

**Gestión empresarial**  
**Nivel medio**  
**Prueba 1**

Lunes 21 de noviembre de 2016 (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) Con referencia a *Medimatters*, describa **dos** pasos para crear una empresa nueva. [4]  
(b) Explique fuentes de financiamiento apropiadas para que *Medimatters* pueda financiar el costo de establecimiento adicional de \$50 000 (línea 109). [6]
2. (a) Con referencia a *Medimatters*, describa **dos** beneficios de tener un plan de marketing. [4]  
(b) Explique los factores que influyen en una estrategia promocional apropiada para la aplicación IBAT. [6]
3. (a) Con referencia a *Medimatters*, describa **dos** características de la producción por lotes. [4]  
(b) Asumiendo que se contratan servicios externos para la producción de las lentes, explique las diferencias en la forma en que *Medimatters* gestionaría las operaciones para sus productos/bienes (la lupa) y su servicio (la aplicación). [6]

## Sección B

Conteste la siguiente pregunta.

4. El fabricante de la India ha hecho un lote de prueba de 100 lupas IBAT, y Falit las está ensayando.

Didi hizo más investigaciones sobre costos y Emma llevó adelante investigación de mercado para identificar clientes potenciales. A Didi le preocupa cuántas IBAT tendría que vender *Medimatters* para que el emprendimiento valga la pena. Él pronostica lo siguiente:

- Costos fijos: \$9000 al mes.
- Costos variables: \$50 por IBAT.
- Precio de venta: \$80 por IBAT.

Ahmed consideró su papel como líder.

- Ha hecho amplias consultas sobre el plan de negocio preliminar, y ha discutido y acordado las declaraciones de la misión y de la visión porque quiere que todos participen.
- Todos los integrantes del grupo tienen gran entusiasmo por IBAT, aunque algunos se sienten ansiosos por los riesgos que implica y han pedido más orientación.
- Él dedica mucho tiempo a mantener a todos informados de las novedades del proyecto, además de coordinar los esfuerzos de todo el grupo.
- Emma tiene muchas ideas relacionadas con una expansión a nuevos mercados; sin embargo, Didi no está de acuerdo y ha discutido con Emma.
- Él está preparado para tomar por sí mismo decisiones urgentes. Por ejemplo, sin consultar, decidió que *Medimatters* debía pasar a ser una sociedad limitada.

- (a) Defina el término *declaración de la visión*. [2]
- (b) (i) Calcule la producción del punto de equilibrio mensual pronosticada para IBAT (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]
- (ii) Calcule la ganancia o pérdida mensual pronosticada si *Medimatters* vende 400 IBAT al mes (*muestre la totalidad del mecanismo*). [2]
- (c) Explique **dos** métodos (fuentes) de investigación de mercado secundaria pertinentes que Emma podría haber usado para identificar clientes potenciales. [4]
- (d) “Ahmed consideró su papel como líder”. Recomiende un estilo de liderazgo apropiado para Ahmed. [10]
-