

Esquema de calificación

Mayo de 2024

Gestión Empresarial

Nivel Medio

Prueba 2

© International Baccalaureate Organization 2024

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 2024

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, 2024

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 de la página 3 deberán usarse cuando así lo indique el esquema de calificación.

Puntuación	Descriptor de nivel
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. • Escaso uso de las herramientas y teorías de Gestión Empresarial; las herramientas y teorías utilizadas no son pertinentes o se utilizan de manera incorrecta. • La referencia al material de estímulo es escasa o nula. • No se presenta argumentación.
3–4	<ul style="list-style-type: none"> • Cierta comprensión de las exigencias de la pregunta. • Se ha hecho uso de herramientas y teorías de Gestión Empresarial, pero su aplicación es mayormente incorrecta o no es pertinente. • Uso superficial de la información del material de estímulo, que a menudo no va más allá de la mención del nombre de una o más personas o de la organización. • En su mayor parte, los argumentos carecen de fundamentación.
5–6	<ul style="list-style-type: none"> • La respuesta evidencia comprensión de lo que exige la pregunta, aunque estas exigencias se abordan solo parcialmente. • Cierta uso pertinente y correcto de las herramientas y teorías de Gestión Empresarial. • Cierta uso pertinente de la información del material de estímulo, que va más allá de la mención del nombre de una o más personas o de la organización, pero no logra fundamentar el argumento de manera eficaz. • Hay una fundamentación de los argumentos, pero esta es sesgada en gran medida.
7–8	<ul style="list-style-type: none"> • La respuesta satisface, en gran medida, las exigencias de la pregunta. • En gran medida, uso pertinente y correcto de las herramientas y teorías de Gestión Empresarial. • La información del material de estímulo se utiliza, en general, para fundamentar el argumento, aunque en algunas partes no es del todo claro o pertinente. • Los argumentos están fundamentados y moderadamente equilibrados.
9–10	<ul style="list-style-type: none"> • Enfoque claro en lo que pide la pregunta. • Uso pertinente y correcto de las herramientas y teorías de Gestión Empresarial. • Los argumentos se fundamentan de manera eficaz con información pertinente del material de estímulo. • Argumentos equilibrados y fundamentados, con explicación de las limitaciones del estudio de caso o del material de estímulo.

Sección A

1. a) Indique **dos** características de una empresa unipersonal. **[2]**

Como **empresa unipersonal**, una persona:

- Tiene **control total** y **propiedad** exclusiva de la empresa, que posee y la opera.
- Tiene propiedad exclusiva del negocio.
- **No es una entidad jurídica independiente** (asume plena responsabilidad legal por todas las deudas comerciales).
- Tiene **requerimientos mínimos** de administración y presentaciones. Inscribir la empresa en general es relativamente fácil, barato y rápido.
- Goza de un **mayor** nivel de **privacidad** y **responsabilidad limitada en comparación con una sociedad**.
- En general cuenta con **financiación** limitada.
- El propietario tiene responsabilidad ilimitada.
- Carece de continuidad.

Acepte toda otra característica pertinente.

Nota: No se requiere descripción.

Otorgue **[1]** por cada característica correcta indicada. Otorgue un máximo de **[2]**.

- b) Utilizando la **Tabla 1**, complete las siguientes cifras del pronóstico de flujo de caja de **HG** para 2025:

- i) total de egresos de caja, **W**, para el primer trimestre (*no se requiere el mecanismo*); **[1]**

Pagos totales (egresos de caja) (**W**) para el primer trimestre = (\$13 400 + \$1395 + \$900 + \$1500 + \$370 + \$170) = **\$17 735**

Nota: No se requiere el mecanismo.

Otorgue **[1]** por la respuesta correcta. No se requiere del signo \$.

- ii) total de ingresos de caja, **X**, para el segundo trimestre (*no se requiere el mecanismo*); **[1]**

Total de ingresos de caja (**X**) para el segundo trimestre = Total egresos de caja + Flujo de caja neto

Total de ingresos de caja (**X**) para el segundo trimestre = \$17.945 + \$2.055 = **\$20.000**

Cálculos alternativos:

Total de ingresos de caja (**X**) para el segundo trimestre = Ingresos por ventas en efectivo + Préstamo bancario =

Total de ingresos de caja (**X**) para el segundo trimestre = \$20.000 + \$0 = **\$20.000**

Nota: No se requiere el mecanismo.

Otorgue **[1]** por la respuesta correcta. No se requiere del signo \$.

- iii) saldo de apertura, **Y**, para el tercer trimestre (*no se requiere el mecanismo*); **[1]**

El **saldo de apertura (Y)** para el **tercer trimestre** de 2025 es de **\$2.030**.
(Igual que el saldo de cierre en el segundo trimestre).

Nota: *No se requiere el mecanismo.*

Otorgue **[1]** por la respuesta correcta. *No se requiere del signo \$.*

- iv) saldo de cierre, **Z**, para el cuarto trimestre (*no se requiere el mecanismo*). **[1]**

Saldo de cierre (**Z**) para el cuarto trimestre = Flujo de caja neto T4 + Saldo de apertura T4 =

Saldo de cierre (**Z**) para el cuarto trimestre = \$3895 + \$2325 = **\$6220**

Cálculos alternativos:

Saldo de apertura T4 + Ingresos de caja T4 – Egresos de caja T4 = \$2325 + \$19 300 – \$15 405 = **\$6220**

Nota: *No se requiere el mecanismo.*

Otorgue **[1]** por la respuesta correcta. *No se requiere del signo \$.*

- c) Utilizando información de la **Tabla 1**, calcule la tasa de interés del préstamo a corto plazo de un año de *HG* para 2025 (*muestre la totalidad del mecanismo*). **[2]**

$$\$1395 \times 4 - \$5000 = \$580 / \$5000 \times 100 \% = 11,6 \%$$

Respuesta alternativa:

Monto original del préstamo bancario = \$5.000

Egresos totales del préstamo (préstamo + intereses) = Préstamo T1 + Préstamo T2 + Préstamo T3 + Préstamo T4 = \$1395 + \$1395 + \$1395 + \$1395 = \$5580

Intereses pagados = Egresos totales del préstamo – Monto original del préstamo bancario = \$5.580 – \$5.000 = \$580

Tasa de interés = (interés / monto original del préstamo bancario) × 100 %
= (\$580 / \$5000) × 100 % = 11,6 %

Otorgue puntos de la siguiente manera:

Otorgue **[2]** si el alumno presenta la **respuesta correcta con el mecanismo**. Para ser correcta, la respuesta debe incluir **el símbolo de porcentaje (%)**.

Otorgue **[1]** si un alumno **ha presentado el mecanismo** pero tiene la respuesta incorrecta.

Otorgue **[0]** si un alumno no muestra el mecanismo y simplemente escribe la respuesta sin el signo % (por ejemplo, 11.6).

Otorgue puntuación **[0]** por solo escribir la fórmula.

- d) Explique cómo este pronóstico de flujo de caja podría ayudar a Hernán en las operaciones de su empresa, **excepto** como apoyo a su solicitud de préstamo. **[2]**

Un pronóstico de flujo de caja **ayuda a controlar y a hacer un seguimiento del flujo de caja de la empresa**. Ayudará a Hernán a **identificar por adelantado la posición de caja en cada mes** (o, en este caso, en cada trimestre). Por ejemplo, **Hernán** muestra por adelantado que su empresa **necesitará efectivo extra** en algún punto **del primer trimestre**. El balance al cierre es (25). También sabe que es probable que su posición de caja mejore al terminar el período. La elaboración de un pronóstico de flujo de caja forma parte del proceso de planificación porque se ocupa del futuro.

Acepte toda otra explicación pertinente.

*Otorgue **[1]** si el alumno indica que un pronóstico de flujo de caja ayuda a controlar y a hacer un seguimiento del flujo de caja de la empresa, o que ayuda a Hernán a identificar por adelantado la posición de caja en cada trimestre mostrando cuánto efectivo se espera que tenga al terminar cada trimestre. Otorgue **[1]** adicional por otra explicación pertinente con aplicación al estímulo; por ejemplo, la necesidad de efectivo extra en algún punto del primer trimestre. Otorgue un máximo de **[2]**.*

2. a) Indique **dos** características de la operación como una asociación.

[2]

Entre las características, se podría mencionar las siguientes:

- **Habitualmente hay más capital disponible** para la empresa.
- Mayor **capacidad de toma de préstamos** que **una empresa unipersonal**.
- Los asuntos comerciales de los **socios** son **privados**.
- La **regulación** es **limitada**.
- **El riesgo se distribuye** entre más personas: si la empresa se ve envuelta en dificultades, hay más personas que compartan la carga de la deuda.
- Los socios **pueden aportar otras habilidades e ideas** a la empresa.
- **Mayor credibilidad** ante potenciales clientes y proveedores.
- Los **socios** (habitualmente) tienen **responsabilidad ilimitada**.
- Los **socios** toman las **decisiones conjuntamente**.
- La propiedad de la empresa y su gestión están en manos de **más de una persona**.
- Habitualmente tienen un **mayor grado de responsabilidad que una empresa unipersonal**.
- Los costos de instalación suelen ser más altos que los de los comerciantes individuales y menores que los de una empresa.

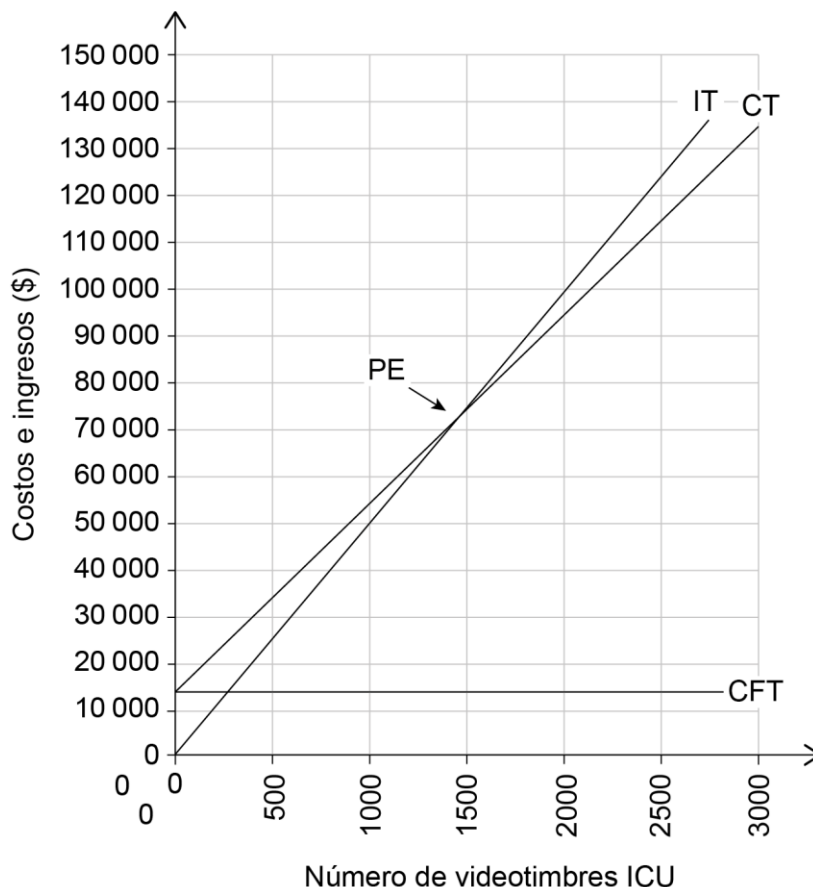
Acepte toda otra característica pertinente.

No acepte “recursos compartidos” ya que es muy vago. La respuesta debe ser más específica.

*Otorgue **[1]** por cada característica indicada, hasta un máximo de **[2]**.*

b) Utilizando información de la **Tabla 2**:

- i) elabore un gráfico de punto de equilibrio para *JnDj*, a escala y con todos los rótulos correspondientes, para el nuevo videotimbre ICU; **[4]**



Nota: Los diagramas deben respetar una escala coherente y verificable; de lo contrario, no se podrá determinar si los ingresos totales (IT) y los costos totales (CT) son correctos, incluso si llevan los rótulos correspondientes.

El punto de equilibrio (Q) es de 1.500 unidades: $PE(Q) = \text{Costos fijos} / \text{Contribución unitaria} = \$15\,000 / (\$50 - \$40)$

El PE (\$) es de = 1500 unidades \times \$50 = \$75 000.

El punto de equilibrio es de 1500 unidades; \$75 000.

Otorgue puntos de la siguiente manera:

Otorgue **[1]** por una línea correspondiente a los ingresos totales (IT) correctamente rotulada y dibujada; se acepta ingresos totales o ingresos (pero no solo "ventas").

Otorgue **[1]** por una línea correspondiente al costo total (CT) correctamente rotulada y dibujada.

Otorgue **[1]** por la identificación del punto de equilibrio. El punto de equilibrio debe mostrar el lugar de intersección entre la línea de ingresos totales y la de costos totales. Lo ideal es que el alumno dibuje una flecha que apunte al punto de equilibrio, y rotule la flecha. No obstante, acepte como punto de

equilibrio correctamente rotulado una línea vertical que vaya desde el eje x hasta el punto de equilibrio, siempre que la línea lleve el rótulo “punto de equilibrio”.

*Otorgue [1] por rotular correctamente **ambos** ejes. En el eje y debe haber indicación tanto de los costos como de los ingresos. En el eje x debe haber alguna indicación de cantidad; por ejemplo, producción, unidades, cantidad, artículos o número de videotimbres ICU.*

Por un gráfico de punto de equilibrio que no tiene una presentación cuidada, no ha sido dibujado con regla se puede otorgar máximo [2].

Por un gráfico de punto de equilibrio que no ha sido dibujado a escala, se puede otorgar un máximo de [2] si las líneas de ingresos totales y costo total y ambos ejes están correctamente rotulados en su totalidad.

Si el alumno presenta una tabla en lugar de un gráfico, otorgue [0].

- ii) calcule el cambio en el nivel de producción necesario para alcanzar el punto de equilibrio si se estima que los costos fijos de *JnDj* en 2025 serán un 10 % más altos (muestre la totalidad del mecanismo). **[2]**

Punto de equilibrio original (Q) = 1500 unidades

10 % de aumento en los costos fijos ($\$15\,000 \times 10\%$) = \$1500. Los costos fijos totales (CFT) aumentan de \$15 000 a \$16 500.

PE (Q) = CFT/contribución $\$16\,500 / (\$50 - \$40) = 1650$ unidades

Nuevo punto de equilibrio (Q) = 1650 unidades

Cambio = 150 unidades (1650 unidades – 1500 unidades)

Aplique la regla de la cifra propia del alumno.

Otorgue [1] por la respuesta correcta y [1] por el mecanismo correcto; otorgue un máximo de [2].

Otorgue [1] a un alumno que calcule correctamente el nuevo punto de equilibrio (Q) pero no vaya más allá con su respuesta.

Nota: *Si un alumno dibuja una nueva línea de costos totales y costos fijos totales, y usa esto para establecer la nueva cantidad de punto de equilibrio, entonces no ha hecho el cálculo ni ha demostrado comprender la contribución. Por eso es importante la indicación de mostrar el mecanismo, y las respuestas sin el mecanismo, aunque contengan la cifra correcta, no podrán obtener más de [1].*

- c) Explique **un** motivo por el que *JnDj* decidió ofrecer una garantía de cinco años para el videotimbre ICU.

[2]

Algunos **motivos** posibles:

- Con una garantía de cinco años:
 - *JnDj* tendrá una **ventaja competitiva**, pues en el mercado de videotimbres la competencia está en aumento, y los productos de bajo precio están captando una cuota del mercado cada vez mayor; **los rivales ofrecen solo una garantía de dos años ([2])**.
 - El producto de *JnDj* se diferenciaría, lo que permitiría cobrar un precio más alto, pues la garantía dura tres años más que la de los videotimbres rivales **([2])**.
- *JnDj* confía en la calidad del ICU y considera que la garantía **ayudará a crear una imagen de calidad del ICU ([1])**.

Acepte todo otro motivo pertinente.

Otorgue [1] por la identificación de un motivo y [1] adicional por una explicación y aplicación, hasta un máximo de [2].

Sección B

3. a) Defina el término *costo fijo*. [2]

Los costos fijos son **costos** que no cambian a medida que la producción aumenta, **se mantienen constantes a medida que la producción aumenta**.

Acepte si el alumno vincula los costos con cambios en ventas o ingresos por ventas.

Nota: No se requiere aplicación. No otorgue puntos por la presentación de ejemplos.

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

Otorgue [1] por una definición en el sentido de que los costos fijos son costos que no cambian. Otorgue [1] adicional si el alumno vincula esa idea con cambios en la producción.

- b) Explique **una** ventaja y **una** desventaja para WEL de implementar una estrategia de determinación de precios de precio de prestigio. [4]

Se habla de precio de prestigio cuando el **precio** de un producto es **considerablemente más alto** que el precio de **productos similares que compiten** con él, pues esto hace que se **perciba** el producto como **exclusivo** o de **calidad superior**.

Algunas ventajas del precio de prestigio:

- Los **márgenes de ganancia** son **más altos**.
- Constituye una **barrera más alta a la entrada** de nuevos competidores.
- Ayuda a hacer que el **cliente perciba** el **producto como exclusivo** y de elevada calidad.
- De tener éxito, puede ayudar a WEL a cubrir sus altos costos fijos.

Algunas desventajas:

- Los **precios** relativamente **altos** podrían **desalentar a los clientes**.
- Es posible que sea difícil y **costoso** establecer y **mantener** la **lealtad a la marca** necesaria para cobrar los precios más altos.
- La competencia en la zona, como las cadenas hoteleras internacionales en las que se encuentra WEL, es feroz. Cualquier cliente potencial que sea sensible al precio podría optar por alojarse en un hotel menos costoso. Algunos competidores también ofrecen actividades especiales, como canotaje y tiro con arco.
- los precios se comparan fácilmente ya que un sitio web local enumera todos los precios de los hoteles.

Nota: Los puntos de aplicación para 3(b) se basan principalmente en cuán competitivo es el mercado y en que la página web que publica los precios de los hoteles brinda transparencia.

Acepte toda otra ventaja/desventaja pertinente. No otorgue puntos por aplicación nominal, como comida de hotel o turismo, ya que esto se aplica a cualquier hotel.

No acepte que los precios prestigio aumentarán los ingresos. Los precios prestigio en realidad pueden dar como resultado menos clientes

Al puntuar, considere 2+2.

Otorgue [1] por una ventaja/desventaja pertinente y [1] adicional por aplicación a WEL. Otorgue un máximo de [2] por cada ventaja o desventaja.

No se podrá otorgar **[2]** por cada ventaja/desventaja si la respuesta carece de explicación y/o de aplicación.

Por ejemplo:

Por una identificación o una descripción de un problema **con o sin** aplicación, otorgue **[1]**.

Por la explicación de un problema **sin ninguna** aplicación, otorgue **[1]**.

Por la explicación de un problema **y** aplicación, otorgue **[2]**.

Puntuación máxima total: **[4]**.

- c) Explique **una** ventaja **y** **una** desventaja para *WEL* de realizar una toma de control del proveedor de botes con piso de vidrio. **[4]**

Algunas ventajas:

- Puede ayudar a **diferenciar** la **marca** de *WEL* de los competidores, pues la empresa es la única que ofrece este servicio. Impide que los competidores ofrezcan el mismo servicio a menos que establezcan su propia empresa de barcos con piso de vidrio.
- Le da a *WEL* más control sobre un área del negocio que genera ingresos.
- Se han vuelto muy populares los paseos en barcos con piso de vidrio (aplicación al estímulo).

Las desventajas podrían incluir lo siguiente:

- **Aumentará los costos de operación** (incluidos los costos fijos, que ya son elevados). Durante los dos primeros años de funcionamiento de *WEL*, con frecuencia enfrentó dificultades financieras a pesar de ser rentable.
- **Problemas de integración** (gestión del cambio), (podría dar lugar a una menor satisfacción de los clientes, que *WEL* está tratando de mejorar).

Acepte toda otra ventaja/desventaja pertinente.

Al puntuar, considere 2+2.

Otorgue **[1]** por una ventaja/desventaja adecuada y **[1]** adicional por aplicación a *WEL*.

Otorgue un máximo de **[2]** por cada ventaja/ desventaja.

No se podrá otorgar **[2]** por cada ventaja/desventaja si la respuesta carece de explicación y/o de aplicación.

Por ejemplo:

Por una identificación o una descripción de un problema **con o sin** aplicación, otorgue **[1]**.

Por la explicación de un problema **sin ninguna** aplicación, otorgue **[1]**.

Por la explicación de un problema **y** aplicación, otorgue **[2]**.

Puntuación máxima total: **[4]**.

- d) Utilizando los datos suministrados en la **Tabla 3** y la **Tabla 4**, así como otros datos del material de estímulo, recomiende qué estrategia debería implementar *WEL* para lograr una ventaja competitiva sobre los competidores. **[10]**

Las estrategias pueden incluir:

- diversificación
- varias estrategias de precios
- crecimiento
- el desarrollo del mercado
- desarrollo de productos
- varias combinaciones de los mismos.

Acepte cualquier otra estrategia de negocios relevante.

De acuerdo al estímulo, existe potencial para una **estrategia de reducción en costos**, que haría posible una paridad o proximidad a hoteles rivales. La estrategia de reducción en costos de *WEL* se podría discutir basándose en los datos de la Tabla 4, que sugiere que es posible hacer **pequeñas reducciones** en los **costos fijos** y otras más **significativas** en los **costos variables**. No todos los rubros tienen el mismo peso, pues las reducciones de costos son **más factibles** en **mano de obra** y **energía**, y **menos**, en **marketing**.

También existe el potencial de **diferenciación**, como se ve en la Tabla 3, donde los **rubros mencionados corresponden** a los del **perfil del consumidor** definido por la junta directiva. No obstante, las **puntuaciones** claramente **no son buenas** en algunos aspectos como **habitaciones y precios**.

La **estrategia de enfoque de diferenciación** también tiene potencial, porque mejorar los aspectos donde la empresa es **débil** podría permitirle **enfocarse** en un **mercado nicho** (la junta directiva definió el cliente objetivo) y **cobrar precios de prestigio**. El enfoque de costos **no parece** ser una **opción** probable.

Queda claro que, como lo indicó el CEO en el último párrafo, **la empresa “no se destacaba claramente en ninguna [estrategia competitiva]”**, lo que es **problemático**. *WEL* debería **definir claramente qué estrategia seguir**, y hacerlo lo mejor que le sea posible.

Acepte todo otro argumento y recomendación pertinente.

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

4. a) Indique **dos** características de la microfinanciación. **[2]**

Las características de la microfinanciación incluyen lo siguiente:

- Los **prestatarios** habitualmente tienen **ingresos bajos**.
- El **monto de los préstamos** es **pequeño**.
- Las instituciones de microfinanciación suelen **prestar otros servicios financieros**, como cuentas de depósito y seguros.
- El **plazo** de los préstamos en general es **breve**.
- Habitualmente **no se requiere garantía**.
- La **mayoría** de las personas **prestatarias** de microfinanciación son **mujeres**.
- Opera en áreas desatendidas cerrando la brecha entre las instituciones financieras y las comunidades marginadas.
- Muchos prestamistas de microfinanzas son empresas sociales.
- Utilizado por aquellos que tienen problemas para obtener préstamos de los bancos, o son rechazados por los bancos para préstamos.
- Para préstamos generalmente otorgados a pequeñas empresas/organizaciones pequeñas.
- La mayoría de los prestatarios de microfinanzas provienen de países en desarrollo.
- Es una fuente de financiación externa.

Acepte toda otra característica pertinente de la microfinanciación.

*NÓTESE BIEN. Si un alumno plantea que los prestatarios de microfinanzas provienen de grupos desfavorecidos y que los prestatarios de microfinanzas son principalmente mujeres, otorgue **[2]** ya que se plantearon dos puntos distintos. Sin embargo, si un alumno escribe algo en el sentido de que "los prestatarios de microfinanzas suelen pertenecer a grupos desfavorecidos, como las mujeres", concédase **[1]**. En este caso, las "mujeres" son un ejemplo de grupo desfavorecido y NO un punto distintivo. No otorgamos puntos de este tipo de preguntas por ejemplificación.*

No acepte ninguna afirmación sobre las tasas de interés (sean altas o bajas).

*Otorgue **[1]** por cada característica pertinente de la microfinanciación, hasta un máximo de **[2]**.*

No es necesario que el alumno haga referencia a Wafuki Hardware (WH).

- b) i) Calcule las ganancias de WH para el período, **X**, correspondientes al ejercicio con cierre al 31 de diciembre de 2023 (*muestre la totalidad del mecanismo*). **[2]**

Ingresos por ventas – Costo de ventas – Gastos – Intereses – Impuestos = Ganancias del período

$$\$232\,000 - \$142\,000 - \$80\,000 - \$1\,000 - \$2\,000 = \$7\,000$$

Ganancias del período, X = \$7000

Acepte la respuesta 7 ya que X es una cifra que falta en la tabla con el título "todas las cifras en miles de dólares".

*Otorgue **[2]** si el alumno da la respuesta correcta y muestra el mecanismo; no se requiere el signo \$.*

*Otorgue **[1]** si el alumno tiene el método correcto pero la respuesta incorrecta, o bien si el alumno da la respuesta correcta pero no muestra el mecanismo.*

- ii) Comente la liquidez de *WH* al 31 de diciembre de 2023. **[2]**

Índice de liquidez corriente = Activo corriente / Pasivo corriente = \$34 000 / \$16 000 = 2,125

Activo corriente = Caja + Deudores + Inventario = \$7000 + \$4000 + \$23 000 = \$34 000

Pasivo corriente = Sobregiros bancarios + Acreedores comerciales = \$2000 + \$14 000 = \$16 000

Liquidez inmediata o razón ácida = (Activo corriente – Inventario) / Pasivo corriente = (\$34 000 – \$23 000) / \$16 000

Liquidez inmediata o razón ácida = 0,6875

La **liquidez** de *WH* es **engañosa**. **Por una parte**, tiene un **índice de liquidez corriente que parece bueno, de 2,125**. **Sin embargo**, el **índice de liquidez inmediata o razón ácida** es de **solo 0,6875**. *WH* tiene **muchos** de sus **recursos, \$23.000, inmovilizados en existencias**. El hecho de que la **mayoría** de las **ventas** de *WH* se hagan en **efectivo permite** a la empresa **operar** con un **activo líquido tan limitado**; en *WH* entra efectivo todos los días que la empresa esté abierta.

NÓTESE BIEN. No se otorgarán puntos si un alumno sólo calcula el índice de liquidez corriente y/o la razón ácida y no hace ningún comentario válido sobre la liquidez.

*NÓTESE BIEN. Si un alumno calcula incorrectamente el índice de liquidez corriente y/o razón ácida y basa sus comentarios en estos índices incorrectos, no se le otorgarán puntos. La cifra propia del alumno no se aplica en esta pregunta ya que no se pide a los alumnos que calculen los índices de liquidez. Por ejemplo, si la razón ácida se calcula como 1,5 y lo acompaña un comentario: "esto demuestra que *WH* tiene buena liquidez", esto es claramente incorrecto y no puede recompensarse.*

Otorgue **[1]** por cierta comprensión del concepto de liquidez. Otorgue **[2]** si el alumno demuestra comprensión del concepto de liquidez y ofrece algún comentario o detalle adicional que aporte profundidad, por ejemplo:

- Cálculo de uno de los índices de liquidez o ambos (índice de liquidez corriente y/o índice de liquidez inmediata o razón ácida), con comentario sobre ellos
- Mención del tema de la gran inversión en existencias

- (c) i) Calcule el rendimiento esperado, **Y**, para la **Opción 2** (muestre la totalidad del mecanismo). **[2]**

El método correcto es que el alumno multiplique las probabilidades por el rendimiento de las inversiones, sume esas tres cifras y luego reste el costo del proyecto.

Para la **Opción 2**:

$(\$100\,000 \times 0,4) + (\$50\,000 \times 0,5) + (-\$20\,000 \times 0,1) =$
 $\$40\,000 + \$25\,000 - \$2000 = \$63\,000$

Rendimiento esperado, Y, para la opción 2 = \$63 000 – \$60 000 = \$3000

Otorgue **[2]** si el alumno da la respuesta correcta con el signo \$ y muestra el mecanismo. Acepte el signo \$ si se encuentra en alguna parte del mecanismo o en la respuesta.

Otorgue **[1]** si el alumno tiene el mecanismo correcto pero la respuesta incorrecta, O si el alumno tiene la respuesta correcta y el mecanismo completo pero no tiene signo \$. Se permite utilizar otro signo monetario con beneficio de la duda.

Otorgue **[0]** puntos por 3000 solamente.

NÓTESE BIEN: No sancione más de una vez por omisión de signo/unidad en cualquier pregunta parte (c)(i), (c)(ii).

- ii) Suponiendo que el rendimiento promedio anual esperado para la inversión de la **Opción 1** se mantiene constante a lo largo de los cinco años, calcule el período de recuperación, **Z**, para la **Opción 1** (muestre la totalidad del mecanismo). **[2]**

Rendimiento esperado para la **Opción 1**:

$$(\$40\,000 \times 0,4) + (\$25\,000 \times 0,5) + (\$10\,000 \times 0,1) = \\ \$16\,000 + \$12\,500 + \$1000 = \$29\,500$$

Luego,
 $\$29\,500 / 5 \text{ años} = \5900 por año

Entonces, el período de recuperación = Costo del proyecto / Flujo de caja anual resultante del proyecto =
 $\$25\,075 / \$5900 = 4,25 \text{ años}$

Período de recuperación, Z, para la Opción 1 = 4,25 años, o 4 años y 3 meses.

Otorgue puntos de la siguiente manera:

Otorgue **[1]** si un alumno **que ha presentado el mecanismo** ha seguido el procedimiento correcto (con lo que demuestra que entiende los conceptos subyacentes) **pero** ha cometido un error de cálculo o la respuesta no incluye **años/meses**.

Otorgue **[1]** si el alumno no muestra nada del mecanismo y se limita a escribir la respuesta, o no incluye unidades "años/meses".

Otorgue **[2]** si el alumno presenta la **respuesta correcta con el mecanismo**. Para ser correcta, la respuesta debe incluir **años/meses**.

Nota: Acepte **4,25 años, o 4 años y 3 meses**.

d) Utilizando la información del material de estímulo **y** sus cálculos de los apartados c) i) y c) ii), discuta si Wangui debería elegir la **Opción 1** o la **Opción 2**. **[10]**

Aplique la regla de la cifra propia del alumno.

Las **ventajas** de la **Opción 1** incluyen:

- La **inversión** es **reducida** (\$25 075).
- El **período de recuperación es breve** (más corto, 4,25 años).
- El **“lado negativo” no sería catastrófico**. *WH* continuaría obteniendo ganancias de la inversión y, en caso de financiarla con deuda, la devolución del préstamo seguiría al alcance de las posibilidades de *WH*.
- El **rendimiento esperado es mejor** (\$1425 más que con la Opción 2).

Las **desventajas** de la **Opción 1** incluyen:

- **Oportunidades de crecimiento limitadas** en comparación con la posibilidad de pasar a ser una constructora pequeña.
- En la actualidad, *WH* está **usando el 80 %** de su **espacio**. Con el **agregado** de los **equipos** para alquilar, *WH* usará todavía **más de su edificio y sus instalaciones**, lo que podría dar lugar a una **sobrepoblación** y afectar la capacidad de *WH* de hacer crecer sus actividades comerciales esenciales.
- El **“lado positivo”, la rentabilidad, no es tan grande**, y probablemente sea **insuficiente** para pagar un **edificio nuevo** si *WH* tuviera que mudarse a una ubicación más grande.

Las **ventajas** de la **Opción 2** incluyen:

- Oportunidad de **crecimiento sustancial** en comparación con el mercado de alquiler de equipos para la construcción a constructoras pequeñas, que en cierta medida es un nicho.
- Aunque **algo más largo** que con la **Opción 1**, el **período de recuperación es relativamente breve**: solo **4,76 años**, o apenas un poco más de **4 años y 9 meses**.
- La ciudad está creciendo, y la ONU predice un crecimiento sostenido. **El sector de la construcción crecerá** para dar cabida a la cantidad adicional de personas y empresas.
- Pasar a ser una constructora pequeña es una forma de integración vertical hacia adelante, que provee al menos un **canal seguro de “ventas”** (a *WH*) de artículos de ferretería, madera e insumos para la construcción.

Las **desventajas** de la **Opción 2** incluyen:

- Wangui tiene **poca o ninguna experiencia** como constructora pequeña.
- La Opción 2 requiere una **inversión sustancialmente mayor**. (\$60 000 en total, \$34 925 más que con la Opción 1).
- El **“lado negativo” es considerable**. A menos que Wangui esté dispuesta a incorporar un inversor de capital (y pudiese encontrarlo), tendría que tomar un préstamo más bien grande para financiar el proyecto. Si la economía se debilitara, a *WH* le sería muy **difícil devolver** un préstamo tan grande.

Acepte toda otra ventaja o desventaja pertinente para la Opción 1 o la Opción 2.

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