

Esquema de calificación

Noviembre 2017

Gestión empresarial

Nivel medio

Prueba 1

Este esquema de calificaciones es propiedad del Bachillerato Internacional y **no** debe ser reproducido ni distribuido a ninguna otra persona sin la autorización del centro global del IB en Cardiff.

Las bandas de puntuaciones y los criterios de evaluación de las págs. 5 a 6 deberán usarse cuando así lo indique el esquema de calificación.

Sección A			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	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) Describa **dos** ventajas para el MSS de ser una entidad benéfica (línea 16). **[4]**

Las ventajas para MSS incluyen:

- la donación de terreno: improbable de no haber sido una entidad benéfica
- las subvenciones: habitualmente solo al alcance de las entidades benéficas
- las donaciones de libros
- el hecho de que los directivos pueden centrarse en su misión antes que en las ganancias, lo que tal vez haga que la misión y la visión sean más atractivas para las potenciales alumnas o sus padres.
- beneficios impositivos, una entidad benéfica podría estar exentos a algunos impuestos.

Acepte toda otra descripción razonable.

Otorgue [1] por cada ventaja, hasta un total de [2].

Otorgue [1] por poner la ventaja en contexto, hasta un total de [2].

- (b) Explique cómo podría resolver el colegio la elevada rotación de personal. **[6]**

Los siguientes son los aspectos clave que conducen a una elevada rotación de la mano de obra:

- malas instalaciones de alojamiento
- tener que enseñar solo en inglés
- ausencia de posibilidades de desarrollo laboral
- ausencia de posibilidades de desarrollo profesional
- escalas salariales estándar.

Es probable que las soluciones/propuestas incluya los siguientes: un aumento de sueldos, sumar puestos hierarquicos, mas acceso a la nueva tecnología y el involucramiento de docentes.

La evaluación o el análisis podrían ser el resultado de una discusión de estos aspectos. Los candidatos no tienen que relacionarse con las teorías de la motivación, como las de Maslow, Herzberg, Taylor, Adams o Pink, pero igualmente se otorgarán puntos.

Otorgue un máximo de [3] por una respuesta teórica o por analizar solo un método o una idea.

Otorgue un máximo de [5] si el análisis de dos o mas métodos/ideas es principalmente descriptivo, pero en contexto y con conocimiento teorico usando terminología correcta.

Otorgue [6] solamente si la respuesta toma en cuenta las limitaciones de los métodos, por ejemplo la falta de capacidad financiera y/o por ser una entidad benéfica.

2. (a) Describa **dos** características de la mezcla de marketing del colegio (línea 62). **[4]**

Contexto: La mezcla de marketing podría referir a la sala de computación, el producto de una educación para las niñas, el internado, un mejor entorno educativo que la mayoría de los colegios y un premio humanitario.

Las características incluyen:

- la promoción a través de la comunicación efectiva con los clientes
- medio de promoción del colegio (en este caso, de boca en boca)
- capacidad de coordinar elementos del marketing
- parte de la gestión de marca
- el colegio y su ubicación se diferencia de organizaciones similares.
- producto: el ethos del colegio, actividades extra-curricular, la residencia estudiantil, y otros aspectos del servicio.

Acuerdese: “plaza” refiere al canal de distribución y efectivamente no se aplica a MSS.

Acepte toda otra descripción razonable.

Por cada característica: Otorgue [1] por identificarla y [1] por una aplicación pertinente al MSS.

- (b) Explique, con referencia al MSS, los propósitos de las declaraciones de la misión y de la visión (línea 41). **[6]**

Una declaración de la misión es una declaración del propósito de una organización, en este caso, proveer enseñanza para niñas. Debe hacer referencia al mercado clave (los padres de las niñas), a la contribución que la organización hace a ese mercado, y a qué determina que el servicio sea único, de modo tal que el cliente elija el colegio.

Una declaración de la visión es una declaración de los objetivos generales de una organización, concebida para ayudar en la toma de decisiones. En este caso, hará referencia a los planes futuros de crecimiento e instalaciones.

Las declaraciones de la misión y de la visión cumplen propósitos diferentes. Una declaración de la misión describe cuál es el propósito de una organización y contesta estas preguntas: “¿A qué actividad empresarial nos dedicamos?” y “¿Qué propósito cumple nuestra empresa?”. Una declaración de la visión provee orientación estratégica y describe qué quiere el propietario o el fundador que la empresa logre en el futuro.

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

Otorgue un máximo de [4] si la respuesta trata en contexto solo de la declaración de la misión o de la declaración de la visión.

Otorgue un máximo de [5] si el análisis de ambas declaraciones es principalmente descriptivo, pero en contexto.

Si hay una confusión entre la visión y la misión sin embargo hay comprensión teórica otorgue un máximo de [4] si esta en contexto sino [2] si no esta en contexto. Si no explica las declaraciones pero desarrolla los propósitos otorgue [6].

3. (a) Describa **un** gasto de capital **y un** gasto operativo del MSS (línea 19). **[4]**

Los gastos de capital podrían incluir: edificios, computadoras, libros, equipos.

Los gastos operativos podrían incluir: salarios, materiales, electricidad, marketing, etc.

Acepte todo otro gasto razonable.

*Para cada gasto de capital: Otorgue **[1]** por identificar el gasto y **[1]** por una aplicación pertinente al MSS.*

*Para cada gasto operativo: Otorgue **[1]** por identificar el gasto y **[1]** por una aplicación pertinente al MSS.*

- (b) Explique una mezcla promocional adecuada que el MSS pueda utilizar para atraer nuevas alumnas. **[6]**

Contexto pertinente:

- el MSS es una entidad benéfica, por lo que tiene un presupuesto de promoción limitado
- el colegio está ubicado en un área remota, lo que repercute sobre la elección
- consideraciones éticas
- consideraciones relativas al punto de venta único
- métodos apropiados
- ¿la promoción es para el área local o en las ciudades? El resultado podría ser distinto en cada caso.

Métodos convencionales:

- publicidad, pero ¿dónde?

Métodos no convencionales:

- promoción de ventas. ¿Cómo? Dos por el precio de una, en el caso de parejas de hermanas.
- relaciones públicas. ¿Para un colegio pequeño? ¿Dónde?
- exhibiciones, etc. Pero el colegio está ubicado en una zona remota
- de boca en boca. Probablemente lo más factible en una ubicación remota
- las redes sociales.

Acuerdese: la pregunta es sobre la mezcla promocional entonces la respuesta debe contener mas de una actividad promocional.

El análisis debe provenir de una explicación de cómo los métodos pueden lograr el objetivo.

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

*Otorgue un máximo de **[4]** si el análisis se limita solamente a un método o una actividad promocional en contexto.*

*Otorgue un máximo de **[5]** si la respuesta es puramente descriptiva pero con conocimiento teórico y en contexto.*

*No es necesario incluir una conclusión/recomendación para obtener **[6]**.*

Sección B

4. (a) Defina el término *economías de escala* (líneas 40–41). [2]

La reducción en los costos medios que se obtiene como resultado de un aumento en la escala de la producción.

Se acepta definiciones similares.

Otorgue [2] por una definición completa.

Otorgue [1] por cierta comprensión de las economías de escala; por ejemplo, no se hace referencia a los costos medios.

- (b) Explique **una** ventaja y **una** desventaja para Jacob de utilizar el muestreo de conveniencia. [4]

Contexto:

- Jacob es un hombre ocupado.
- El colegio tiene recursos limitados.
- El colegio está situado en una ubicación remota.

Ventajas: Método barato, y a él le preocupa el flujo de caja; fácil; ¿puede permitir que los maestros dediquen parte de su tiempo a esto?

Desventajas: Parcial, podría preguntarse a las personas equivocadas, difícil de dar un enfoque definido, la muestra quizá no sea representativa de la población de Dodoma.

Otorgue [1] por una ventaja y otorgue un punto más si la ventaja se presenta en contexto.

Otorgue [1] por una desventaja y otorgue un punto más si la desventaja se presenta en contexto.

- (c) (i) Calcule el valor de **X** y el valor de **Y** en la **Tabla 1**. [2]

$$\begin{aligned} X &= 21 + 5 - 5 - 4 = 17 \\ &= 17 - 11 = 6 \end{aligned}$$

$$Y = 11 - 5 - 3 - 5 = -2$$

Otorgue [1] por cada respuesta correcta. Se acepta 6000 y -2000 con o sin el signo de moneda.

Acuerdense: Los resultados negativos también pueden ser presentados entre paréntesis entonces se acepta (2) y (2000) en cambio de -2 y -2000.

- (ii) Con referencia a la **Tabla 1**, explique **una** forma en la que el MSS podría mejorar el flujo de caja. **[2]**

Dos posibilidades:

- Percibir los ingresos más temprano: posiblemente con las cuotas, pero no con la venta de los cultivos, que es estacional.
- Demorar los gastos: obtener crédito de algunos proveedores.

No se otorga puntos a “conseguir mas donaciones” y “mas promoción/técnicas de mercadeo”

Otorgue [1] por un método para mejorar el flujo de caja y [1] por aplicar ese método a MSS.

- (d) Discuta las diferencias entre los estilos de liderazgo de Jacob y la Sra. K. **[10]**

Jacob: Parece delegar. Bueno para escuchar y aprender, y se gana la lealtad de su personal. Cumple su papel como negociador y es la principal fuerza a favor del cambio. Estas aptitudes se corresponden con las funciones gerenciales que tienen características de relación interpersonal y de información y toma de decisiones. Muestra rasgos democráticos y de la teoría Y.

Sra. K: Parece autocrática, con un enfoque afín a la teoría X. Se centra en las decisiones cotidianas más que en la estrategia, por lo que es más gerente que líder. Limitada en términos de las funciones gerenciales.

La pregunta pide una discusión sobre las diferencias entre los estilos de liderazgo de Jacob y la Sra K. No es suficiente describir/explicar/evaluar el estilo de Jacob y luego lo de Sra K, uno después del otro.

Acepte respuestas alternativas razonables.

Se debe puntuar según las bandas de puntuación de la página 4.

Otorgue un máximo de [4] por una respuesta puramente teórica o sin ningún uso efectivo de material del caso.

Otorgue un máximo de [6] si se considera las diferencias entre ambas personas pero hay una discusión limitada de las diferencias entre los dos estilos.

Para poder otorgar el total de los puntos, el alumno debe haber considerado a ambas personas, haber hecho un uso efectivo de los datos y haber establecido una clara discusión sobre la base de las teorías.
