

FECHA: OCTUBRE DE 2014	PERIODO: TRES (3)	GRADO: 9°
ÁREA: EMPRENDIMIENTO		
NOMBRE DEL ESTUDIANTE:		

HISTORIA EMPRESARIAL: EJEMPLO PARA EMPRENDEDORES La decisión de crear empresa puede responder a muchas razones. En algunos casos, a una oportunidad de negocio que se presenta y se aprovecha; en otros casos, puede deberse a una situación de desempleo. Y en otras ocasiones, la idea de negocio nace del impulso de personas que se apasionan tanto por su oficio, que deciden metérsela toda a la creación de una empresa donde puedan hacer lo que mejor saben. A continuación miremos una de tantas historias que son un ejemplo para los emprendores de hoy: INICIÓ CON TOSTADAS A \$100 Y HOY FACTURA \$11.700 MILLONES DE PESOS. A tan sólo \$100 el paquete vendía Susanita Posada tostadas a sus vecinos y familiares. En la actualidad distribuye a nivel nacional en grandes cadenas con su empresa “Tostaditos Susanita”. El año pasado facturó \$11.700 millones y para cerrar el año quiere crecer hasta \$13.500 millones. Todo empezó cuando perdió a su esposo hace tres décadas. En la búsqueda de ingresos para su familia, la madre de Susanita le aconsejó que aprovechara su gusto por la cocina y preparara pan aliñado para vender. Así empezó a comercializar sus productos entre sus amigas, luego <u>“probó suerte”</u> en panaderías de barrio y tuvo tanto éxito, que uno de los panaderos se ofreció a ayudarle en la producción. Pero el ingrediente que finalmente le dio el impulso para crecer fue un contrato que ganó para distribuir sus productos en Almacenes Éxito, con un primer pedido de 100 paquetes. Diario La República, Bogotá. A partir de la lectura del texto anterior, responde las siguientes preguntas: 1. El tema central del texto anterior es: a) La historia de doña Susanita b) Crear empresa por necesidad c) Crear empresa para crecer d) Crear una empresa de tostadas 2. La historia de Susanita Posada es un ejemplo de: a) Dinamismo b) Sagacidad c) Pasividad d) Perseverancia 3. En la imagen corporativa de una empresa están presentes los siguientes elementos: a) Los productos, el mercado, la clientela. b) El nombre, el logotipo, el slogan c) Las directivas, los empleados, los proveedores. d) La producción, la distribución, el consumo 4. En su orden, las cuatro etapas básicas para desarrollar un proyecto empresarial son: a) Ejecución, evaluación, diseño y diagnóstico	b) Diseño, diagnóstico, ejecución y evaluación c) Diagnóstico, diseño, ejecución y evaluación d) Evaluación, diseño, diagnóstico y ejecución 5. A la identidad y reconocimiento que gana la empresa en el mercado se le conoce como: a) Posicionamiento b) Marketing c) Nicho de mercado d) Competencia 6. La proyección que se tiene de una empresa a corto, largo o mediano plazo para que logre consolidar sus procesos de producción se le da el nombre de: a) Imagen corporativa b) Visión c) Misión d) Liderazgo 7. De acuerdo a tus saberes previos, Almacenes Éxito es una empresa que se dedica a: a) Producir bienes y servicios para el hogar b) Comercializar productos de diferentes marcas c) Producir y vender electrodomésticos d) Comercializar materia prima para la construcción 8. Cuando en el texto se afirma que Susanita Posada “probó suerte”, se está haciendo referencia a: a) Que Susanita es una persona arriesgada en los negocios b) Que Susanita no tenía más alternativas para hacer crecer su negocio. c) Que Susanita siguió intentando explorar nuevos nichos de mercado. d) Que Susanita quería demostrar que sus productos sí eran de buena calidad. 9. El posicionamiento en el mercado le permite a una empresa: a) Vender más barato los productos que la competencia b) Comercializar los productos a los precios que se le antoje. c) Facilitar la exportación de sus productos d) Tener reconocimiento y ser fácilmente identificada entre las demás. 10. Cuando una empresa quiere sacar al mercado un nuevo producto, lo primero que debería tener en cuenta para hacerlo es: a) Un estudio de factibilidad que le permita determinar si la comercialización del producto es viable o no b) Saber quién es la competencia c) Reconocer la materia prima del producto d) El nombre y el slogan del producto <i>¡ S U E R T E !</i>
---	--

--	--