|  |  |
| --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Transversal |  |
| **Prueba**: Fundamentación y Entorno Económico |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**Entiende los mercados internacionales introduciendo efectivamente a su empresa o negocio en el mercado global, mediante la toma de decisiones fundamentadas en la planeación, análisis y juicio crítico de realidades. |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:Una empresa de dulces quiere tener relaciones comerciales con Estados Unidos. Tiene la intención de vender dos productos en el mercado norteamericano que tiene el mismo nivel de demanda. Al analizar los costos de producción, uno de los dos productos utiliza la mitad de tiempo para producir el bien con respecto al otro. |
| **ENUNCIADO**:Si el precio de los dos bienes es igual, debería: |
| **Opciones de respuesta**a. Producir y comercializar los dos bienes.b. Producir y comercializar el bien que utiliza la mitad de tiempoc. La información es insuficiente para tomar la decisiónd. Producir los dos bienes y comercializar el bien que utiliza menos tiempo. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| Por qué NO es a: porque al tener los precios iguales, la empresa debe enfocar todos sus factores de producción en el bien que tiene los menores costos o utiliza menos tiempo para producirlo. Si produce los dos bienes, su producción y sus ganancias van a ser menores porque los productos que hace con más tiempo de trabajo les van a generar un costo de oportunidad alto y menores ganancias. |
| Por qué NO es c: porque la información que hay es suficiente para tomar la decisión: Se conoce el nivel de demanda lo cual nos muestra que hay capacidad infinita de consumo de los dos bienes. Los precios son iguales, lo que muestra que los ingresos por cada uno de los productos son igual. Finalmente, se conocen los costos del mercado que muestran los diferenciales de ganancia en cada producto. |
| Por qué NO es d: porque primero, no hay justificación para producir los dos bienes porque su costo de oportunidad es más alto si produce el bien con mayores costos, desperdiciando fuerza de trabajo que podía utilizar en el producto con menores costos. Segundo, si el producto se quiere vender en Estados Unidos es porque el precio es más atractivo en el mercado extranjero que en el nacional. |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**La clave es b porque El costo de oportunidad es el determinante de decisión en esta oportunidad. El comercio internacional se justifica por el costo de oportunidad de producir un bien, dejando de producir otro bien. Si esta empresa tiene menores tiempos de trabajo en producir un bien con respecto a otro bien, su costo de oportunidad de producir el bien barato determinará la decisión de esta empresa para entrar al comercio internacional. |
| **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**:  |  |
| **Prueba**: Fundamentación y Entorno Económico |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:** |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:"Se trata de una Empresa de índole familiar, fundada por inmigrantes a Bogotá, en los años 60. Aprendieron a hacer calzado de manera artesanal en las zapaterías de los barrios tradicionales de la capital. Las primeras ventas las realizaron viajando con el producto a los municipios más importantes de Boyacá, y luego entrando con cautela al mercado de la ciudad. En la actualidad generan cerca de 80 empleos directos." "Puesto que no somos importadores directos de los cueros, pegantes y demás. Hemos conversado con los proveedores para que bajen los precios, pero ellos nos han dicho que los aranceles ad Valorem, el IVA y en general las tarifas de impuestos, les impiden vendernos las materias primas y los insumos a precios más bajos." Garzón M. (2006) Cuaderno de Casos de Investigación Universidad EAN. Los párrafos son parte de un extracto del caso titulado Botas y Botines y el último párrafo en donde se describen obstáculos al comercio se requiere saber calcular el precio base para realizar el pago de impuestos en destino. |
| **ENUNCIADO**:Para calcular el valor de impuesto a pagar por el cobro de un arancel Ad Valorem se requiere: |
| **Opciones de respuesta**a. Un monto en moneda local determinado por la autoridad de aduana.b. Un monto fijo en moneda local y un porcentaje del valor del bien.c. Precios de referencia estipulados por la autoridad aduanera local.d. Un porcentaje del valor de la mercancía estipulado por la autoridad. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| Por qué NO es a: porque |
| Por qué NO es b: porque |
| Por qué NO es c: porque |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**La clave es d porque |
| **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**:  |  |
| **Prueba**: Fundamentación y Entorno Económico |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:** |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:"Se trata de una Empresa de índole familiar, fundada por inmigrantes a Bogotá, en los años 60. Aprendieron a hacer calzado de manera artesanal en las zapaterías de los barrios tradicionales de la capital. Las primeras ventas las realizaron viajando con el producto a los municipios más importantes de Boyacá, y luego entrando con cautela al mercado de la ciudad. En la actualidad generan cerca de 80 empleos directos." "Sin embargo, el contrabando y ahora la llegada abrupta de los chinos al mercado colombiano se relaciona con zapatos de combate. Estos hechos refuerzan la idea de que es mejor no llevar el producto al terreno del calzado de consumo masivo, sino seguir produciendo calzado diferenciado, con buena calidad incorporada." Garzón M. (2006) Cuaderno de Casos de Investigación Universidad EAN. |
| **ENUNCIADO**:Los párrafos son parte de un extracto del caso titulado Botas y Botines y el segundo extracto evidencia la existencia de débiles estructuras éticas frente al cumplimiento de las normas locales o internacionales de comercio como: |
| **Opciones de respuesta**a. La llegada abrupta de mercancía de China.b. El ingreso de contrabando al país destino.c. La mala planeación estratégica de calzado.d. La ausencia de calidad en la producción. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| Por qué NO es a: porque |
| Por qué NO es c: porque |
| Por qué NO es d: porque |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**La clave es b porque |
| **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**:  |  |
| **Prueba**: Fundamentación y Entorno Económico |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:** |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:En una acalorada discusión entre el Director de Mercadeo y el director de la Planta de Producción de la empresa XYZ, dedicada a la fabricación de refrescos con presencia comercial tanto local como internacional, se contendía sobre las responsabilidades de actividades producto de lo que, según uno de los participantes, era correspondiente a la distribución física internacional y según el otro era Logística Integral. El caso en particular, los tiene enfrentados ya que el embalaje, al incluir materiales publicitarios de la empresa, generaría costos elevados. |
| **ENUNCIADO**:Según su análisis, esta cuenta la debe asumir el área de: |
| **Opciones de respuesta**a. Logística, ya que los productos son exportados y deben llevar la marca de la empresa para posicionarse.b. Mercadeo, ya que incluir elementos de publicidad, es particular a las funciones del mercadeo.c. Mercadeo, ya que realizar un embalaje con publicidad ayuda a cumplir los principios de la logística.d. Logística, ya que realizar un embalaje correcto es parte de sus funciones, producto del tránsito internacional. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| Por qué NO es a: porque |
| Por qué NO es c: porque |
| Por qué NO es d: porque |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**La clave es b porque |
| **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**:  |  |
| **Prueba**: Fundamentación y Entorno Económico |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:** |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:"En 1997, explotó la fuerte crisis del almacén de gran superficie "M", que aunque era socio de El Pino Ltda., se demoró en los pagos llevando a la empresa entre 1997 y 1998, a una situación de total liquidez." aspecto que señaló uno de sus directivos al expresar:"¿Pero Carlos nos vamos a quebrar teniendo la experiencia que hemos acumulado, habiendo sobrevivido a semejante apertura de los 90?" Nieto M., Pérez R. (2006) Cuaderno de Casos de Investigación Universidad EAN. |
| **ENUNCIADO**:Los párrafos anteriores son extractos del caso titulado Empresa El Pino Ltda y en particular el segundo extracto refleja un hito en las políticas económicas de Colombia relacionadas con su: |
| **Opciones de respuesta**a. Comercio internacional.b. Mercadotecnia internacional.c. Política económica local.d. Comercio exterior. |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** |
| Por qué NO es a: porque |
| Por qué NO es b: porque |
| Por qué NO es c: porque |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**La clave es d porque |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: |