

© International Baccalaureate Organization 2026

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 2026

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, 2026

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 2

30 de abril de 2026

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

Número de convocatoria

1 hora 30 minutos

--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Instrucciones para el alumnado

- Escriba su número de convocatoria en las casillas de arriba.
- No abra esta prueba de examen hasta que se lo autoricen.
- Es necesaria una copia sin anotaciones de **la hoja de fórmulas de Gestión Empresarial** para esta prueba.
- Sección A: responda todas las preguntas.
- Sección B: responda una pregunta.
- Escriba sus respuestas en las casillas provistas a tal efecto.
- En esta prueba es necesario usar una calculadora.
- La puntuación máxima para esta prueba de examen es **[40 puntos]**.



Sección A

Responda **todas** las preguntas de esta sección. Escriba sus respuestas en las casillas provistas a tal efecto.

1. Precise Fabrications (PF)



Precise Fabrications (PF) produce repuestos de aviones para la industria aeronáutica mundial. *PF* está considerando reubicar su fábrica para posibilitar un aumento en la producción y conseguir mayores economías de escala internas. La reubicación requeriría tomar préstamos bancarios adicionales, en un momento en que se predice que las tasas de interés aumentarán.

Inicialmente, *PF* identificó un sitio potencial, la **Ubicación A**; para esta opción, el gerente financiero presentó la siguiente información de su área, basada en los primeros cuatro años de operaciones:

- Inversión inicial: \$2,5 millones
- Período de recuperación: tres años
- Tasa de rendimiento promedio (TRP): 23 %

No obstante, ahora está disponible un nuevo sitio, la **Ubicación B**, que ofrece un mayor potencial de producción. La inversión inicial sería más elevada que en el caso de la Ubicación A, pues sería de \$3,5 millones. Para esta ubicación se pronostica un rendimiento total de \$800 000 en el primer año, con un incremento anual de \$100 000 en cada uno de los tres años siguientes.

Ambas ubicaciones:

- Están cerca de los proveedores y de otras empresas tecnológicas y aeronáuticas
- Ofrecen mejores redes de comunicación

(a) Indique **dos** economías de escala internas.

[2]

.....
.....
.....
.....

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 1: continuación)

(b) Para la **Ubicación B**:

(i) calcule el período de recuperación (*muestre la totalidad del mecanismo*); [2]

.....

.....

.....

.....

(ii) calcule la tasa de rendimiento promedio (TRP) (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]

.....

.....

.....

.....

(c) Utilizando el período de recuperación que ha calculado en (b)(i), comente cómo el aumento en las tasas de interés que se predice puede afectar la elección de la **Ubicación A** o la **Ubicación B**. [2]

.....

.....

.....

.....

(d) Explique **un** motivo, **distinto de** posibilitar un aumento en la producción, para que *PF* reubique su fábrica. [2]

.....

.....

.....

.....



2. Teezle Shirts (TS)

Teezle Shirts (TS) es una pequeña empresa de capital abierto que fabrica camisas.

En 2024, las ganancias del período fueron de \$2 millones, cifra baja para el promedio de la industria. El directorio de *TS* se encuentra bajo presión de varios grupos de partes interesadas, que desean que la empresa mejore sus ganancias y su rentabilidad.

En la **Tabla 1** se presenta una selección de información financiera de los estados financieros de *TS* al cierre de 2025.

Tabla 1: Selección de información financiera de los estados financieros de *TS* para el ejercicio con cierre al 31 de diciembre de 2025, en millones de \$

Acreeedores comerciales	7
Activo no corriente	10
Caja	7
Capital accionario	20
Costo de ventas	14
Deudores	20
Existencias	8
Ganancias del período	X
Gastos	8
Impuestos	0,6
Ingresos por ventas	25
Intereses	1,2
Préstamos a largo plazo	8
Reservas	5
Sobregiro	5

En 2026, *TS* está considerando tomar un préstamo bancario para financiar una segunda fábrica.

- (a) Indique la finalidad de los estados financieros para **dos** partes interesadas o grupos de interés distintos.

[2]

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 2: continuación)

(b) Utilizando la **Tabla 1**:

- (i) prepare un estado de situación financiera (balance) de *TS* para el ejercicio con cierre al 31 de diciembre de 2025;

[4]

(Esta pregunta continúa en la página 7)



20EP05

Véase al dorso

No escriba en esta página.

Las respuestas que se escriban en
esta página no serán corregidas.



(Pregunta 2: continuación)

- (ii) calcule las ganancias del período, **X**, para 2025 (*muestre la totalidad del mecanismo*).

[2]

.....
.....
.....
.....

- (c) Utilizando su cálculo de (b)(ii), comente el efecto en las ganancias de *TS* de la toma de un préstamo bancario para financiar una segunda fábrica en 2026.

[2]

.....
.....
.....
.....



Sección B

Responda **una** pregunta de esta sección. Escriba sus respuestas en las casillas provistas a tal efecto.

3. Uncho Cars (UC)

Uncho Cars (UC) es de propiedad de Camille y Jadon Uncho. Tienen una asociación que repara automóviles y vende repuestos.

(a) Indique **dos** características de una asociación.

[2]

.....

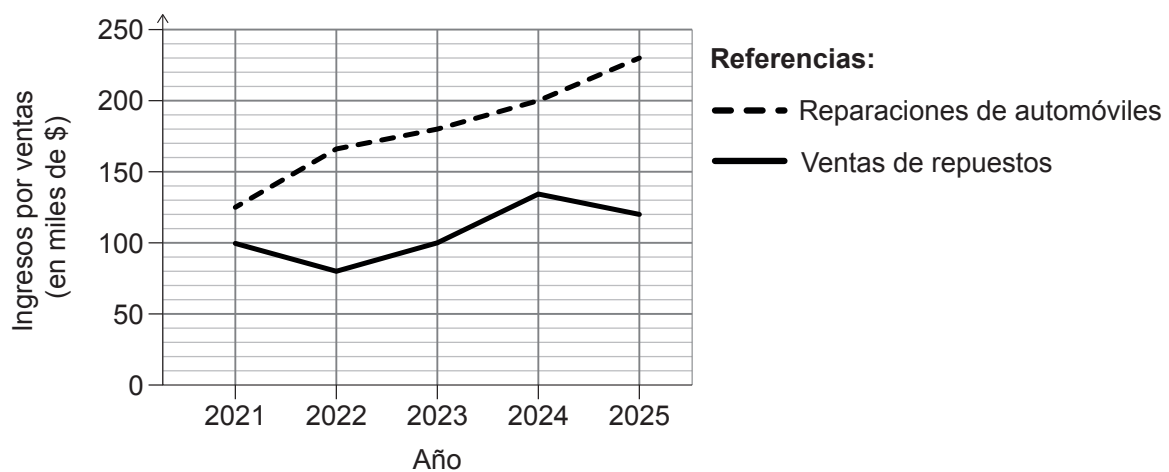
.....

.....

.....

En la **Figura 1** se presentan los ingresos por ventas de *UC* fruto de las reparaciones de automóviles y la venta de repuestos.

Figura 1: Ingresos por ventas de *UC* por reparaciones de automóviles y venta de repuestos, 2021–2025



(b) Utilizando la **Figura 1**, comente los ingresos por ventas de *UC*.

[2]

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 3: continuación)

En la **Tabla 2** se presenta una selección de información financiera de *UC*.

Tabla 2: Selección de información financiera de *UC* para el ejercicio con cierre al 31 de diciembre de 2025, en miles de \$

Acreedores comerciales	15
Caja	5
Costo de ventas	175
Deudores	3
Existencias	25
Ingresos por ventas	350
Pasivo corriente	30
Pasivo no corriente	40

(c) Utilizando la **Tabla 2**:

(i) calcule el margen de ganancia bruta de *UC* (*muestre la totalidad del mecanismo*); [2]

(ii) calcule el índice de liquidez corriente de *UC* (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 3: continuación)

UC tiene tres elevadores hidráulicos que utiliza para izar los automóviles durante la reparación (véase la **Figura 2**). El mantenimiento de los elevadores se realiza cada seis meses.

Figura 2: Un elevador hidráulico



Hasta hace poco, había solo una empresa en la zona de *UC* que hiciera mantenimiento de elevadores hidráulicos. A principios de 2026 abrieron en la zona dos empresas nuevas que ofrecen el mismo servicio a un precio menor.

(d) Explique cómo beneficia a *UC* una economía de escala externa.

[2]

.....

.....

.....

.....

UC está considerando adquirir una gasolinera, *Dovy's*, por \$400 000. *Dovy's* es la gasolinera más antigua de la ciudad y cuenta con dos surtidores de gasolina. La empresa solo vende gasolina.

En 2025 vendió 450 000 litros. Para sus ventas de gasolina en 2026, *Dovy's* ha pronosticado lo siguiente:

- Litros vendidos: 500 000
- Costo promedio (media) que se pagará al proveedor por litro: \$0,90
- Precio promedio (media) de venta por litro: \$1,10
- Nivel de ventas necesario para alcanzar el punto de equilibrio: 300 000 litros
- Ganancias del período: \$400 000

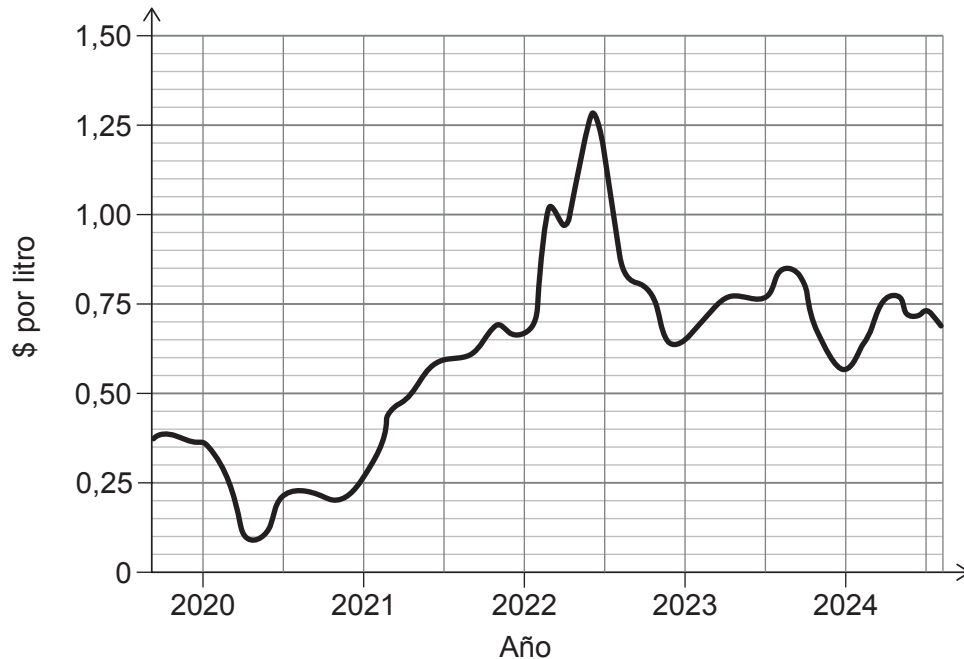
(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 3: continuación)

En la **Figura 3** se presentan los precios que Dovy's le pagó por litro de gasolina a su proveedor en el período 2020–2024.

Figura 3: Precios (\$) que Dovy's pagó por litro de gasolina en 2020–2024



Camille y Jadon están discutiendo si deberían adquirir Dovy's. Si siguen adelante con la adquisición, planean hacer lo siguiente:

- Aumentar el número de surtidores de gasolina de dos a cuatro
- Construir en el mismo sitio una tienda que venda una variedad de alimentos y refrigerios

En la ciudad donde se encuentra UC hay otras cuatro gasolineras. Dos son de propiedad de empresas petroleras multinacionales, y una es de propiedad de un supermercado. En diciembre de 2025, el supermercado introdujo con mucho éxito una promoción que ofrecía un descuento del 5% en la gasolina a los clientes que gastaran más de \$25 en el supermercado.

El gobierno del país de UC quiere aumentar el uso de recursos sostenibles en el país. La energía eólica y la solar proveen el 80% de la electricidad del país, y los precios de la electricidad están entre los más bajos del mundo. A partir de 2027, el gobierno ofrecerá un incentivo que consistirá en el pago de \$5000 a las personas que adquieran vehículos eléctricos.

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 3: continuación)

- [10]

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 3: continuación)



4. Tourcard Fabrics (TF)



Tourcard Fabrics (TF) es una empresa de capital cerrado que fabrica telas conocida por su excelencia en la gestión de operaciones.

(a) Indique **dos** funciones de la gestión de operaciones.

[2]

.....

.....

.....

.....

En 2015, *TF* desarrolló Phabcel, una fibra sintética que se destina a la fabricación de ropa y es ecológicamente sostenible. *TF* emplea vendedores de alto desempeño, quienes generan ventas visitando los lugares donde llevan adelante su negocio los fabricantes de ropa. *TF* envía (entrega) los pedidos directamente a los clientes (los fabricantes de ropa).

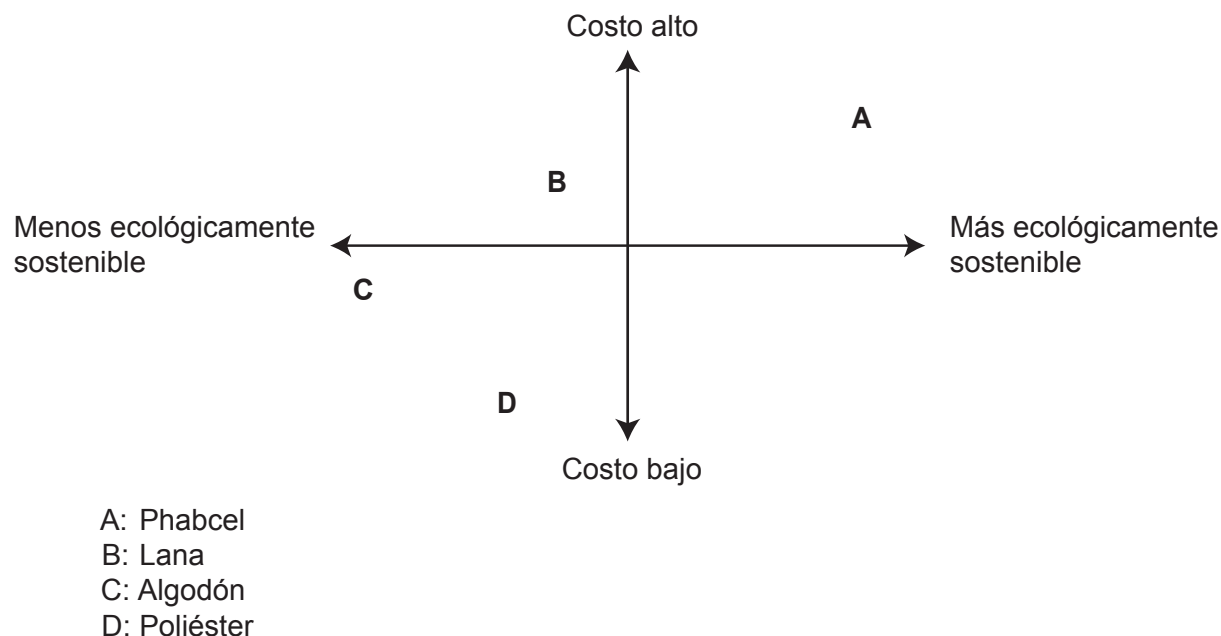
(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 4: continuación)

En la **Figura 4** se presenta el mapa de posición de las cuatro telas favoritas para usar en la ropa.

Figura 4: Mapa de posición de las cuatro telas favoritas para usar en la ropa



El complejo proceso de desarrollo de productos y fabricación de *TF* ha determinado que Phabcel sea cara, pero también le permite a *TF* producir una tela suave, sedosa y duradera. Phabcel es más cara que el poliéster, más fuerte que el algodón y más cómoda que la lana. A lo largo de los últimos 10 años, *TF* ha construido una fuerte conciencia de marca al promover Phabcel mediante vendedores y publicidades en publicaciones de la industria. *TF* complementa esta promoción con un servicio al cliente superior al de sus competidores más cercanos. Los vendedores de *TF* suelen llevar a los clientes a comer a restaurantes caros para contribuir a generar ventas. Gracias a este magnífico servicio al cliente, *TF* ha forjado muchas relaciones sólidas con sus clientes, lo que no es común en la industria de fabricación de tela.

En general el algodón y la lana se consideran productos básicos (materiales utilizados a fin de fabricar productos para el consumidor). Normalmente, los fabricantes de tela usan el precio para diferenciarse de sus competidores.

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 4: continuación)

- (b) Explique **dos** maneras, **distintas del** precio, en que *TF* se diferencia de sus competidores más cercanos.

[4]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

En la **Tabla 3** se presentan las cifras de producción mensual de *TF* para 2025.

Tabla 3: Cifras de producción mensual de *TF*, en unidades, para 2025

Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Ago	Sep	Oct	Nov	Dic
410	460	520	540	540	530	580	560	540	560	420	380

- (c) Utilizando la **Tabla 3**:

- (i) calcule la media de las cifras de producción de *TF* para 2025 (*muestre la totalidad del mecanismo*);

[2]

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 4: continuación)

- (ii) calcule la mediana de las cifras de producción de *TF* para 2025 (*muestre la totalidad del mecanismo*).

[2]

.....

.....

.....

.....

Aunque la demanda de Phabcel está en crecimiento, el director de *marketing* de *TF* cree que la empresa podría lograr ventas aún mayores. Recomendó que *TF* incrementara la comisión que les paga a los vendedores. También considera que *TF* debería desarrollar una presencia (física) más tangible; por ejemplo, abrir un salón de exposición, ampliar la presencia de *TF* en línea y crear muestrarios de telas (véase la **Figura 5**) que los vendedores pudieran dejarles a los clientes.

Figura 5: Un ejemplo de un muestrario de telas



Sin embargo, aunque los vendedores actuales de *TF* están contentos con la idea de que les aumenten la comisión, les preocupa que abrir un salón de exposición pueda reducir las ventas que hacen ellos, pues en el salón habría empleados nuevos para generar las ventas. Si se implementan las ideas del director de *marketing*, el gerente de recursos humanos debería pensar estrategias destinadas a reducir la resistencia al cambio que se prevé aparecerá entre los vendedores actuales.

El director financiero le explicó al director de *marketing* que todos estos cambios de *marketing* serían demasiados costosos y que *TF* no podría implementar todos al mismo tiempo.

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 4: continuación)

- [10]

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)





Advertencia:

Los contenidos usados en las evaluaciones del IB a menudo provienen de fuentes externas auténticas. Las opiniones expresadas en ellos pertenecen a sus autores y/o editores, y no reflejan necesariamente las del IB. En ocasiones, se incluyen empresas, productos o personas ficticios. Cualquier parecido con entidades reales es pura coincidencia. Todas las marcas o marcas registradas (™ o ®) incluidas se utilizan únicamente con fines ilustrativos, y su uso no implica ninguna afiliación con el IB ni aprobación por parte del IB.

Referencias:

1. [Imagen de un avión] shaunl, 2015. *Taxiing Passenger Jet – stock photo*. [imagen en línea] Disponible en: <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/taxiing-passenger-jet-royalty-free-image/472408296> [Consulta: 25 de abril de 2025]. Material original adaptado.
- Figura 2** 3alexnd, 2010. *Car service - stock photo*. [imagen en línea] Disponible en: <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/car-service-royalty-free-image/157606062> [Consulta: 25 de abril de 2025]. Material original adaptado.
4. Barva, S., 2023. *Cotton fabric stacked in layers. Natural fabric for sewing clothes and bed line - stock photo*. [imagen en línea] Disponible en: <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/cotton-fabric-stacked-in-layers-natural-fabric-for-royalty-free-image/1501117637> [Consulta: 4 de julio de 2025]. Material original adaptado.
- Figura 5** megaflopp, 2021. *Women holding catalog and choosing fabrics closeup - stock photo*. [imagen en línea] Disponible en: <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/women-holding-catalog-and-choosing-fabrics-closeup-royalty-free-image/1299963544> [Consulta: 25 de abril de 2025]. Material original adaptado.

