



22055027

EMPRESA Y GESTIÓN
NIVEL SUPERIOR
PRUEBA 1

Lunes 16 de mayo de 2005 (tarde)

2 horas

INSTRUCCIONES PARA LOS ALUMNOS

- No abra esta prueba hasta que se lo autoricen.
- Lea el estudio de caso con atención.
- Sección A: conteste todas las preguntas.
- Sección B: conteste una pregunta.

SECCIÓN A

Conteste **todas** las preguntas de esta sección.

1. (a) Explique **tres** beneficios para *Gadgets2u.com* de adoptar una estructura de matriz (línea 25). [6 puntos]
- (b) (i) En *Gadgets2u.com* han comenzado a surgir varios problemas de comunicación. Identifique razones por las que se han producido dichos problemas. [3 puntos]
- (ii) Examine estrategias posibles para superar los problemas identificados en (b)(i). [5 puntos]
2. (a) Explique los posibles efectos para *Gadgets2u.com* de las cifras de crecimiento pronosticadas para la Unión Europea, que se indican en el *Apéndice 1*. [4 puntos]
- (b) Evalúe cómo podría adaptarse cada elemento de la mezcla de marketing para reducir el carácter de temporada de las ventas de *Gadgets2u.com*. [12 puntos]

3. Los márgenes de beneficios brutos y netos de *Gadgets2u.com* se indican en la tabla siguiente.

	2003	2004
Margen bruto de beneficios (%)	30,95	34,84
Margen neto de beneficios (%)	4,96	13,64

- (a) (i) ¿Cuáles son las fórmulas utilizadas para calcular los márgenes brutos y netos de beneficios? [2 puntos]
- (ii) Discuta los factores que podrían haber conducido a los cambios que se muestran en los valores de estos índices. [6 puntos]
- (b) (i) ¿Cuál es la diferencia entre un centro de costos y un centro de beneficios? [3 puntos]
- (ii) Analice las ventajas y las desventajas de gestionar el almacén nuevo como un centro de costos. [9 puntos]
4. Discuta los costos y los beneficios para *Gadgets2u.com* de adoptar un planteamiento más ético en cuanto a la procedencia de sus productos. [10 puntos]

SECCIÓN B

Conteste **una** pregunta de esta sección.

5. Sam arguye a favor de la diversificación dentro de operaciones minoristas para impulsar el índice de crecimiento de la empresa. Propone abrir una tienda que venda cinco gamas básicas de productos, y ha elaborado el siguiente análisis financiero relativo a las ventas esperadas, los precios y los costos de dichas gamas de productos. Se pronostica que los gastos generales de la tienda ascenderían a €180 000.

Producto	Teléfonos móviles	Cámaras digitales	Ordenadores de mano	Aparatos de música	Accesorios para ordenador
Volumen de ventas pronosticado	2 750	700	850	1 500	2 500
Precio (euros)	95	220	180	125	60
Costo variable (euro)	60	195	170	105	30

- (a) Utilizando el rendimiento de ventas y los pronósticos del *Apéndice 2*, prepare una media móvil de tres años. Trace las medias móviles en forma de gráfico y extrapole la tendencia de las ventas hasta 2008. [4 puntos]
- (b) (i) Calcule la contribución total que cada uno de los productos mostrados en la tabla anterior hace a los gastos generales. [3 puntos]
- (ii) La junta de directores ha decidido que quizás no resulte beneficioso que las tiendas mantengan ordenadores de mano en existencias. Valore esta decisión. [5 puntos]
- (c) Utilizando toda la información dada anteriormente y la ofrecida en el estudio de caso, evalúe los argumentos a favor y en contra de la diversificación dentro de operaciones minoristas que Sam propone. [8 puntos]

6. *Gadgets2u.com* está considerando la expansión internacional para aumentar la proporción de sus ventas procedentes de fuera de Europa. La junta de directores puede elegir entre la expansión en Asia, la expansión en los EE UU o el desarrollo de una nueva gama ampliada de productos en Europa. No tiene recursos financieros para todos los proyectos, y por lo tanto, debe tomar una decisión. A continuación, la Tabla 1 resume el resultado de la investigación de mercado.

Tabla 1 Beneficios esperados de la expansión estadounidense, asiática y europea

Expansión estadounidense	Probabilidad (%)	Ingresos (euros)
Ventas altas	40	275 000
Ventas medias	25	195 000
Ventas bajas	35	100 000
Expansión asiática		
Ventas altas	60	225 000
Ventas medias	35	135 000
Ventas bajas	5	55 000
Expansión europea – gama de productos ampliada		
Ventas altas	35	385 000
Ventas medias	45	165 000
Ventas bajas	20	120 000

Tabla 2 Costos de expansión

	Costo de expansión (euros)
Expansión estadounidense	100 000
Expansión asiática	85 000
Expansión europea	135 000

- (a) Elabore un árbol de decisiones mostrando cuál es el mejor proyecto desde el punto de vista financiero. Muestre todos sus cálculos, con una clave apropiada. [6 puntos]
- (b) Valore factores no financieros adicionales que la junta de directores deberá tener en cuenta al decidir qué proyecto poner en práctica. [6 puntos]
- (c) Evalúe el impacto que esta expansión podría tener sobre los estados financieros (balance y cuenta de pérdidas y ganancias) de *Gadgets2u.com*. [8 puntos]