|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Administración de Empresas | |  |
| **Prueba**: Gerencia Estratégica | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  1. El estudiante entrará en contacto con las herramientas del direccionamiento estratégico y las empleará para el ejercicio profesional.  2. El estudiante aplicará los instrumentos estratégicos a la solución de las problemáticas de las organizaciones.  3. El estudiante analizará los entornos y determinará los futuros probables de las organizaciones.  4. El estudiante presentará los diferentes escenarios de acción frente a problemáticas establecidas mediante el uso de herramientas de diagnóstico, implementación y control estratégico. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Caso de Gerencia Estratégica. “Empresa antibióticos vida para sanar”  Por Javier Ospina Bermeo.  La compañía Empresa de antibióticos Vida para Sanar, fundada hace cuatro años, es propiedad de cuatro empresarios que no tienen formación profesional, pero que, desde muy temprano, eran los agentes comerciales de empresas relacionadas con la salud humana. Decidieron formar su empresa a partir de los contactos que habían generado por su labor en el medio.  Actualmente, cuentan con la producción de antibióticos genéricos para el consumo humano. Por su talento en las ventas y sus contactos, esta empresa ha venido creciendo muy rápidamente al punto de necesitar un capital de trabajo importante para cumplir con los compromisos que esto demanda. Cuenta con 50 personas entre operarios, supervisores, jefes de área y los accionistas que son gerente general, gerentes financieros, comercial y de producción. Cada uno de los gerentes ha manifestado tener intenciones distintas de lo que consideran debe ser el futuro de la empresa y, como accionistas, sus intereses particulares hacen que en ciertos casos se cuestione el rumbo de una organización con un futuro interesante en el mercado.  Se encuentran en un sector con rápido crecimiento, ya que abordan el tratamiento de la salud humana desde lo natural con tendencia a lo homeopático. Por requerimiento de las entidades de salud pública, cuentan con los requisitos mínimos de estándares y certificaciones para poder operar. Sin embargo, los gerentes afirman conocer sobre su negocio pero que desconocen la realidad del mercado, ya que no cuentan con cifras y datos de alta calidad y confiabilidad.  Este crecimiento vertiginoso ha provocado distintas situaciones en todos los niveles de la organización tanto a nivel de errores en los procesos de la cadena de valor como en la relación conflictiva de la administración, claridad de objetivos, no planeación de ventas y, por ende, de producción y despacho, errores en el flujo de información y comunicación. Si bien la empresa recibe unos importantes ingresos por las ventas, estos recursos no están siendo destinados en forma planeada para la reinversión en la empresa.  Preocupado por el sostenimiento, crecimiento y visibilidad de la organización, el gerente general, y mayor accionista de la empresa, considera que es importante recurrir a un profesional que pueda guiarlos en algo que él ha escuchado y es trabajar estratégicamente para pasar de un negocio que genera recursos para su sostenimiento, a uno que deja réditos a una empresa consolidada en el mercado nacional e internacional.  Por ello, usted es el candidato que debe demostrar a los gerentes por qué es la persona competente para asesorarlos en el camino que, si bien no todos los gerentes están de acuerdo, considera la gerencia general que deben emprender. | | |
| **ENUNCIADO**:  Usted es contratado como consultor en Estrategia y luego de escuchar lo que ha contado el gerente, usted le dice que la empresa necesita la formulación de un Direccionamiento Estratégico. El gerente le pregunta que esto que significa, y usted responde: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Es realizar un análisis ambiental e interno, revisión de misión, visión, valores y formulación, implementación y evaluación de la estrategia.  b. Es realizar, tanto un análisis externo como interno de la empresa, definición de misión, visión, valores, formulación, implementación y evaluación de la estrategia.  c. Es realizar un análisis ambiental y análisis interno de la compañía y luego definir la estrategia de acuerdo con la visión.  d. Es formular, implementar y evaluar la estrategia requerida, para que la organización pueda salir delante de su situación. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque si bien estos son los pasos de un direccionamiento estratégico, en este caso la compañía no cuenta con misión, visión y valores. Por lo tanto, estos elementos no se revisan porque no los tiene la compañía. | | |
| Por qué NO es c: porque el Direccionamiento debe contar con misión, visión, valores. Así como también la implementación y evaluación de la estrategia. | | |
| Por qué NO es d: porque en el enunciado faltan el análisis externo e interno, y la definición de la misión, visión, valores. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es b porque es un enunciado que indica de manera completa los pasos de un direccionamiento estratégico y para el caso en particular se deben definir la misión, visión y valores que la organización no posee. | | |
| **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**: Administración de Empresas | |  |
| **Prueba**: Gerencia Estratégica | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  1. El estudiante entrará en contacto con las herramientas del direccionamiento estratégico y las empleará para el ejercicio profesional.  2. El estudiante aplicará los instrumentos estratégicos a la solución de las problemáticas de las organizaciones.  3. El estudiante analizará los entornos y determinará los futuros probables de las organizaciones.  4. El estudiante presentará los diferentes escenarios de acción frente a problemáticas establecidas mediante el uso de herramientas de diagnóstico, implementación y control estratégico. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Caso de Gerencia Estratégica. “Empresa antibióticos vida para sanar”  Por Javier Ospina Bermeo.  La compañía Empresa de antibióticos Vida para Sanar, fundada hace cuatro años, es propiedad de cuatro empresarios que no tienen formación profesional, pero que, desde muy temprano, eran los agentes comerciales de empresas relacionadas con la salud humana. Decidieron formar su empresa a partir de los contactos que habían generado por su labor en el medio.  Actualmente, cuentan con la producción de antibióticos genéricos para el consumo humano. Por su talento en las ventas y sus contactos, esta empresa ha venido creciendo muy rápidamente al punto de necesitar un capital de trabajo importante para cumplir con los compromisos que esto demanda. Cuenta con 50 personas entre operarios, supervisores, jefes de área y los accionistas que son gerente general, gerentes financieros, comercial y de producción. Cada uno de los gerentes ha manifestado tener intenciones distintas de lo que consideran debe ser el futuro de la empresa y, como accionistas, sus intereses particulares hacen que en ciertos casos se cuestione el rumbo de una organización con un futuro interesante en el mercado.  Se encuentran en un sector con rápido crecimiento, ya que abordan el tratamiento de la salud humana desde lo natural con tendencia a lo homeopático. Por requerimiento de las entidades de salud pública, cuentan con los requisitos mínimos de estándares y certificaciones para poder operar. Sin embargo, los gerentes afirman conocer sobre su negocio pero que desconocen la realidad del mercado, ya que no cuentan con cifras y datos de alta calidad y confiabilidad.  Este crecimiento vertiginoso ha provocado distintas situaciones en todos los niveles de la organización tanto a nivel de errores en los procesos de la cadena de valor como en la relación conflictiva de la administración, claridad de objetivos, no planeación de ventas y, por ende, de producción y despacho, errores en el flujo de información y comunicación. Si bien la empresa recibe unos importantes ingresos por las ventas, estos recursos no están siendo destinados en forma planeada para la reinversión en la empresa.  Preocupado por el sostenimiento, crecimiento y visibilidad de la organización, el gerente general, y mayor accionista de la empresa, considera que es importante recurrir a un profesional que pueda guiarlos en algo que él ha escuchado y es trabajar estratégicamente para pasar de un negocio que genera recursos para su sostenimiento, a uno que deja réditos a una empresa consolidada en el mercado nacional e internacional.  Por ello, usted es el candidato que debe demostrar a los gerentes por qué es la persona competente para asesorarlos en el camino que, si bien no todos los gerentes están de acuerdo, considera la gerencia general que deben emprender. | | |
| **ENUNCIADO**:  Como experto, usted propone utilizar el marco PESTEL para la revisión del ambiente externo, ya que esta herramienta le permite obtener la información necesaria para: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Determinar el grado de impacto de cada factor y el tipo de influencia sobre la empresa Antibióticos Vida Sana.  b. Formular las estrategias necesarias para que la organización tome el rumbo deseado por los accionistas.  c. Determinar cuáles son las variables por cada factor del macroentorno, cómo afectan, si impactan de manera alta, media o baja y si su influencia es positiva o negativa en la empresa.  d. Confirmar que, efectivamente, el ambiente externo afecta la empresa. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque este enunciado, simplemente, hace referencia a los factores general sin profundizar en las variables asociadas a cada factor. | | |
| Por qué NO es b: porque primero se debe tener información del macro entorno, analizarla y extraer sus impactos para que luego sea un insumo referente en la construcción de estrategias. | | |
| Por qué NO es d: porque el enunciado en sí mismo lo que ratifica es la naturaleza misma de la herramienta PESTEL de ser agente de análisis externo. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c porque el marco PESTEL brinda información del grado de impacto, afectación y como las variables de los factores Político, Económico, Social, Tecnológico, Medio Ambiente, Legal s inciden sobre la organización. | | |
| **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**: Administración de Empresas | |  |
| **Prueba**: Gerencia Estratégica | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  1. El estudiante entrará en contacto con las herramientas del direccionamiento estratégico y las empleará para el ejercicio profesional.  2. El estudiante aplicará los instrumentos estratégicos a la solución de las problemáticas de las organizaciones.  3. El estudiante analizará los entornos y determinará los futuros probables de las organizaciones.  4. El estudiante presentará los diferentes escenarios de acción frente a problemáticas establecidas mediante el uso de herramientas de diagnóstico, implementación y control estratégico. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica:**  Caso de Gerencia Estratégica. “Empresa antibióticos vida para sanar”  Por Javier Ospina Bermeo.  La compañía Empresa de antibióticos Vida para Sanar, fundada hace cuatro años, es propiedad de cuatro empresarios que no tienen formación profesional, pero que, desde muy temprano, eran los agentes comerciales de empresas relacionadas con la salud humana. Decidieron formar su empresa a partir de los contactos que habían generado por su labor en el medio.  Actualmente, cuentan con la producción de antibióticos genéricos para el consumo humano. Por su talento en las ventas y sus contactos, esta empresa ha venido creciendo muy rápidamente al punto de necesitar un capital de trabajo importante para cumplir con los compromisos que esto demanda. Cuenta con 50 personas entre operarios, supervisores, jefes de área y los accionistas que son gerente general, gerentes financieros, comercial y de producción. Cada uno de los gerentes ha manifestado tener intenciones distintas de lo que consideran debe ser el futuro de la empresa y, como accionistas, sus intereses particulares hacen que en ciertos casos se cuestione el rumbo de una organización con un futuro interesante en el mercado.  Se encuentran en un sector con rápido crecimiento, ya que abordan el tratamiento de la salud humana desde lo natural con tendencia a lo homeopático. Por requerimiento de las entidades de salud pública, cuentan con los requisitos mínimos de estándares y certificaciones para poder operar. Sin embargo, los gerentes afirman conocer sobre su negocio pero que desconocen la realidad del mercado, ya que no cuentan con cifras y datos de alta calidad y confiabilidad.  Este crecimiento vertiginoso ha provocado distintas situaciones en todos los niveles de la organización tanto a nivel de errores en los procesos de la cadena de valor como en la relación conflictiva de la administración, claridad de objetivos, no planeación de ventas y, por ende, de producción y despacho, errores en el flujo de información y comunicación. Si bien la empresa recibe unos importantes ingresos por las ventas, estos recursos no están siendo destinados en forma planeada para la reinversión en la empresa.  Preocupado por el sostenimiento, crecimiento y visibilidad de la organización, el gerente general, y mayor accionista de la empresa, considera que es importante recurrir a un profesional que pueda guiarlos en algo que él ha escuchado y es trabajar estratégicamente para pasar de un negocio que genera recursos para su sostenimiento, a uno que deja réditos a una empresa consolidada en el mercado nacional e internacional.  Por ello, usted es el candidato que debe demostrar a los gerentes por qué es la persona competente para asesorarlos en el camino que, si bien no todos los gerentes están de acuerdo, considera la gerencia general que deben emprender. | | |
| **ENUNCIADO**:  El gerente de la empresa le cuenta a usted que, en un desayuno de altos ejecutivos en el que estuvo, el orador principal mencionó que las Fuerzas Porter son un instrumento valioso para realzar análisis del entorno más cercano de una empresa. El gerente considera muy apropiado que este se realice a su empresa. Por favor indíquele ¿Cuáles son las Fuerzas Porter que usted va a analizar? | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Los clientes, productos sustitutos, nuevos entrantes, los proveedores y los competidores.  b. Poder de negociación de los clientes, amenaza de productos sustitutos, riesgo de nuevos entrantes, poder de negociación de los proveedores y rivalidad entre competidores.  c. La capacidad económica de los accionistas, el poder del gobierno y las relaciones entre competidores.  d. El poder del gobierno, las negociaciones internacionales en el mercado específico, la rivalidad entre los competidores, las necesidades de los clientes y la amenaza de los productos o sustitutos. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque este enunciado indica solo los cinco actores intervinientes, pero no indican cual es la presión que ejercen sobre la organización. | | |
| Por qué NO es c: porque Porter no considera a los accionistas como una fuerza externa de la organización. | | |
| Por qué NO es d: porque el enunciado indica cinco fuerzas, pero tres de ellas no son consideradas por Porter. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es b. PORQUE las fuerzas Porter, definidas por el señor Michael Porter son cinco y son: Poder de negociación de los Clientes, Amenaza de productos sustitutos, Nuevos entrantes, poder de negociación de los Proveedores, Rivalidad entre competidores. | | |
| **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**: Administración de Empresas | |  |
| **Prueba**: Gerencia Estratégica | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  1. El estudiante entrará en contacto con las herramientas del direccionamiento estratégico y las empleará para el ejercicio profesional.  2. El estudiante aplicará los instrumentos estratégicos a la solución de las problemáticas de las organizaciones.  3. El estudiante analizará los entornos y determinará los futuros probables de las organizaciones.  4. El estudiante presentará los diferentes escenarios de acción frente a problemáticas establecidas mediante el uso de herramientas de diagnóstico, implementación y control estratégico. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica:**  Caso de Gerencia Estratégica. “Empresa antibióticos vida para sanar”  Por Javier Ospina Bermeo.  La compañía Empresa de antibióticos Vida para Sanar, fundada hace cuatro años, es propiedad de cuatro empresarios que no tienen formación profesional, pero que, desde muy temprano, eran los agentes comerciales de empresas relacionadas con la salud humana. Decidieron formar su empresa a partir de los contactos que habían generado por su labor en el medio.  Actualmente, cuentan con la producción de antibióticos genéricos para el consumo humano. Por su talento en las ventas y sus contactos, esta empresa ha venido creciendo muy rápidamente al punto de necesitar un capital de trabajo importante para cumplir con los compromisos que esto demanda. Cuenta con 50 personas entre operarios, supervisores, jefes de área y los accionistas que son gerente general, gerentes financieros, comercial y de producción. Cada uno de los gerentes ha manifestado tener intenciones distintas de lo que consideran debe ser el futuro de la empresa y, como accionistas, sus intereses particulares hacen que en ciertos casos se cuestione el rumbo de una organización con un futuro interesante en el mercado.  Se encuentran en un sector con rápido crecimiento, ya que abordan el tratamiento de la salud humana desde lo natural con tendencia a lo homeopático. Por requerimiento de las entidades de salud pública, cuentan con los requisitos mínimos de estándares y certificaciones para poder operar. Sin embargo, los gerentes afirman conocer sobre su negocio pero que desconocen la realidad del mercado, ya que no cuentan con cifras y datos de alta calidad y confiabilidad.  Este crecimiento vertiginoso ha provocado distintas situaciones en todos los niveles de la organización tanto a nivel de errores en los procesos de la cadena de valor como en la relación conflictiva de la administración, claridad de objetivos, no planeación de ventas y, por ende, de producción y despacho, errores en el flujo de información y comunicación. Si bien la empresa recibe unos importantes ingresos por las ventas, estos recursos no están siendo destinados en forma planeada para la reinversión en la empresa.  Preocupado por el sostenimiento, crecimiento y visibilidad de la organización, el gerente general, y mayor accionista de la empresa, considera que es importante recurrir a un profesional que pueda guiarlos en algo que él ha escuchado y es trabajar estratégicamente para pasar de un negocio que genera recursos para su sostenimiento, a uno que deja réditos a una empresa consolidada en el mercado nacional e internacional.  Por ello, usted es el candidato que debe demostrar a los gerentes por qué es la persona competente para asesorarlos en el camino que, si bien no todos los gerentes están de acuerdo, considera la gerencia general que deben emprender. | | |
| **ENUNCIADO**:  La revisión de la industria en la que se encuentra la empresa que usted está analizando es de fundamental importancia para su diagnóstico. Por ello, usted propone la realización de la Matriz Industrial, también llamada Matriz de Perfil Competitivo, indicándole al gerente que el propósito final es: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Comparar la empresa en estudio con sus competidores en los factores claves de éxito de la industria donde se encuentran inmersas.  b. Determinar cuál de las empresas sujetas a estudio tienen el mejor desempeño frente a los factores claves de éxito.  c. Apoyar en el análisis para determinar la posición competitiva general de la empresa en estudio frente a sus cercanos competidores en una industria específica.  d. Realizar un análisis comparativo de la empresa en estudio y sus competidores cercanos. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque este enunciado simplemente hace referencia general sin profundizar en el propósito final de la matriz. | | |
| Por qué NO es b: porque este enunciado simplemente hace referencia general sin profundizar en el propósito final de la matriz. | | |
| Por qué NO es d: porque este enunciado simplemente hace referencia general sin profundizar en el propósito final de la matriz. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c. PORQUE el enunciado es el más completo, ya que apoya el análisis de la posición competitiva de la empresa como propósito final de la herramienta. | | |
| **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**: Administración de Empresas | |  |
| **Prueba**: Gerencia Estratégica | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  1. El estudiante entrará en contacto con las herramientas del direccionamiento estratégico y las empleará para el ejercicio profesional.  2. El estudiante aplicará los instrumentos estratégicos a la solución de las problemáticas de las organizaciones.  3. El estudiante analizará los entornos y determinará los futuros probables de las organizaciones.  4. El estudiante presentará los diferentes escenarios de acción frente a problemáticas establecidas mediante el uso de herramientas de diagnóstico, implementación y control estratégico. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica:**  Caso de Gerencia Estratégica. “Empresa antibióticos vida para sanar”  Por Javier Ospina Bermeo.  La compañía Empresa de antibióticos Vida para Sanar, fundada hace cuatro años, es propiedad de cuatro empresarios que no tienen formación profesional, pero que, desde muy temprano, eran los agentes comerciales de empresas relacionadas con la salud humana. Decidieron formar su empresa a partir de los contactos que habían generado por su labor en el medio.  Actualmente, cuentan con la producción de antibióticos genéricos para el consumo humano. Por su talento en las ventas y sus contactos, esta empresa ha venido creciendo muy rápidamente al punto de necesitar un capital de trabajo importante para cumplir con los compromisos que esto demanda. Cuenta con 50 personas entre operarios, supervisores, jefes de área y los accionistas que son gerente general, gerentes financieros, comercial y de producción. Cada uno de los gerentes ha manifestado tener intenciones distintas de lo que consideran debe ser el futuro de la empresa y, como accionistas, sus intereses particulares hacen que en ciertos casos se cuestione el rumbo de una organización con un futuro interesante en el mercado.  Se encuentran en un sector con rápido crecimiento, ya que abordan el tratamiento de la salud humana desde lo natural con tendencia a lo homeopático. Por requerimiento de las entidades de salud pública, cuentan con los requisitos mínimos de estándares y certificaciones para poder operar. Sin embargo, los gerentes afirman conocer sobre su negocio pero que desconocen la realidad del mercado, ya que no cuentan con cifras y datos de alta calidad y confiabilidad.  Este crecimiento vertiginoso ha provocado distintas situaciones en todos los niveles de la organización tanto a nivel de errores en los procesos de la cadena de valor como en la relación conflictiva de la administración, claridad de objetivos, no planeación de ventas y, por ende, de producción y despacho, errores en el flujo de información y comunicación. Si bien la empresa recibe unos importantes ingresos por las ventas, estos recursos no están siendo destinados en forma planeada para la reinversión en la empresa.  Preocupado por el sostenimiento, crecimiento y visibilidad de la organización, el gerente general, y mayor accionista de la empresa, considera que es importante recurrir a un profesional que pueda guiarlos en algo que él ha escuchado y es trabajar estratégicamente para pasar de un negocio que genera recursos para su sostenimiento, a uno que deja réditos a una empresa consolidada en el mercado nacional e internacional.  Por ello, usted es el candidato que debe demostrar a los gerentes por qué es la persona competente para asesorarlos en el camino que, si bien no todos los gerentes están de acuerdo, considera la gerencia general que deben emprender. | | |
| **ENUNCIADO**:  El gerente le pregunta a usted que, luego de realizar la recopilación y análisis de la información del ambiente externo, ¿Cuál es el paso a seguir en la construcción de este direccionamiento estratégico? Usted debe responderle: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Formular estrategias para aprovechar las oportunidades encontradas en el macro entorno.  b. Realizar un análisis interno para observar la situación actual de la empresa en sus diferentes componentes organizacionales.  c. Revisar las amenazas halladas al exterior de la organización y proponer cómo mitigarlas para reducir su impacto.  d. Formular estrategias, tanto para aprovechar las oportunidades, como para reducir las amenazas del entorno. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque si bien es importante considerar las oportunidades, es estratégico revisar que se tiene al interior de recursos y capacidades para afrontar mejor estas oportunidades. | | |
| Por qué NO es c: porque si bien es importante considerar las amenazas, es estratégico revisar que se tiene al interior de recursos y capacidades para afrontar mejor estas situaciones | | |
| Por qué NO es d: porque el enunciado considera la elaboración de estrategias sin contar con el estatus de los recursos internos de la organización. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es b PORQUE es un enunciado que indica realizar el análisis interno para de allí revisar con que cuenta la empresa para atender la generación de estrategias. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |