

© International Baccalaureate Organization 2025

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 2025

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, 2025

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 octubre de 2025

Zona A mañana | Zona B mañana | Zona C mañana

Número de convocatoria del alumno

1 hora 30 minutos

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

Instrucciones para los alumnos

- 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. Picnic Nature (PN)

Picnic Nature (PN) es una organización no gubernamental (ONG) sin fines de lucro cuyo principal objetivo es la conservación de una reserva natural* situada en las colinas de una ciudad. *PN* es conocida por ser un lugar acogedor para las familias y asequible para los residentes de la ciudad.

Dentro de la reserva hay 20 espacios para pícnic que se pueden alquilar. Cada espacio para pícnic cuenta con una mesa y bancos; cuando se alquilan, se entrega a los usuarios canastas de pícnic con cuatro emparedados.

Hay solo ocho días al mes en que se pueden alquilar estos espacios.

En la **Tabla 1** se presenta una selección de información financiera de *PN*.

Tabla 1: Selección de información financiera de *PN* (todas las cifras en \$)

Costos	
Costos mensuales de marketing	180
Costo por canasta de pícnic	18
Limpieza de la mesa de cada espacio para pícnic por cada día de alquiler	10
Mantenimiento mensual de los espacios para pícnic	2000
Recolección de basura (residuos) mensual	440
Sueldos mensuales del personal	500
Ingresos	
Precio por cada día de alquiler de cada espacio para pícnic	80

* reserva natural: un área creada para proteger el medio ambiente natural, incluidos los animales, plantas, suelos y agua

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 1: continuación)

- (a) Indique **dos** características de una organización no gubernamental (ONG). [2]

.....

.....

.....

.....

- (b) Calcule la cantidad del punto de equilibrio/el punto de equilibrio de *PN* (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- (c) Calcule el superávit (las ganancias) de un mes si durante ocho días se alquilan los 20 espacios para pícnic (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página 5)



No escriba en esta página.

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



(Pregunta 1: continuación)

- (d) Calcule el precio de alquiler (por cada espacio para pícnic) necesario para alcanzar un objetivo de superávit (ganancias) de \$7600 al mes (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

- (e) Explique qué podría suceder con el número de espacios para picnic alquilados por mes si *PN* decidiera aumentar el precio de alquiler (por cada espacio para pícnic) a fin de alcanzar el objetivo de superávit (ganancias) de \$7600. [2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....



24EP05

Véase al dorso

2. Hear-Ear Tech (HT)

Hear-Ear Tech (HT) produce audífonos intraurales, que se llevan dentro del oído. En 2024, el mercado de los audífonos alcanzaba a un valor de \$55 millones. Hace cuatro años, cuando ingresó en el mercado, *HT* usó el método de determinación de precios conocido como precio de lanzamiento, pese a tener un producto de calidad superior a los de sus competidores.



Según estudios de mercado recientes, los consumidores consideran que *HT* tiene un fuerte valor de marca. No obstante, los accionistas han manifestado preocupación por los futuros márgenes de ganancia, dado que los proveedores han advertido que el año próximo habrá aumentos de precios.

HT está considerando cambiar por el método de determinación de precios conocido como precio de prestigio. En la **Tabla 2** se presenta una selección de información financiera de *HT*.

Tabla 2: Selección de información financiera de *HT* para el ejercicio con cierre al 31 de diciembre de 2024

Costo de producir un audífono	\$1475
Dividendos	\$375 000
Gastos	\$1 650 000
Impuestos sobre las ganancias	25 % sobre las ganancias antes de impuestos
Intereses	\$0
Precio de venta de un audífono	\$2100
Ventas	4500 audífonos

(a) Indique **dos** características de un fuerte valor de marca.

[2]

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 2: continuación)

- (b) (i) Elabore un estado de resultados de *HT* para el ejercicio con cierre al 31 de diciembre de 2024 (*muestre la totalidad del mecanismo*).

[4]

- (ii) Calcule la cuota de mercado de *HT* en 2024 (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página 9)



24EP07

Véase al dorso

No escriba en esta página.

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



(Pregunta 2: continuación)

- (c) Explique **una** ventaja para *HT* de cambiar por el método de determinación de precios conocido como precio de prestigio.

[2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....



24EP09

Véase al dorso

Sección B

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

3. Mindful Options (MO)

Mindful Options (MO) es una empresa de capital cerrado fundada por Kairus Patel. *MO* provee diversos planes de comidas saludables para sus clientes; en la elaboración usa ingredientes orgánicos y nutritivos que contribuyen a alcanzar las metas de aptitud física y bienestar.

(a) Describa **una** característica de una empresa de capital cerrado.

[2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

MO crea planes de comidas personalizados según las preferencias y metas de aptitud física de cada persona. Las empresas de este mercado competitivo están enfrentando dificultades para adquirir ingredientes orgánicos de gran calidad y mantener bajos los costos de operación. El precio de los ingredientes orgánicos está en aumento. Las variaciones en las cosechas y la demanda de los clientes exigen cambios a los planes de comida que *MO* ofrece.

Kairus es el director ejecutivo (CEO). Hay cuatro gerentes: de *marketing*, de recursos humanos, de finanzas y de operaciones.

El gerente de *marketing* tiene un equipo de seis empleados. Los otros gerentes tienen equipos de cinco empleados.

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 3: continuación)

(b) Elabore el organigrama de *MO*.

[2]



(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



24EP11

Véase al dorso

(Pregunta 3: continuación)

Los empleados de *MO* están sumamente motivados, y les enorgullece el objetivo de la empresa de contribuir a que sus clientes alcancen sus metas de aptitud física y bienestar.

Los empleados pueden:

- Conocer el impacto de las contribuciones de *MO* a través de los comentarios de los clientes
- Ofrecer sugerencias de mejoras para los programas de bienestar de los clientes
- Comunicar sus opiniones mediante una encuesta que se hace cada seis meses (véase la **Figura 1**)
- Desarrollar sus habilidades mediante la capacitación periódica y percibir sueldos a la altura del estándar del sector

(c) Utilizando una teoría de la motivación apropiada, explique **dos** razones de los elevados niveles de motivación de los empleados de *MO*.

[4]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

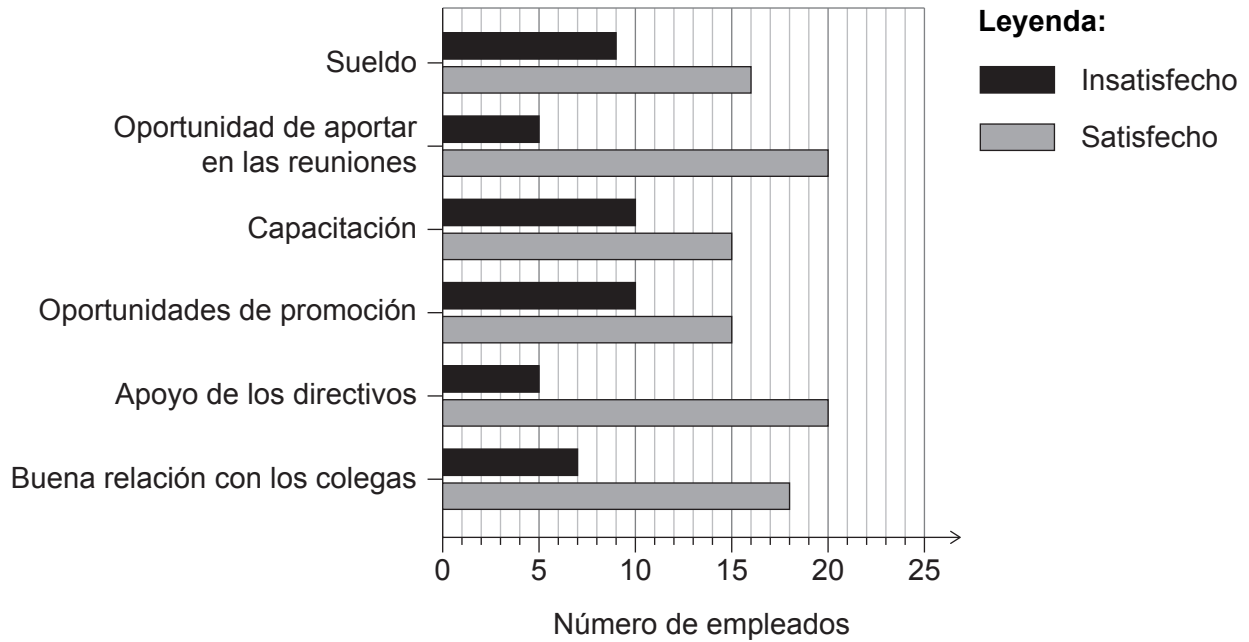
(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 3: continuación)

En la **Figura 1** se presentan los resultados de la más reciente encuesta a los empleados de *MO*.

Figura 1: Resultados de la más reciente encuesta a los empleados de *MO* (octubre de 2025)



(d) Comente los resultados de la encuesta que se presentan en la **Figura 1**.

[2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página 15)



24EP13

Véase al dorso

No escriba en esta página.

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



(Pregunta 3: continuación)

MO está teniendo dificultades para mantener los costos bajo control. El costo promedio por comida está en aumento a causa de las normas del gobierno relativas al cumplimiento de los estándares de seguridad alimentaria. En consecuencia, *MO* modificó su promoción, que ahora se limita a la promoción de boca en boca y a las redes sociales.

Se prevé que la demanda de los clientes de comida sana aumentará, por lo que *MO* apunta a ampliarse más. Kairus ha identificado dos opciones de crecimiento:

- **Opción 1:** *MO* ofrecerá planes de comidas personalizados a un nuevo segmento mediante la formación de una alianza estratégica con una entidad benéfica de alcance nacional que entrega tres comidas al día a las personas ancianas de la comunidad. *MO* y la entidad benéfica colaborarán en la promoción de este servicio de comidas para cuidado de las personas mayores.
- **Opción 2:** *MO* introducirá nuevos artículos alimentarios personalizados, como alternativas enteramente vegetales (sin productos animales) y comidas listas para consumir. Esta opción requeriría profundos estudios de mercado. *MO* necesitará nuevos canales de distribución y métodos de determinación de precios.

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



4. Books to Improve (BI)

En 2022, Adriana Garcia fundó *Books to Improve (BI)*, una iniciativa social sin fines de lucro que acepta libros donados, los restaura y los envía a centros comunitarios situados en zonas de ingresos bajos. Para reunir el capital inicial Adriana recurrió a la financiación colectiva (*crowdfunding*).

(a) Describa **una** ventaja de la financiación colectiva como fuente de financiación.

[2]

.....

.....

.....

.....

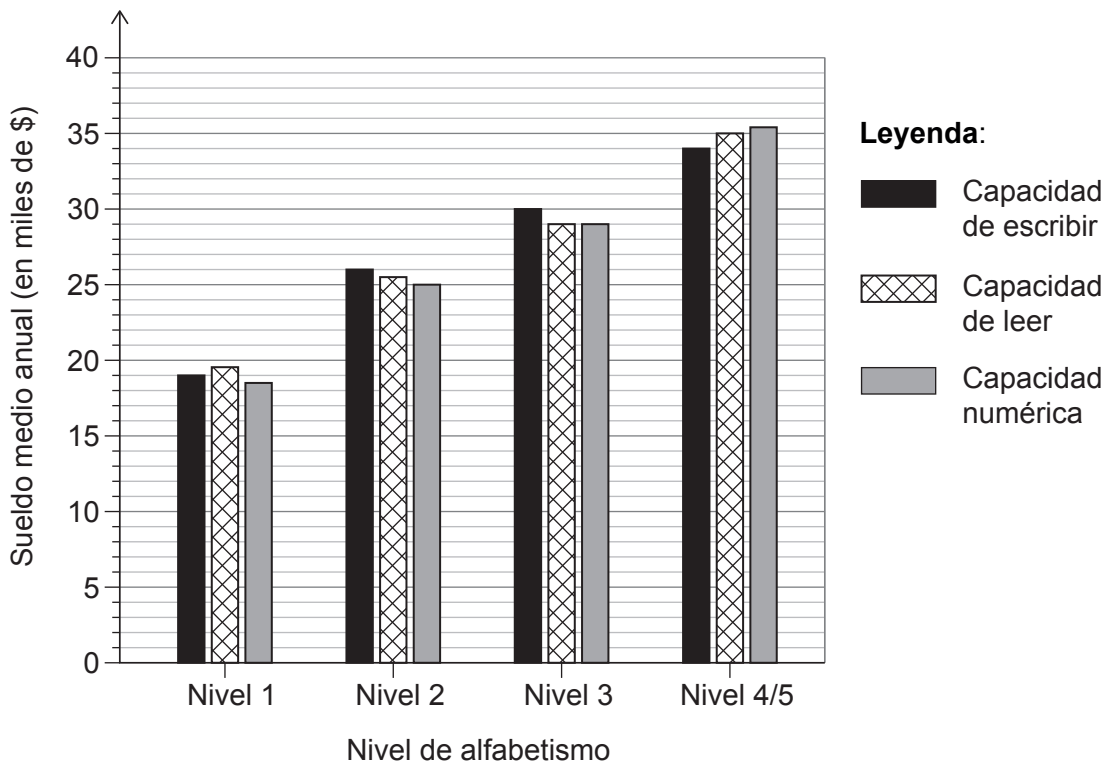
.....

.....

Adriana tuvo la inspiración de crear *BI* después de leer un artículo sobre la relación entre el nivel de alfabetismo y el sueldo en su país, el País X, tal como se ilustra en la **Figura 2**. El nivel de alfabetismo se mide por:

- La capacidad de escribir
- La capacidad de leer
- La capacidad numérica

Figura 2: Sueldo medio anual y niveles de alfabetismo en el País X



(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 4: continuación)

- (b) Utilizando la **Figura 2**, explique la relación entre los niveles de alfabetismo y el sueldo medio anual en el País X. [2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

En la **Tabla 3** se presenta el sueldo anual de los empleados del País X con distintos niveles de alfabetismo.

Tabla 3: Sueldo anual de los empleados con niveles de alfabetismo de 1 a 3 en el País X

Nivel de alfabetismo	Sueldo anual
1	\$18 000
2	\$25 000
3	\$29 000

- (c) Utilizando la **Tabla 3**, calcule el sueldo medio anual para los niveles de alfabetismo del 1 al 3 (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 4: continuación)

BI logró un impacto considerable: ahora muchos centros comunitarios tienen material de lectura nuevo y las partes interesadas pueden postularse para puestos de trabajo mejor pagos.

No obstante, *BI* está teniendo problemas de flujo de caja y necesita conseguir donaciones en efectivo. Los costos de almacenamiento, restauración de libros y entrega a los centros comunitarios están en aumento.

Adriana está considerando dos opciones:

- **Opción 1:** crear una campaña promocional en torno a una nueva declaración de principios: “Traiga un libro y efectivo”; la campaña alienta a donar dinero además de libros.
- **Opción 2:** abrir una tienda minorista en una ciudad grande. Al recibir donaciones de libros, *BI* identificaría cuáles serían aptos para vender directamente a la comunidad.

Adriana consultó a una amiga con conocimientos financieros y obtuvo las cifras que se presentan en la **Tabla 4** para ambas opciones.

Tabla 4: Cifras financieras estimadas para la Opción 1 y la Opción 2

	Costo (\$)	Probabilidad	Pronóstico de ganancias para los próximos 3 años, 2026–2028 (\$)
Opción 1: crear una campaña promocional en torno a una nueva declaración de principios	10 000	Rendimiento elevado (0,5)	12 000
		Rendimiento bajo (0,5)	–6000
Opción 2: abrir una tienda minorista en una ciudad grande	100 000	Rendimiento elevado (0,7)	120 000
		Rendimiento bajo (0,3)	80 000

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



(Pregunta 4: continuación)

- (d) Utilizando la **Tabla 4**, elabore un árbol de decisiones con todos los rótulos correspondientes para **ambas** opciones e identifique si para *BI* es mejor la **Opción 1** o la **Opción 2** (*muestre la totalidad del mecanismo*). [4]

A Adriana la entrevistó un periodista para un periódico local y mencionó las dos opciones que está considerando. Cuando se publicó el artículo, Adriana se preocupó. El periodista había publicado que *BI* estaba pasando a ser una empresa con fines de lucro y cuestionaba si era ético que *BI* pidiera donaciones tanto de libros como de efectivo (**Opción 1**). También se mencionaba la falta de experiencia empresarial de Adriana.

(Esta pregunta continúa en la página siguiente)



24EP21

Véase al dorso

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:

2. PixelCatchers, 2023. *Close up young man putting hearing aid in ear - stock photo*. [imagen en línea] Disponible en: <https://www.gettyimages.co.uk/detail/photo/close-up-young-man-putting-hearing-aid-in-ear-royalty-free-image/1809241444?phrase=man%20wearing%20a%20hearing%20aid&adppopup=true>. [Consulta: 7 de abril de 2025]. Material original adaptado.

- Figura 2** Green, D. A. y Riddell, W. C., 2001. *International Adult Literacy Survey. Literacy, Numeracy and Labour Market Outcomes in Canada*. Canada: Statistics Canada and Human Resources Development Canada. [en línea] Disponible en: <https://www150.statcan.gc.ca/n1/en/pub/89-552-m/89-552-m2001008-eng.pdf?st=OmTBywpZ> [Consulta: 11 de febrero de 2025]. Material original adaptado.

