|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Programa Emprendedor | |  |
| **Prueba**: Creación de Empresas Virtual | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Reconoce la importancia de aprender a crear un plan de negocio e Identifica idea de negocio potencial para el plan de negocio  Analiza, propone y define su modelo descrito con base en la constante validación con el cliente.  Investiga, identifica y analiza elementos del sector y entorno donde se desarrolla la idea de negocio.  Planea, investiga, analiza procesa y concluye potencial de mercado de la idea de negocio a través de la investigación de la competencia.  Diseña la estrategia comercial del negocio.  Reconoce e identifica estudio técnico para el producto o servicio definido en la idea y plan de negocio.  Crea estrategias organizacionales para el desarrollo empresarial, políticas y procesos con base en los requerimientos de calidad del producto, servicio y empresa dentro del plan de negocios.  Organiza procesos de administración de personal, define políticas y procesos correspondientes al plan de negocio.  Elabora y presenta informes contables para argumentar la viabilidad del proyecto  Socializa, sustenta y argumenta propuesta del plan de negocio | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Adaptado de Casos para emprendedores. Por Jorge Bucae No había en el pueblo peor oficio que el de portero del teatro. Pero ¿qué otra cosa podría hacer aquel hombre? Nunca había aprendido a leer ni a escribir.  Un día, se hizo cargo del teatro un joven que decidió modernizar el negocio. Hizo cambios y dijo al portero:  – A partir de hoy usted va a preparar un reporte semanal donde registrará la cantidad de personas que entran y sus comentarios sobre el servicio.  Como el portero no sabía leer ni escribir, le dieron una indemnización hasta que encontrara otra cosa. El portero no sabía qué hacer. Recordó que en el teatro, cuando se rompía una silla él lograba hacer un arreglo sencillo. Pensó que ésta podría ser una ocupación transitoria hasta conseguir un empleo. Usaría parte del dinero de la indemnización para comprar una caja de herramientas.  Como en el pueblo no había una ferretería, realizó un viaje de dos días en mula para ir al pueblo más cercano a realizar la compra. A su regreso, su vecino llamó a su puerta:  – Vengo a preguntarle si tiene un martillo para prestarme.  – Sí, lo acabo de comprar pero lo necesito para trabajar… -  Bueno, pero yo se lo devolvería mañana bien temprano.  – Está bien.  A la mañana siguiente, como había prometido, el vecino tocó la puerta.  – Mire, yo todavía necesito el martillo. ¿Por qué no me lo vende?  – No, yo lo necesito para trabajar y además, la ferretería está a dos días de mula.  – Hagamos un trato –dijo el vecino. Yo le pagaré los días de ida y vuelta más el precio del martillo, total usted está sin trabajar. ¿Qué le parece?  Aceptó pues esto le daba trabajo por cuatro días. Volvió a montar su mula. A su regreso, otro vecino lo esperaba en la puerta de su casa.  – Hola, vecino. Yo necesito unas herramientas, estoy dispuesto a pagarle sus cuatro días de viaje, más una pequeña ganancia; no dispongo de tiempo para el viaje.  El ex-portero le vendió varios elementos y se dio cuenta de que mucha gente podría necesitar que él viajara para traer herramientas. En el viaje siguiente arriesgó un poco más de dinero trayendo más herramientas que las que había vendido.  La voz empezó a correrse por el barrio y muchos quisieron evitarse el viaje. Una vez por semana, el ahora corredor de herramientas viajaba y compraba lo que necesitaban sus clientes. Alquiló un galpón para almacenar las herramientas y algunas semanas después, con una vidriera, el galpón se transformó en la primera ferretería del pueblo. Ya no viajaba, los fabricantes le enviaban sus pedidos.  Un día se le ocurrió que su amigo, el tornero, podría fabricarle las cabezas de los martillos y las demás herramientas. En diez años, aquel hombre se transformó en un millonario fabricante de herramientas.  Un día decidió donar una escuela a su pueblo. En el acto de inauguración, el alcalde le dijo:  – Es con gran orgullo que le pedimos nos conceda el honor de poner su firma en la primera hoja del libro de actas de esta nueva escuela.  – El honor sería para mí –dijo el hombre– Pero yo no sé leer ni escribir.  – ¿Usted construyó un imperio industrial sin saber leer ni escribir? – Dijo el alcalde- Me pregunto, ¿qué hubiera sido de usted si hubiera sabido leer y escribir?  – Yo se lo puedo contestar –respondió el hombre con calma–. ¡Si yo hubiera sabido leer y escribir… sería el portero del teatro!” | | |
| **ENUNCIADO**:  Teniendo en cuenta el comportamiento del ex-portero, se puede decir que la identificación de ideas de negocio potenciales se logra a través de: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Aprovechar la información del entorno y dar soluciones asociadas con sus necesidades.  b. Formación y capacitación continua que permita dar soluciones a los análisis del entorno.  c. Estar informado sobre las diversas mega tendencias, corrientes y tendencias del entorno.  d. La existencia de una idea de negocio clara, viable y realizable. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es b: porque en la historia no se habla de formación y capacitación para identificar ideas de negocio. | | |
| Por qué NO es c: porque la información, aún sea acerca de mega tendencias, corrientes y tendencias del entorno, por si sola no brinda la formulación de ideas de negocio, es necesario generar asociaciones. | | |
| Por qué NO es d: porque se requiere la formulación y asociación por parte de la persona, no es sencillamente qué las ideas existen. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es a porque a partir del análisis de la información cotidiana se pueden llegar a percibir factores que no han sido apreciados por otros y con ello formular la idea de negocio. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **2** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Programa Emprendedor | |  |
| **Prueba**: Creación de Empresas Virtual | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Reconoce la importancia de aprender a crear un plan de negocio e Identifica idea de negocio potencial para el plan de negocio  Analiza, propone y define su modelo descrito con base en la constante validación con el cliente.  Investiga, identifica y analiza elementos del sector y entorno donde se desarrolla la idea de negocio.  Planea, investiga, analiza procesa y concluye potencial de mercado de la idea de negocio a través de la investigación de la competencia.  Diseña la estrategia comercial del negocio.  Reconoce e identifica estudio técnico para el producto o servicio definido en la idea y plan de negocio.  Crea estrategias organizacionales para el desarrollo empresarial, políticas y procesos con base en los requerimientos de calidad del producto, servicio y empresa dentro del plan de negocios.  Organiza procesos de administración de personal, define políticas y procesos correspondientes al plan de negocio.  Elabora y presenta informes contables para argumentar la viabilidad del proyecto  Socializa, sustenta y argumenta propuesta del plan de negocio | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Adaptado de Casos para emprendedores. Por Jorge Bucae No había en el pueblo peor oficio que el de portero del teatro. Pero ¿qué otra cosa podría hacer aquel hombre? Nunca había aprendido a leer ni a escribir.  Un día, se hizo cargo del teatro un joven que decidió modernizar el negocio. Hizo cambios y dijo al portero:  – A partir de hoy usted va a preparar un reporte semanal donde registrará la cantidad de personas que entran y sus comentarios sobre el servicio.  Como el portero no sabía leer ni escribir, le dieron una indemnización hasta que encontrara otra cosa. El portero no sabía qué hacer. Recordó que en el teatro, cuando se rompía una silla él lograba hacer un arreglo sencillo. Pensó que ésta podría ser una ocupación transitoria hasta conseguir un empleo. Usaría parte del dinero de la indemnización para comprar una caja de herramientas.  Como en el pueblo no había una ferretería, realizó un viaje de dos días en mula para ir al pueblo más cercano a realizar la compra. A su regreso, su vecino llamó a su puerta:  – Vengo a preguntarle si tiene un martillo para prestarme.  – Sí, lo acabo de comprar pero lo necesito para trabajar… -  Bueno, pero yo se lo devolvería mañana bien temprano.  – Está bien.  A la mañana siguiente, como había prometido, el vecino tocó la puerta.  – Mire, yo todavía necesito el martillo. ¿Por qué no me lo vende?  – No, yo lo necesito para trabajar y además, la ferretería está a dos días de mula.  – Hagamos un trato –dijo el vecino. Yo le pagaré los días de ida y vuelta más el precio del martillo, total usted está sin trabajar. ¿Qué le parece?  Aceptó pues esto le daba trabajo por cuatro días. Volvió a montar su mula. A su regreso, otro vecino lo esperaba en la puerta de su casa.  – Hola, vecino. Yo necesito unas herramientas, estoy dispuesto a pagarle sus cuatro días de viaje, más una pequeña ganancia; no dispongo de tiempo para el viaje.  El ex-portero le vendió varios elementos y se dio cuenta de que mucha gente podría necesitar que él viajara para traer herramientas. En el viaje siguiente arriesgó un poco más de dinero trayendo más herramientas que las que había vendido.  La voz empezó a correrse por el barrio y muchos quisieron evitarse el viaje. Una vez por semana, el ahora corredor de herramientas viajaba y compraba lo que necesitaban sus clientes. Alquiló un galpón para almacenar las herramientas y algunas semanas después, con una vidriera, el galpón se transformó en la primera ferretería del pueblo. Ya no viajaba, los fabricantes le enviaban sus pedidos.  Un día se le ocurrió que su amigo, el tornero, podría fabricarle las cabezas de los martillos y las demás herramientas. En diez años, aquel hombre se transformó en un millonario fabricante de herramientas.  Un día decidió donar una escuela a su pueblo. En el acto de inauguración, el alcalde le dijo:  – Es con gran orgullo que le pedimos nos conceda el honor de poner su firma en la primera hoja del libro de actas de esta nueva escuela.  – El honor sería para mí –dijo el hombre– Pero yo no sé leer ni escribir.  – ¿Usted construyó un imperio industrial sin saber leer ni escribir? – Dijo el alcalde- Me pregunto, ¿qué hubiera sido de usted si hubiera sabido leer y escribir?  – Yo se lo puedo contestar –respondió el hombre con calma–. ¡Si yo hubiera sabido leer y escribir… sería el portero del teatro!” | | |
| **ENUNCIADO**:  El ex-portero logró identificar una idea potencial con la que desarrolló su empresa porque contaba con: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. El capital inicial qué le permitía al empresario desarrollar los primeros pasos en el negocio.  b. Una red de contactos, con dinero suficiente para pagar sus viajes y conseguir los productos.  c. Unos excelentes productos o servicios con suficientes clientes dispuestos a adquirirlos.  d. Conocimiento y experiencia en el arreglo y mantenimiento de muebles y nadie lo hacía en el pueblo. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque este un elemento importante para desarrollar la empresa, pero no, para la identificación de la idea potencial. | | |
| Por qué NO es c: porque más qué los contactos, la idea de negocio surge por la identificación de las necesidades de los mismos. | | |
| Por qué NO es d: porque este es un elemento por el qué puede surgir una idea de negocio, pero para qué sea potencial debe estar ligada con las necesidades de los clientes. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c porque el potencial de una idea se da a partir de la satisfacción y demanda de un mercado especifico, dispuesto a pagar. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **3** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Programa Emprendedor | |  |
| **Prueba**: Creación de Empresas Virtual | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Reconoce la importancia de aprender a crear un plan de negocio e Identifica idea de negocio potencial para el plan de negocio  Analiza, propone y define su modelo descrito con base en la constante validación con el cliente.  Investiga, identifica y analiza elementos del sector y entorno donde se desarrolla la idea de negocio.  Planea, investiga, analiza procesa y concluye potencial de mercado de la idea de negocio a través de la investigación de la competencia.  Diseña la estrategia comercial del negocio.  Reconoce e identifica estudio técnico para el producto o servicio definido en la idea y plan de negocio.  Crea estrategias organizacionales para el desarrollo empresarial, políticas y procesos con base en los requerimientos de calidad del producto, servicio y empresa dentro del plan de negocios.  Organiza procesos de administración de personal, define políticas y procesos correspondientes al plan de negocio.  Elabora y presenta informes contables para argumentar la viabilidad del proyecto  Socializa, sustenta y argumenta propuesta del plan de negocio | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Adaptado de Casos para emprendedores. Por Jorge Bucae No había en el pueblo peor oficio que el de portero del teatro. Pero ¿qué otra cosa podría hacer aquel hombre? Nunca había aprendido a leer ni a escribir.  Un día, se hizo cargo del teatro un joven que decidió modernizar el negocio. Hizo cambios y dijo al portero:  – A partir de hoy usted va a preparar un reporte semanal donde registrará la cantidad de personas que entran y sus comentarios sobre el servicio.  Como el portero no sabía leer ni escribir, le dieron una indemnización hasta que encontrara otra cosa. El portero no sabía qué hacer. Recordó que en el teatro, cuando se rompía una silla él lograba hacer un arreglo sencillo. Pensó que ésta podría ser una ocupación transitoria hasta conseguir un empleo. Usaría parte del dinero de la indemnización para comprar una caja de herramientas.  Como en el pueblo no había una ferretería, realizó un viaje de dos días en mula para ir al pueblo más cercano a realizar la compra. A su regreso, su vecino llamó a su puerta:  – Vengo a preguntarle si tiene un martillo para prestarme.  – Sí, lo acabo de comprar pero lo necesito para trabajar… -  Bueno, pero yo se lo devolvería mañana bien temprano.  – Está bien.  A la mañana siguiente, como había prometido, el vecino tocó la puerta.  – Mire, yo todavía necesito el martillo. ¿Por qué no me lo vende?  – No, yo lo necesito para trabajar y además, la ferretería está a dos días de mula.  – Hagamos un trato –dijo el vecino. Yo le pagaré los días de ida y vuelta más el precio del martillo, total usted está sin trabajar. ¿Qué le parece?  Aceptó pues esto le daba trabajo por cuatro días. Volvió a montar su mula. A su regreso, otro vecino lo esperaba en la puerta de su casa.  – Hola, vecino. Yo necesito unas herramientas, estoy dispuesto a pagarle sus cuatro días de viaje, más una pequeña ganancia; no dispongo de tiempo para el viaje.  El ex-portero le vendió varios elementos y se dio cuenta de que mucha gente podría necesitar que él viajara para traer herramientas. En el viaje siguiente arriesgó un poco más de dinero trayendo más herramientas que las que había vendido.  La voz empezó a correrse por el barrio y muchos quisieron evitarse el viaje. Una vez por semana, el ahora corredor de herramientas viajaba y compraba lo que necesitaban sus clientes. Alquiló un galpón para almacenar las herramientas y algunas semanas después, con una vidriera, el galpón se transformó en la primera ferretería del pueblo. Ya no viajaba, los fabricantes le enviaban sus pedidos.  Un día se le ocurrió que su amigo, el tornero, podría fabricarle las cabezas de los martillos y las demás herramientas. En diez años, aquel hombre se transformó en un millonario fabricante de herramientas.  Un día decidió donar una escuela a su pueblo. En el acto de inauguración, el alcalde le dijo:  – Es con gran orgullo que le pedimos nos conceda el honor de poner su firma en la primera hoja del libro de actas de esta nueva escuela.  – El honor sería para mí –dijo el hombre– Pero yo no sé leer ni escribir.  – ¿Usted construyó un imperio industrial sin saber leer ni escribir? – Dijo el alcalde- Me pregunto, ¿qué hubiera sido de usted si hubiera sabido leer y escribir?  – Yo se lo puedo contestar –respondió el hombre con calma–. ¡Si yo hubiera sabido leer y escribir… sería el portero del teatro!” | | |
| **ENUNCIADO**:  Teniendo en cuenta esta historia, antes de desarrollar su plan de negocio y minimizar el riesgo, usted debería primero: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Desarrollar una Investigación de Mercado del producto o servicio.  b. Hacer un lanzamiento del producto o servicio en el mercado objetivo.  c. Buscar personas que crean y confíen en su producto o servicio.  d. Validar el producto o servicio a través de una prueba de mercado. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque este un paso qué se realiza durante el desarrollo del plan de negocio, no antes. | | |
| Por qué NO es b: porque este un paso qué se realiza después de elaborar el plan de negocio. | | |
| Por qué NO es c: porque esto es algo ambiguo, ya que no se especifica las motivaciones y el número de personas que adoptaran la idea. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es d porque antes de iniciar el desarrollo del plan de negocio se recomienda realizar validaciones o pruebas de mercado, que permitan evaluar la aceptación o acogida, y reducir el riesgo de invertir más tiempo y dinero del necesario. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **4** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Programa Emprendedor | |  |
| **Prueba**: Creación de Empresas Virtual | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Reconoce la importancia de aprender a crear un plan de negocio e Identifica idea de negocio potencial para el plan de negocio  Analiza, propone y define su modelo descrito con base en la constante validación con el cliente.  Investiga, identifica y analiza elementos del sector y entorno donde se desarrolla la idea de negocio.  Planea, investiga, analiza procesa y concluye potencial de mercado de la idea de negocio a través de la investigación de la competencia.  Diseña la estrategia comercial del negocio.  Reconoce e identifica estudio técnico para el producto o servicio definido en la idea y plan de negocio.  Crea estrategias organizacionales para el desarrollo empresarial, políticas y procesos con base en los requerimientos de calidad del producto, servicio y empresa dentro del plan de negocios.  Organiza procesos de administración de personal, define políticas y procesos correspondientes al plan de negocio.  Elabora y presenta informes contables para argumentar la viabilidad del proyecto  Socializa, sustenta y argumenta propuesta del plan de negocio | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Adaptado de Cuaderno de Casos 1. Universidad EAN. Paola Alfonso, Catalina Montealegre y Johanna Valenzuela.  Después de trabajar durante 25 años en el sector de las telecomunicaciones, Fernando Aristizábal asume el reto de dirigir RAYCO LTDA., empresa dedicada a la distribución de equipos de telecomunicaciones, sin ninguna experiencia en administración pero con gran positivismo. En un comienzo no fue fácil para la nueva administración, la empresa entra en recesión debido a que el conocimiento relacionado con el manejo de la empresa se lo había llevado su fundador.  Para obtener el conocimiento que requería, Fernando se acercó a su gran proveedor Motorola. Sin embargo, a pesar de ser su proveedor, Motorola se convertiría en su competidor directo, pues vendía los mismos productos que le distribuía a RAYCO. Viéndose amenazada por este hecho, deciden crear una alianza estratégica en la que se estableció qué productos comercializaría cada uno para no afectar sus respectivos negocios.  Así mismo, la crisis que experimentó el país en 1997 afectó también al sector de las telecomunicaciones, aunque su decrecimiento (1,5% año 1999) fue inferior al de la media nacional (-4,3%). Por otra parte, las elevadas tasas de interés llevaron a que las empresas se abstuvieran de invertir, de generar gastos y adquirir tecnología por la inestabilidad y especulación que presentaba el sector financiero.  En este lapso de tiempo de pocos negocios, los empleados inicialmente se mostraron comprensivos, pues no hubo capacidad de pago para ellos, pero al ver que pasaba el tiempo y la situación era la misma, “algunos llegaron al Comité de Gerencia de la compañía y pasaron un comunicado donde decían que las obligaciones de ellos no daban espera”, comenta Rodrigo Dávila, jefe Comercial de RAYCO. Por este motivo, Fernando decidió recurrir a la ayuda más cercana, los bancos, y aunque aumentó su pasivo, pudo cumplir con las obligaciones con sus empleados y tranquilizar el ambiente para seguir trabajando por un futuro sólido.  Pero a pesar de que las deudas aumentaron, nunca se adquirieron obligaciones financieras a largo plazo, pues para ellos, aunque se pasó por momentos de bajos ingresos, tenían la seguridad de que no era por mucho tiempo.  Las estrategias que se pusieron en marcha para salir de las dificultades y mantener a la empresa en el mercado, se enmarcaron en:  1. Sacrificaron precio por volumen de ventas y disminuyeron utilidades. Fue así como entraron a bajar precios en los productos y equipos logrando que las empresas compraran más.  2. Se hicieron ajustes en el presupuesto como disminuir los gastos administrativos y gastos fijos previstos, pues ya no podían gastar lo mismo que en años anteriores.  3. Reestructuración en el personal, el cual consistió en el congelamiento de las contrataciones, aumentando. Así mismo, se redujo la comisión a los ejecutivos de cuenta encargados de buscar los negocios para la compañía. | | |
| **ENUNCIADO**:  De acuerdo con la etapa del proceso empresarial que se encuentra RAYCO Ltda., la estructuración de un plan de negocio, es conveniente para: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Conseguir nuevos recursos para financiarse, con bancos.  b. Reestructurar para lograr la supervivencia de la empresa.  c. Darle un nuevo nacimiento y orientación a la empresa.  d. Tener un plan estratégico más claro y competir fuertemente. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque esta es una de las razones por la que se elabora un Plan de Negocio, pero el enunciado pregunta acerca de la etapa en qué se encuentra la empresa, y en este caso no referencia. | | |
| Por qué NO es c: porque la empresa no se encuentra en una etapa de nacimiento, requiere reorientación, más no arrancar de nuevo en el proceso empresaria. | | |
| Por qué NO es d: porque un plan estratégico es sólo una de las partes del plan de negocio, y la empresa requiere mucho más qué el plan estratégico. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es b porque un Plan de Negocio se puede realizar para empresas establecidas, y en este caso la empresa requiere superar la etapa de supervivencia, por la crisis nacional, generando una reestructuración en todos los componentes de la empresa. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **5** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Programa Emprendedor | |  |
| **Prueba**: Creación de Empresas Virtual | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Reconoce la importancia de aprender a crear un plan de negocio e Identifica idea de negocio potencial para el plan de negocio  Analiza, propone y define su modelo descrito con base en la constante validación con el cliente.  Investiga, identifica y analiza elementos del sector y entorno donde se desarrolla la idea de negocio.  Planea, investiga, analiza procesa y concluye potencial de mercado de la idea de negocio a través de la investigación de la competencia.  Diseña la estrategia comercial del negocio.  Reconoce e identifica estudio técnico para el producto o servicio definido en la idea y plan de negocio.  Crea estrategias organizacionales para el desarrollo empresarial, políticas y procesos con base en los requerimientos de calidad del producto, servicio y empresa dentro del plan de negocios.  Organiza procesos de administración de personal, define políticas y procesos correspondientes al plan de negocio.  Elabora y presenta informes contables para argumentar la viabilidad del proyecto  Socializa, sustenta y argumenta propuesta del plan de negocio | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Adaptado de Cuaderno de Casos 1. Universidad EAN. Paola Alfonso, Catalina Montealegre y Johanna Valenzuela.  Después de trabajar durante 25 años en el sector de las telecomunicaciones, Fernando Aristizábal asume el reto de dirigir RAYCO LTDA., empresa dedicada a la distribución de equipos de telecomunicaciones, sin ninguna experiencia en administración pero con gran positivismo. En un comienzo no fue fácil para la nueva administración, la empresa entra en recesión debido a que el conocimiento relacionado con el manejo de la empresa se lo había llevado su fundador.  Para obtener el conocimiento que requería, Fernando se acercó a su gran proveedor Motorola. Sin embargo, a pesar de ser su proveedor, Motorola se convertiría en su competidor directo, pues vendía los mismos productos que le distribuía a RAYCO. Viéndose amenazada por este hecho, deciden crear una alianza estratégica en la que se estableció qué productos comercializaría cada uno para no afectar sus respectivos negocios.  Así mismo, la crisis que experimentó el país en 1997 afectó también al sector de las telecomunicaciones, aunque su decrecimiento (1,5% año 1999) fue inferior al de la media nacional (-4,3%). Por otra parte, las elevadas tasas de interés llevaron a que las empresas se abstuvieran de invertir, de generar gastos y adquirir tecnología por la inestabilidad y especulación que presentaba el sector financiero.  En este lapso de tiempo de pocos negocios, los empleados inicialmente se mostraron comprensivos, pues no hubo capacidad de pago para ellos, pero al ver que pasaba el tiempo y la situación era la misma, “algunos llegaron al Comité de Gerencia de la compañía y pasaron un comunicado donde decían que las obligaciones de ellos no daban espera”, comenta Rodrigo Dávila, jefe Comercial de RAYCO. Por este motivo, Fernando decidió recurrir a la ayuda más cercana, los bancos, y aunque aumentó su pasivo, pudo cumplir con las obligaciones con sus empleados y tranquilizar el ambiente para seguir trabajando por un futuro sólido.  Pero a pesar de que las deudas aumentaron, nunca se adquirieron obligaciones financieras a largo plazo, pues para ellos, aunque se pasó por momentos de bajos ingresos, tenían la seguridad de que no era por mucho tiempo.  Las estrategias que se pusieron en marcha para salir de las dificultades y mantener a la empresa en el mercado, se enmarcaron en:  1. Sacrificaron precio por volumen de ventas y disminuyeron utilidades. Fue así como entraron a bajar precios en los productos y equipos logrando que las empresas compraran más.  2. Se hicieron ajustes en el presupuesto como disminuir los gastos administrativos y gastos fijos previstos, pues ya no podían gastar lo mismo que en años anteriores.  3. Reestructuración en el personal, el cual consistió en el congelamiento de las contrataciones, aumentando la carga laboral a los empleados. Así mismo, se redujo la comisión a los ejecutivos de cuenta encargados de buscar los negocios para la compañía. | | |
| **ENUNCIADO**:  De acuerdo a lo referenciado en el caso, respecto a la crisis del sector, en un ambiente de inestabilidad y especulación del sector financiero y tasas de interés altas; RAYCO Ltda. podría esperar un mayor impacto directo en: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Disminución de sus ventas, y contar con una menor rentabilidad.  b. Contar con un ambiente laboral decaído, por efecto de la crisis.  c. El poder de negociación con los bancos y acceso a crédito.  d. Contar con clientes dispuestos a comprar tecnología de contado. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es b: porque este fue un problema qué sufrió la impresa, pero no es el impacto directo, el ambiente laboral decayó, por la disminución de ventas, qué luego afecto los pagos laborales. | | |
| Por qué NO es c: porque no es un impacto directo, ya que la empresa puede definir si accede a crédito o no, y esto es general para todas las empresas. | | |
| Por qué NO es d: porque en la adquisición de tecnología de este nivel, son difíciles las compras de contado, por ello, el impacto se genera de manera más notable en las ventas. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es a porque ante la situación de crisis, inestabilidad, y altas tasas de interés, hace que las empresas no se endeuden para adquirir nueva tecnología, para RAYCO Ltda., qué vende tecnología esta situación del sector, genera un impacto directo en sus ventas y su rentabilidad. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |