas de interés menores en los préstamos y sobregiros.

De marketing: No sabemos mucho sobre cómo se promueven los productos. Sí sabemos que hay un **presupuesto de marketing sustancial**, que se debe distribuir entre una gama más amplia de productos. Así se podrán dirigir campañas de marketing más efectivas.

De adquisiciones: ¿Las diversas firmas comparten materia prima similar?
¿Compras a granel?

Toma de riesgos: ¿**Menos competidores**, menor riesgo? Se reparte el riesgo de que un producto fracase.

Al puntuar, considere [2] + [2].

Otorgue [1] por cada economía de escala identificada y [1] por un resumen de cómo esa economía de escala se relaciona con SVT PLC. Otorgue un máximo de [2] por cada economía de escala.

- (b) Explique las ventajas de organizar SVT en divisiones por producto (líneas 10–15).

[6]

Algunas **ventajas** posibles:

- Las **decisiones** se pueden tomar **más rápido**; por ejemplo, la rápida respuesta de Yannick a una crisis.
- Se puede elegir el estilo de **liderazgo** de modo que sea **apto para satisfacer las necesidades**; por ejemplo, Ariadne versus Yannick.
- Cada **división** tendrá **sus propias áreas de especialización** y será más fácil garantizar que estas habilidades se enfoquen donde se las necesite; por ejemplo, la División de Productos para el Consumidor probablemente necesite gente para realizar investigación del mercado de consumo, y expertos en marketing y ventas.
- Los **clientes** sabrán **en qué parte** de la organización **buscar ayuda y asesoramiento**; por ejemplo, los potenciales clientes que busquen equipo desalinizador quedarán conectados de inmediato con la División de Desalinización.
- Puede ser más fácil **centrar el financiamiento y otras formas de apoyo** en las áreas donde más se necesite; por ejemplo, si se emprende un nuevo proyecto de gran envergadura, el enfoque principal podría centrarse en la División de Ingeniería.

Acepte toda otra ventaja pertinente acompañada por una explicación.

Se debe puntuar según las bandas de puntuación de la página 3.

Otorgue un máximo de [3] por una respuesta teórica.

Otorgue un máximo de [4] por una respuesta que se limita a la explicación de una sola ventaja.

Otorgue un máximo de [5] si la explicación es principalmente descriptiva, pero en contexto.

3. (a) Resuma **dos** pasos del proceso de contratación de los 300 empleados nuevos que se necesitaron para las antiguas fábricas de *H4* (líneas 73–80). [4]

Los pasos incluyen:

Identificación del puesto de trabajo o rol:

- Haciendo una auditoría del puesto de trabajo
- Descripción del puesto de trabajo
- Especificación de la persona

Atracción de nuevos postulantes

Postulación:

- Anuncio del puesto de trabajo vacante
- Diseño de los formularios de solicitud, distribución, recepción.
- ¿Contratación por la empresa o una agencia?

Selección:

- Preselección,
- Pruebas,
- Entrevistas.

Se puede recompensar a los alumnos por identificar cualquiera de los encabezados o subencabezados principales. Estas ideas se pueden poner en contexto haciendo referencia a los siguientes datos:

- Hay **300 vacantes** para cubrir, y ese es un número grande.
- Las vacantes deben ser cubiertas por **personas altamente calificadas**.
- Hay **poca disponibilidad** de estas **personas altamente calificadas**.
- Se necesita una variedad de habilidades, por lo que es posible que para la **contratación** se deba usar una **variedad de métodos**.
- El departamento de recursos humanos debe **elegir con detenimiento dónde anunciar** las vacantes.
- Se necesita **trabajo en equipo**; es posible que se requieran pruebas.
- Es posible que **no** haya una **cantidad suficiente de postulantes apropiados solo en el Reino Unido**.
- Queda por decidir los **métodos de contratación** (entrevistas, tareas, pruebas, etc.): ¿cuál será el **costo**? ¿Cuál podría ser el mejor método para la selección?

NB no aceptar ningún tipo de capacitación o inducción que ocurren después de la contratación del empleado.

Al puntuar, considere [2] + [2].

Otorgue **[1]** por cada paso correcto identificado y **[1]** por una descripción de la forma en que ese paso se relaciona con SVT. Otorgue un máximo de **[2]** por cada paso.

- (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 102–103).

[6]

SVT es una sociedad anónima, por lo que las diversas fuentes podrían incluir:

- **Préstamos, hipotecas, bonos, obligaciones, etc.:** La empresa es rentable y funciona bien; es posible que los bancos y otros inversores quieran prestarle en condiciones favorables (tasas de interés, términos, condiciones favorables para la garantía, etc.)
- Emisión de **acciones:** Las condiciones son favorables para una emisión de acciones: la empresa es una sociedad anónima, es exitosa y tiene ganancias sólidas.
- **Ganancias:** ¿Hay reservas que aún no se hayan gastado? ¿Son suficientes para un desarrollo como el propuesto?
- Empresas conjuntas/capital de riesgo: No hay pruebas reales de que estas opciones sean necesarias. ¿Serían deseables?

Acepte toda otra fuente de financiamiento pertinente y explicación.

Se debe puntuar según las bandas de puntuación de la página 3.

Otorgue un máximo de [3] por una respuesta teórica.

Otorgue un máximo de [4] por una respuesta que se limita a la explicación de solamente una fuente de financiamiento apropiada.

Otorgue un máximo de [5] si la explicación es principalmente descriptiva, pero en contexto. Por ejemplo, si se menciona la mayor parte del contexto pero no se lo desarrolla.

Sección B

4. (a) Defina el término *muestreo por cuotas*. [2]

Muestreo por cuotas: se reúnen datos de un grupo o subgrupo con un número especificado (objetivo) de participantes en cada uno. Los grupos o subgrupos tendrán rasgos o características específicos.

El muestreo por cuotas requiere **segmentar** a una **población** dada en diversos **grupos** que comparten ciertas **características** (con lo que constituyen subgrupos mutuamente excluyentes) como edad y género.

Luego, se fijan objetivos referidos al número de personas que se deberá entrevistar en cada segmento.

Nota: No se requiere aplicación.

No se espera que la definición de los alumnos coincida exactamente en su redacción con la mencionada más arriba.

Otorgue [1] por una definición básica que demuestre conocimiento y comprensión parciales.

Otorgue [2] por una definición completa que demuestre conocimiento y comprensión similares a los de la respuesta mencionada más arriba.

- (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]

Mercado mundial en 2022 = \$14 000 millones

Total de ingresos de SVT = \$4 900 millones

Cuota de mercado de SVT = (Total de ingresos de SVT / Mercado mundial en 2022) x 100 = (\$4 900 millones/14 000 millones) x 100 = **35 %**

Otorgue [2] por el mecanismo y una respuesta correcta, que debe incluir el signo de porcentaje (%).

Otorgue [1] si el alumno ha presentado en parte el mecanismo correcto pero con un error matemático.

No recompense al alumno si solo presentó la fórmula.

- (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]**

Ventas de SVT = \$4 900 millones

Ventas de SVT a Europa y los Estados Unidos = 90 % del total de ventas de SVT

Ventas de SVT al resto del mundo = \$490 millones (10% del total de ventas)

Ingresos promedio obtenidos por cada filtro de agua = \$20

Entonces, \$490 millones/\$20 = **24,5 millones de filtros de agua**

Respuesta alternativa:

$\$490\,000\,000 / \$20 = \mathbf{24\,500\,000}$ filtros de agua

Otorgue **[2]** por el mecanismo y una respuesta correcta que incluya la unidad correcta (filtros de agua o unidades o productos) en la respuesta o en alguna parte del mecanismo.

Otorgue **[1]** si el alumno ha presentado en parte el mecanismo correcto con comprensión de la pregunta sobre el 10% de las ventas pero con un error matemático.

- (c) Explique **dos** factores que SVT hubiera tenido que considerar al decidir dónde abrir la nueva fábrica de Asia.

[4]

Algunos factores posibles:

- ¿Qué resultados arroja una comparación del **alquiler** de las fábricas existentes y la de Asia?
- ¿Qué resultados arroja una comparación de los **costos de la energía** (que han vuelto a ser altos en los Estados Unidos y Europea)?
- ¿Qué **cuestiones de gestión** se plantean?
- ¿Qué sucedería con los **empleados actuales**?
- Los mercados principales siguen estando fuera de Asia (90% de las ventas están en Europa y EEUU), por lo que pueden surgir **cuestiones de logística** (infraestructura, transporte): **la distancia de los proveedores y los clientes** ¿Será un modelo sostenible?
- ¿Hay suficiente **disponibilidad de mano de obra calificada** en Asia?
- Cuestiones **legales** (legislación, impuestos, contaminación ambiental).
- El apoyo del gobierno y de la comunidad en general del país donde se instala la nueva fábrica.

Acepte todo otro factor pertinente.

Los candidatos podrían aplicar su conocimiento de otras unidades de la asignatura para contestar la pregunta, por ejemplo el análisis PESTEL o las funciones dentro de la empresa (finanza y costos, recursos humanos, la mano de obra disponible, operaciones, logística, etc). La cuestión se trata de abrir una nueva fábrica en Asia y no sobre la comercialización de los filtros en Asia. Los factores como la demanda nacional, la competencia local, y la publicidad no son relevantes.

Al puntuar, considere [2] + [2].

Otorgue [1] por cada factor pertinente identificado y [1] adicional por una descripción de la forma en que ese factor se relaciona con SVT. Máximo: dos factores.

- (d) Discuta si SVT debería haber aumentado el precio de sus filtros de agua de uso hogareño.

[10]

Posibles argumentos **a favor**:

- Hizo posible **lanzar una campaña publicitaria** con el potencial de beneficiar a millones de personas.
- Permitted **entregar** de forma **gratuita** algunos **filtros a entidades benéficas**.
- Es **coherente** con las ideas de SVT respecto de la **responsabilidad social de la empresa**.
- Es positivo para la **reputación** de SVT.
- El **80 % de los clientes de SVT** en Europa y los Estados Unidos tienen ingresos superiores al promedio y **pueden hacer frente al aumento del precio** de \$20 a \$21.

Posibles argumentos **en contra**:

- Es posible que muchos clientes **no puedan hacer frente al precio mayor**.
- **Las ventas podrían caer**.
- Podría dar lugar a **menores ganancias**.
- **Algunos directores están en desacuerdo**.

Acepte toda otra discusión pertinente.

Se debe puntuar según las bandas de puntuación de la página 4; a continuación se ofrece más orientación.

Por una respuesta teórica, o si el contexto se limita a nombrar a la empresa o no hay desarrollo, otorgue un máximo de [4].

Por la discusión de solo una opción, la puntuación se limita a [5].

Por una discusión pero sin equilibrio claro, otorgue [6].

En el caso de las respuestas que consideren las opciones, con buen uso de las pruebas objetivas —en particular de la sección B— pero ninguna conclusión efectiva, otorgue un máximo de [8].

Para poder otorgar [10], la respuesta debe ser claramente pertinente para SVT, con buen uso del contexto, y debe revelar que el alumno tiene una idea clara de si SVT debería o no haber aumentado los precios.