|  |  |
| --- | --- |
|  | **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 nadaClaro, 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 nadaClaro, 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**: |