|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **FICHA TÉCNICA DE CONSTRUCCIÓN DEL ÍTEM** | |
|  | **No. Ítem**: **1** |
|
|
| **DATOS DEL ÍTEM** | | **DATOS DEL AUTOR** |
| **Programa académico**: Programa Emprendedor | |  |
| **Prueba**: Iniciativa y Desarrollo Empresarial | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los aspectos personales relacionados con su actitud para tomar la decisión de emprender proyectos empresariales, tanto a partir de la creación de nuevas empresas, como en el fortalecimiento de empresas ya creadas.  Desarrolla una actitud orientada al logro.  Reconoce y controla las dificultades y retos propios del proceso de desarrollo empresarial.  Analiza el entorno, identifica e interpreta oportunidades de negocio para ser traducidas en la gestión de un nuevo proyecto empresarial.  Comunica eficazmente sus propuestas empresariales. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Les voy a contar por ejemplo la idea que me está dando vueltas en la cabeza hace ya varios años y sospecho que la tengo ya bastante redonda.  Imagínense un pueblo muy pequeño donde hay una señora vieja que tiene dos hijos: uno de 17 y una hija menor de 14.  Está sirviéndoles el desayuno a sus hijos y se le advierte una expresión muy preocupada. Los hijos le preguntan qué le pasa y ella responde: "No sé, pero he amanecido con el pensamiento de que algo muy grave va a suceder en este pueblo".  Ellos se ríen de ella, dicen que son presentimientos de vieja, cosas que pasan.  El hijo se va a jugar billar y en el momento en que va a tirar una carambola sencillísima, el adversario, le dice: "Te apuesto un peso a que no la haces". Todos se ríen, él se ríe. Tira la carambola y no la hace. Pagó un peso y le preguntan: "¿Pero qué pasó si era una carambola muy sencilla?".  Dice: "Es cierto, pero me ha quedado la preocupación de una cosa que me dijo mi mamá esta mañana sobre algo grave que va suceder en este pueblo". Todos se ríen de él. Y el que ha ganado el peso regresa a su casa, donde está su mamá. Con su peso, feliz, dice: "Le gané un peso a Dámaso en la forma más sencilla, porque es un tonto".  "y ¿Por qué es un tonto?" -Dice: "Hombre, porque no pudo hacer una carambola sencillísima estorbado por la preocupación de que su mamá amaneció hoy con la idea de que algo muy grave va a suceder en este pueblo".  Entonces le dice la mamá: "no te burles de los presentimientos de los viejos, porque a veces salen". Una pariente lo oye y va a comprar carne. Ella dice al carnicero: "Véndame una libra de carne". En el momento en que la están cortando, agrega: "Mejor véndame dos porque andan diciendo que algo grave va a pasar y lo mejor es estar preparados". El carnicero despacha la carne y cuando llega otra señora a comprar una libra de carne le dice: "lleve dos porque hasta aquí llega la gente diciendo que algo muy grave va a pasar y se están preparando, y andan comprando cosas”.  Entonces la vieja responde: "Tengo varios hijos, mejor deme cuatro libras". Se lleva las cuatro libras y para no hacer largo el cuento diré que el carnicero en media hora agota la carne, mata otra vaca, se vende todo y se va esparciendo el rumor.  Llega el momento en que todo el mundo en el pueblo está esperando que pase algo. Se paralizan las actividades y de pronto, a las dos de la tarde hace calor como siempre. Alguien dice: "¿se han dado cuenta del calor que está haciendo?" "Pero en este pueblo siempre ha hecho calor".  Tanto calor que es un pueblo donde todos los músicos tenían instrumentos remendados con brea y tocaban siempre a la sombra porque si tocaban al sol se le caían los pedazos. "Sin embargo", dice uno, "nunca a esta hora ha hecho tanto calor". "pero si a las dos de la tarde es cuando hay más calor"." Sí, pero no tanto como ahora". Al pueblo desierto, a la plaza desierta, baja de pronto un pajarito y se corre la voz: "Hay un pajarito en la plaza". "Pero Señores, siempre ha habido pajaritos que bajan".  "Sí, pero nunca a esta hora". Llega el momento de tal tensión para los habitantes del pueblo que todos están desesperados por irse y no tienen el valor de hacerlo.  “Yo si soy muy macho" –grita uno- "yo me voy". Agarra sus muebles, sus hijos, sus animales, los mete en una carreta y atraviesa la calle central donde está el pobre pueblo viéndolo. Hasta el momento en que dicen: "Si este se atreve a irse, pues nosotros también nos vamos", y empiezan a desmantelar literalmente el pueblo. Se llevan las cosas, los animales, todo. Y uno de los últimos que abandona el pueblo dice: "Que no venga la desgracia a caer sobre todo lo que queda de nuestra casa" y entonces incendia la casa, y otros incendian otras casas. Huyen en un tremendo y verdadero pánico, como en éxodo de guerra, y en medio de ellos va la señora que tuvo el presagio exclamando. "Yo lo dije, que algo grave iba a pasar en este pueblo y… me dijeron que estaba loca". | | |
| **ENUNCIADO**:  Haciendo un símil entre el comportamiento de la Señora que tiene un presentimiento de que algo va a pasar y el entorno empresarial, se puede decir que la visión de futuro es una competencia que implica: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Búsqueda de información, asociarla al entorno y desarrollo de planes ante los obstáculos.  b. Formación y capacitación que se encuentra especializada en análisis de entorno.  c. Estar informado sobre las diversas mega tendencias, corrientes y tendencias del entorno.  d. La existencia de una oportunidad de negocio clara, viable y realizable. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es b: porque no existen procesos formativos con esta orientación de análisis de entorno. | | |
| Por qué NO es c: porque la información, aún sea acerca de mega tendencias, corrientes y tendencias del entorno, por sí sola no brinda visión de futuro, es necesario generar asociaciones y hacer algo con ella. | | |
| Por qué NO es d: porque la oportunidad de negocio clara, viable y realizable puede ser el resultado de contar con visión de futuro. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es a porque a partir de este análisis se pueden llegar a percibir factores que no han sido apreciados por otros y de esta manera actuar de manera anticipada y con ello aprovechar/generar nuevas oportunidades. | | |
| **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**: Iniciativa y Desarrollo Empresarial | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los aspectos personales relacionados con su actitud para tomar la decisión de emprender proyectos empresariales, tanto a partir de la creación de nuevas empresas, como en el fortalecimiento de empresas ya creadas.  Desarrolla una actitud orientada al logro.  Reconoce y controla las dificultades y retos propios del proceso de desarrollo empresarial.  Analiza el entorno, identifica e interpreta oportunidades de negocio para ser traducidas en la gestión de un nuevo proyecto empresarial.  Comunica eficazmente sus propuestas empresariales. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Les voy a contar por ejemplo la idea que me está dando vueltas en la cabeza hace ya varios años y sospecho que la tengo ya bastante redonda.  Imagínense un pueblo muy pequeño donde hay una señora vieja que tiene dos hijos: uno de 17 y una hija menor de 14.  Está sirviéndoles el desayuno a sus hijos y se le advierte una expresión muy preocupada. Los hijos le preguntan qué le pasa y ella responde: "No sé, pero he amanecido con el pensamiento de que algo muy grave va a suceder en este pueblo".  Ellos se ríen de ella, dicen que son presentimientos de vieja, cosas que pasan.  El hijo se va a jugar billar y en el momento en que va a tirar una carambola sencillísima, el adversario, le dice: "Te apuesto un peso a que no la haces". Todos se ríen, él se ríe. Tira la carambola y no la hace. Pagó un peso y le preguntan: "¿Pero qué pasó si era una carambola muy sencilla?".  Dice: "Es cierto, pero me ha quedado la preocupación de una cosa que me dijo mi mamá esta mañana sobre algo grave que va suceder en este pueblo". Todos se ríen de él. Y el que ha ganado el peso regresa a su casa, donde está su mamá. Con su peso, feliz, dice: "Le gané un peso a Dámaso en la forma más sencilla, porque es un tonto".  "y ¿Por qué es un tonto?" -Dice: "Hombre, porque no pudo hacer una carambola sencillísima estorbado por la preocupación de que su mamá amaneció hoy con la idea de que algo muy grave va a suceder en este pueblo".  Entonces le dice la mamá: "no te burles de los presentimientos de los viejos, porque a veces salen". Una pariente lo oye y va a comprar carne. Ella dice al carnicero: "Véndame una libra de carne". En el momento en que la están cortando, agrega: "Mejor véndame dos porque andan diciendo que algo grave va a pasar y lo mejor es estar preparados". El carnicero despacha la carne y cuando llega otra señora a comprar una libra de carne le dice: "lleve dos porque hasta aquí llega la gente diciendo que algo muy grave va a pasar y se están preparando, y andan comprando cosas”.  Entonces la vieja responde: "Tengo varios hijos, mejor deme cuatro libras". Se lleva las cuatro libras y para no hacer largo el cuento diré que el carnicero en media hora agota la carne, mata otra vaca, se vende todo y se va esparciendo el rumor.  Llega el momento en que todo el mundo en el pueblo está esperando que pase algo. Se paralizan las actividades y de pronto, a las dos de la tarde hace calor como siempre. Alguien dice: "¿se han dado cuenta del calor que está haciendo?" "Pero en este pueblo siempre ha hecho calor".  Tanto calor que es un pueblo donde todos los músicos tenían instrumentos remendados con brea y tocaban siempre a la sombra porque si tocaban al sol se le caían los pedazos. "Sin embargo", dice uno, "nunca a esta hora ha hecho tanto calor". "pero si a las dos de la tarde es cuando hay más calor"." Sí, pero no tanto como ahora". Al pueblo desierto, a la plaza desierta, baja de pronto un pajarito y se corre la voz: "Hay un pajarito en la plaza". "Pero Señores, siempre ha habido pajaritos que bajan".  "Sí, pero nunca a esta hora". Llega el momento de tal tensión para los habitantes del pueblo que todos están desesperados por irse y no tienen el valor de hacerlo.  “Yo si soy muy macho" –grita uno- "yo me voy". Agarra sus muebles, sus hijos, sus animales, los mete en una carreta y atraviesa la calle central donde está el pobre pueblo viéndolo. Hasta el momento en que dicen: "Si este se atreve a irse, pues nosotros también nos vamos", y empiezan a desmantelar literalmente el pueblo. Se llevan las cosas, los animales, todo. Y uno de los últimos que abandona el pueblo dice: "Que no venga la desgracia a caer sobre todo lo que queda de nuestra casa" y entonces incendia la casa, y otros incendian otras casas. Huyen en un tremendo y verdadero pánico, como en éxodo de guerra, y en medio de ellos va la señora que tuvo el presagio exclamando. "Yo lo dije, que algo grave iba a pasar en este pueblo y... me dijeron que estaba loca". | | |
| **ENUNCIADO**:  Partiendo de la actitud del Carnicero de esta historia, podemos hablar de la identificación y desarrollo de oportunidades cuando: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Actuamos concretamente ante las opciones percibidas en el entorno.  b. Desarrollamos la capacidad de observar.  c. Generamos soluciones innovadoras y creativas.  d. Aplicamos conocimientos y experiencias adquiridas. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es b: porque este es uno de los pasos, y representa la identificación más no el desarrollo de oportunidades. | | |
| Por qué NO es c: porque una vez identificado un problema, se generan las soluciones, pero para desarrollarlas se requiere implementarlas. | | |
| Por qué NO es d: porque el conocimiento y la experiencia son parte del proceso de identificación y desarrollo de oportunidades; sin embargo, no son suficientes si no se integran con elementos nuevos, y se llevan a la práctica. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es a porque una idea y/o la oportunidad solo brinda solución cuando es implementada y comprobada. | | |
| **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**: Iniciativa y Desarrollo Empresarial | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los aspectos personales relacionados con su actitud para tomar la decisión de emprender proyectos empresariales, tanto a partir de la creación de nuevas empresas, como en el fortalecimiento de empresas ya creadas.  Desarrolla una actitud orientada al logro.  Reconoce y controla las dificultades y retos propios del proceso de desarrollo empresarial.  Analiza el entorno, identifica e interpreta oportunidades de negocio para ser traducidas en la gestión de un nuevo proyecto empresarial.  Comunica eficazmente sus propuestas empresariales. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Les voy a contar por ejemplo la idea que me está dando vueltas en la cabeza hace ya varios años y sospecho que la tengo ya bastante redonda.  Imagínense un pueblo muy pequeño donde hay una señora vieja que tiene dos hijos: uno de 17 y una hija menor de 14.  Está sirviéndoles el desayuno a sus hijos y se le advierte una expresión muy preocupada. Los hijos le preguntan qué le pasa y ella responde: "No sé, pero he amanecido con el pensamiento de que algo muy grave va a suceder en este pueblo".  Ellos se ríen de ella, dicen que son presentimientos de vieja, cosas que pasan.  El hijo se va a jugar billar y en el momento en que va a tirar una carambola sencillísima, el adversario, le dice: "Te apuesto un peso a que no la haces". Todos se ríen, él se ríe. Tira la carambola y no la hace. Pagó un peso y le preguntan: "¿Pero qué pasó si era una carambola muy sencilla?".  Dice: "Es cierto, pero me ha quedado la preocupación de una cosa que me dijo mi mamá esta mañana sobre algo grave que va suceder en este pueblo". Todos se ríen de él. Y el que ha ganado el peso regresa a su casa, donde está su mamá. Con su peso, feliz, dice: "Le gané un peso a Dámaso en la forma más sencilla, porque es un tonto".  "y ¿Por qué es un tonto?" -Dice: "Hombre, porque no pudo hacer una carambola sencillísima estorbado por la preocupación de que su mamá amaneció hoy con la idea de que algo muy grave va a suceder en este pueblo".  Entonces le dice la mamá: "no te burles de los presentimientos de los viejos, porque a veces salen". Una pariente lo oye y va a comprar carne. Ella dice al carnicero: "Véndame una libra de carne". En el momento en que la están cortando, agrega: "Mejor véndame dos porque andan diciendo que algo grave va a pasar y lo mejor es estar preparados". El carnicero despacha la carne y cuando llega otra señora a comprar una libra de carne le dice: "lleve dos porque hasta aquí llega la gente diciendo que algo muy grave va a pasar y se están preparando, y andan comprando cosas”.  Entonces la vieja responde: "Tengo varios hijos, mejor deme cuatro libras". Se lleva las cuatro libras y para no hacer largo el cuento diré que el carnicero en media hora agota la carne, mata otra vaca, se vende todo y se va esparciendo el rumor.  Llega el momento en que todo el mundo en el pueblo está esperando que pase algo. Se paralizan las actividades y de pronto, a las dos de la tarde hace calor como siempre. Alguien dice: "¿se han dado cuenta del calor que está haciendo?" "Pero en este pueblo siempre ha hecho calor".  Tanto calor que es un pueblo donde todos los músicos tenían instrumentos remendados con brea y tocaban siempre a la sombra porque si tocaban al sol se le caían los pedazos. "Sin embargo", dice uno, "nunca a esta hora ha hecho tanto calor". "pero si a las dos de la tarde es cuando hay más calor"." Sí, pero no tanto como ahora". Al pueblo desierto, a la plaza desierta, baja de pronto un pajarito y se corre la voz: "Hay un pajarito en la plaza". "Pero Señores, siempre ha habido pajaritos que bajan".  "Sí, pero nunca a esta hora". Llega el momento de tal tensión para los habitantes del pueblo que todos están desesperados por irse y no tienen el valor de hacerlo.  “Yo si soy muy macho" –grita uno- "yo me voy". Agarra sus muebles, sus hijos, sus animales, los mete en una carreta y atraviesa la calle central donde está el pobre pueblo viéndolo. Hasta el momento en que dicen: "Si este se atreve a irse, pues nosotros también nos vamos", y empiezan a desmantelar literalmente el pueblo. Se llevan las cosas, los animales, todo. Y uno de los últimos que abandona el pueblo dice: "Que no venga la desgracia a caer sobre todo lo que queda de nuestra casa" y entonces incendia la casa, y otros incendian otras casas. Huyen en un tremendo y verdadero pánico, como en éxodo de guerra, y en medio de ellos va la señora que tuvo el presagio exclamando. "Yo lo dije, que algo grave iba a pasar en este pueblo y... me dijeron que estaba loca". | | |
| **ENUNCIADO**:  Para lograr un giro positivo y de actitud emprendedora en esta historia, usted cree que las personas de este pueblo deberían: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Analizar permanentemente los cambios potenciales en su entorno.  b. Indagar y analizar las ideas; y luego actuar considerando las mejores alternativas.  c. Pensar y evaluar mejor cada una de sus acciones antes de actuar.  d. Actuar con positivismo, energía y coraje. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque analizar los cambios potenciales del entorno son importantes, pero cómo se puede ver en la historia, no son suficientes para concretar acciones positivas y emprendedoras. | | |
| Por qué NO es c: porque pensar antes de actuar es una característica emprendedora, pero no es suficiente para concretar acciones positivas y emprendedoras. | | |
| Por qué NO es d: porque estos elementos por si solos no propician un giro positivo y emprendedor. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es b porque para tener resultados positivos y emprendedores, antes de actuar se deben evaluar las alternativas; y esto se logra a partir de analizar y probar las ideas. | | |
| **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**: Iniciativa y Desarrollo Empresarial | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los aspectos personales relacionados con su actitud para tomar la decisión de emprender proyectos empresariales, tanto a partir de la creación de nuevas empresas, como en el fortalecimiento de empresas ya creadas.  Desarrolla una actitud orientada al logro.  Reconoce y controla las dificultades y retos propios del proceso de desarrollo empresarial.  Analiza el entorno, identifica e interpreta oportunidades de negocio para ser traducidas en la gestión de un nuevo proyecto empresarial.  Comunica eficazmente sus propuestas empresariales. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  **Fragmento Libro: Skudmart – Química con la Muerte.**    (Clase de Procesos Numéricos a las 5:20 pm en el salón 304 del bloque 13 – Grupo Estudiantes de Ingeniería…)  - ¿Y vos qué hacés?  -Yo soy chofer del metro. ¿Y vos?  -Yo también conduzco un cajón.  - ¿Sí? ¿De cuáles?  - De los de un solo pasajero.  - ¿Y qué ruta?  - De cualquier parte al cementerio. Siempre.  - Ah... veo. Por eso el uniforme...  -Sí  El uniforme era un traje azul fúnebre con corbata vino tinto aún más fúnebre, que hubiera estado bien para…no, que no hubiera estado bien para nada en realidad.  -Aunque, la verdad, estoy tratando de vender gominas y champú –se atreve a confesar Andrés, el conductor de metro, harto de choferiar el transporte masivo y con ganas de llegar algún día a montar su propia empresa.  - ¿Y cómo te va con eso? –pregunta Felipe.  -No vendo nada.  - ¿Cómo así? ¿Vendes gominas y champú… y no vendes nada? ¿Ni de lo uno ni de lo otro?  -Así es. No he vendido nada  Claro, que iba a vender si le daba rabia ofrecer los productos y que después de media hora de echar el cuento le dijeran: “Muy interesante, pero no me interesa”.  Fue ahí cuando entró Felipe, que si vendía alguito (desde los 13 años empezó a negociar con camisas, tenis, correas, y cualquier cosa que se pudiera vender):  -Pues si quiere yo ofrezco esas gominas en la funeraria…allá somos como 50, y casi todos usamos gel. A Andrés, remedo de negociante, se le abrieron los ojos y, esperanzado, aceptó la ayuda de su compañero de clase.  -Pero es que todavía no la he perfeccionado, fueron las últimas palabras que oyó Felipe antes de untarse en el pelo la gomina… que le dejó entradas permanentes de lado y lado de la cabeza. Frente a ese desastre, Andrés se clavó en su laboratorio (el garaje de su casa), perfeccionó el gel (al menos ahora uno se lo echa y no se queda con el pelo en la mano), y empezó a evolucionar en el negocio.  Tres meses de ventas y a Felipe, el intermediario, los compañeros de la funeraria ya le pedían fiado, y como él tenía que responderle a Andrés, el negocio empezó a complicarse.  -Andrés, a usted le está yendo bien, yo no me estoy ganando ni un peso, en cambio sí me he ganado más de un enemigo por andar cobrando –lo encara Felipe.  -Claro, a nadie le gusta que le cobren. ¿Y entonces qué hacemos? ¿Dejamos de vender allá?  -No, no, vea, mejor hagamos esto: valore lo que tiene, yo le compro la mitad, y nos hacemos socios. ¿Qué dice?  La empresa constó básicamente de una mesa, un balde para revolver, un palo para revolver y algunos insumos (para revolver en el balde con el palo). Ahí, con gominas y champú, ¡empezaron a trabajar juntos! | | |
| **ENUNCIADO**:  Como en el caso de Felipe y Andrés, la creación de empresa y el desarrollo de nuestra vida, dependen en gran medida de la capacidad para identificar oportunidades. Estas oportunidades surgen a partir de: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. La elaboración de planes de negocio que determinen la viabilidad de una empresa en respuesta a las necesidades del mercado.  b. La generación de Ideas de negocio que al ser evaluadas pueden ser viables desde una perspectiva técnica y financiera.  c. Diversas fuentes: cambios sociales, tendencias, problemáticas, educación, experiencias previas, otras culturas, nuevas tecnologías, etc.  d. El desarrollo de nuevos productos y/o servicios qué tienen las posibilidades de entrar a un mercado específico. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque el plan de negocios se elabora cuando ya se ha identificado una oportunidad de negocio y con él se busca determinar su viabilidad. | | |
| Por qué NO es b: porque hablar de ideas de negocios viables hace referencia a un resultado que surge del análisis del entorno, es decir que las ideas no son la fuente, sino un resultado. | | |
| Por qué NO es d: porque el desarrollo de nuevos productos es el resultado de una oportunidad convertida en empresa. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es c porque las oportunidades surgen a partir de la identificación de necesidades/problemas y este proceso se lleva a cabo mediante el análisis del entorno y su articulación con nuestras creencias, valores, conocimientos y actitudes. Estas fuentes forman parte de dicho contexto. | | |
| **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**: Iniciativa y Desarrollo Empresarial | |  |
|  |
|  |
| **ÍTEM: COMPETENCIA ESPECÍFICA, CONTEXTO, ENUNCIADO Y OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| **Competencia específica señalada en el syllabus, que evalúa este ítem:**  Identifica los aspectos personales relacionados con su actitud para tomar la decisión de emprender proyectos empresariales, tanto a partir de la creación de nuevas empresas, como en el fortalecimiento de empresas ya creadas.  Desarrolla una actitud orientada al logro.  Reconoce y controla las dificultades y retos propios del proceso de desarrollo empresarial.  Analiza el entorno, identifica e interpreta oportunidades de negocio para ser traducidas en la gestión de un nuevo proyecto empresarial.  Comunica eficazmente sus propuestas empresariales. | | |
| **CONTEXTO - Caso - situación problémica**:  Fragmento Libro: Skudmart – Química con la Muerte.    (Clase de Procesos Numéricos a las 5:20 pm en el salón 304 del bloque 13 – Grupo Estudiantes de Ingeniería…)  -¿Y vos qué hacés?  -Yo soy chofer del metro. ¿Y vos?  -Yo también conduzco un cajón.  -¿Sí? ¿De cuáles?  - De los de un solo pasajero.  -¿Y qué ruta?  - De cualquier parte al cementerio. Siempre.  - Ah... veo. Por eso el uniforme...  -Sí  El uniforme era un traje azul fúnebre con corbata vino tinto aún más fúnebre, que hubiera estado bien para…no, que no hubiera estado bien para nada en realidad.  -Aunque, la verdad, estoy tratando de vender gominas y champú –se atreve a confesar Andrés, el conductor de metro, harto de choferiar el transporte masivo y con ganas de llegar algún día a montar su propia empresa.  -¿Y cómo te va con eso? –pregunta Felipe.  -No vendo nada.  -¿Cómo así? ¿Vendes gominas y champú… y no vendes nada? ¿Ni de lo uno ni de lo otro?  -Así es. No he vendido nada  Claro, que iba a vender si le daba rabia ofrecer los productos y que después de media hora de echar el cuento le dijeran: “Muy interesante, pero no me interesa”.  Fue ahí cuando entró Felipe, que si vendía alguito (desde los 13 años empezó a negociar con camisas, tenis, correas, y cualquier cosa que se pudiera vender):  -Pues si quiere yo ofrezco esas gominas en la funeraria…allá somos como 50, y casi todos usamos gel. A Andrés, remedo de negociante, se le abrieron los ojos y, esperanzado, aceptó la ayuda de su compañero de clase.  -Pero es que todavía no la he perfeccionado, fueron las últimas palabras que oyó Felipe antes de untarse en el pelo la gomina… que le dejó entradas permanentes de lado y lado de la cabeza. Frente a ese desastre, Andrés se clavó en su laboratorio (el garaje de su casa), perfeccionó el gel (al menos ahora uno se lo echa y no se queda con el pelo en la mano), y empezó a evolucionar en el negocio.  Tres meses de ventas y a Felipe, el intermediario, los compañeros de la funeraria ya le pedían fiado, y como él tenía que responderle a Andrés, el negocio empezó a complicarse.  -Andrés, a usted le está yendo bien, yo no me estoy ganando ni un peso, en cambio si me he ganado más de un enemigo por andar cobrando –lo encara Felipe.  -Claro, a nadie le gusta que le cobren. ¿Y entonces qué hacemos? ¿Dejamos de vender allá?  -No, no, vea, mejor hagamos esto: valore lo que tiene, yo le compro la mitad, y nos hacemos socios. ¿Qué dice?  La empresa constó básicamente de una mesa, un balde para revolver, un palo para revolver y algunos insumos (para revolver en el balde con el palo). Ahí, con gominas y champú, ¡empezaron a trabajar juntos! | | |
| **ENUNCIADO**:  Andrés y Felipe cuentan con una Idea de negocio basada en necesidades reales, con ventajas comparativas, desarrollada en el lugar y momento oportuno; apoyándose de recursos humanos, físicos y materiales y contando con el impulso vital del emprendedor para hacer realidad un sueño. Esto hace referencia a tener una: | | |
| **Opciones de respuesta**  a. Modelo de negocio.  b. Oportunidad de negocio.  c. Solución creativa e innovadora.  d. Idea de negocio estructurada. | | |
|
|
| **JUSTIFICACIÓN DE OPCIONES DE RESPUESTA** | | |
| Por qué NO es a: porque los componentes del modelo de negocio son muy específicos y no se encuentran en el enunciado. | | |
| Por qué NO es c: porque las soluciones creativas e innovadoras se presentan en diversos contextos de la cotidianidad. | | |
| Por qué NO es d: porque una idea de negocio estructurada, no necesariamente se basa en necesidades reales o ventajas comparativas. | | |
| **CLAVE Y JUSTIFICACIÓN.**  La clave es b porque el enunciado corresponde a la definición de oportunidad de negocio. La oportunidad obedece a un trabajo que requiere análisis y elaboración de cada uno de los componentes de una empresa. Siendo el referente principal para dar inicio a la elaboración de un plan de negocios. | | |
| **ESPECIFICACIONES DE DISEÑO: DIBUJOS, ECUACIONES Y / O GRÁFICOS**: | | |