

PRUEBA DE PERIODO 2 EMPRENDIMIENTO

GRADO 7°

¹ El conocerse a sí mismo ha sido siempre algo fundamental tanto para el hombre como para las empresas, de la misma manera que lo es el conocimiento del entorno. Una real consciencia sobre lo que somos, lo que tenemos, lo que podemos ofrecer, impedirá sea alto el impacto en nuestra vida y accionar, de impedimentos como defectos internos o problemas externos, siendo aquí donde reside la importancia del diagnóstico.

Lee con atención el siguiente relato del autor español Pedro Pablo Sacristán, titulado **LA MALA SUERTE DE PESCAFRITO** y responde las preguntas 1 a 5.

En aquella tienda de animales la mala suerte tenía un nombre: Pescafrito, un pequeño pez famoso porque nunca estaba en el acuario adecuado. Cada vez que tocaba reordenar los tanques, Pescafrito acababa por error o descuido en el más peligroso para él. Desde otros tanques tranquilos y seguros, sus primos y hermanos veían divertidos sus desesperadas carreras por evitar ser la merienda de algún grandulón.

A pesar de su increíble mala suerte, Pescafrito no se desanimaba, y en cada carrera ponía todo su empeño en librarse de nuevo, aunque sintiera el dolor de algún que otro mordisco en sus aletas o el cansancio de nadar entre plantas y rocas a cualquier hora del día o de la noche.

Así fue sobreviviendo Pescafrito Malasuerte, como todos le llamaban, hasta que un día de reorganización en los acuarios, Pescafrito por fin acabó compartiendo tanque con todos sus primos y hermanos. Pero mientras se juntaban a su alrededor para conocer sus desventuras, un cuidador despistado echó en ese mismo tanque al más grande, hambriento y peligroso de los peces de la tienda. Fueron sólo unos minutos, pero el enorme pez no necesitó más para acabar con todos los pececillos... excepto Pescafrito, que acostumbrado a huir de muchos peces a la vez, no tuvo problemas en escapar de uno solo.

Poco después entró en la tienda un gran experto en acuarios, y al ver a Pescafrito vivo en el mismo tanque que el pez grande no se lo podía creer. Estuvo horas en la tienda, observándolo, viéndolo escapar una y otra vez con su nadar lleno de giros y piruetas y su increíble capacidad para esconderse. No tenía dudas: era un pez único en el mundo, y el experto lo llevó consigo para ser la estrella de todas sus colecciones y acuarios.

Y Allí Pescafrito vivió feliz con todo tipo de atenciones y cuidados, pensando lo buena que había sido para él su famosísima mala suerte.

1. Según el relato y de acuerdo con los conceptos que conoces sobre matriz D.O.F.A., Pescafrito es un personaje que:

- a. Identifica las amenazas del entorno y actúa para superarlas.
- b. Identifica las oportunidades del entorno y las pone a su favor.
- c. Reconoce sus fortalezas y las utiliza para aprovechar las oportunidades del entorno.
- d. Conoce bien sus debilidades y las compara con las amenazas del contexto.

2. Una característica de Pescafrito era que nunca se desanimaba ante las situaciones que enfrentaba en el estanque. Puede decirse entonces que:

- a. Su permanente buen ánimo era su estrategia para reducir o eliminar las debilidades de tal manera que no limitaran el aprovechamiento de las oportunidades que tenía.
- b. Su estado de ánimo era su estrategia para identificar las vías que necesitaba para reducir los efectos negativos de las amenazas que se presentan en su entorno.
- c. Nunca se desanimaba porque aprovechaba sus debilidades para sacar el máximo provecho de las amenazas del entorno.
- d. Su gran presencia de ánimo era su estrategia prevenir que las amenazas lo debilitaran a través de la vulnerabilidad que sus debilidades le generaban.

3. Según el texto, es probable que Pescafrito utilizara:

- a. Estrategias D-O para minimizar las amenazas del entorno.
- b. Estrategias D-A para minimizar las oportunidades del entorno.
- c. Estrategias F-A para minimizar las amenazas del entorno.
- d. Estrategias D-A para minimizar las oportunidades del entorno.

4. Cuando Pescafrito fue cambiado de estanque con un pez depredador:

- a. Las oportunidades del entorno se convirtieron en debilidades para Pescafrito.
- b. Las debilidades de Pescafrito se convirtieron en fortalezas frente al entorno.
- c. Las amenazas de Pescafrito se convirtieron en oportunidades frente al entorno.
- d. Las fortalezas de Pescafrito se convirtieron en oportunidades frente al entorno.

5. Si a la condición de Pescafrito se le aplica una matriz D.O.F.A. puede determinarse que:

- a. Las fortalezas del personaje le permitieron tener una posición privilegiada frente a las situaciones del contexto.
- b. Las debilidades del personaje son factores que resultaron positivos y favorables y le permitieron obtener ventaja.
- c. Las amenazas del depredador son factores que provocan una posición favorable frente a la competencia.
- d. Las oportunidades del contexto son factores que pusieron al personaje en una posición desfavorable.
-

6 **Del mismo autor, lee comprensivamente el siguiente cuento titulado LOS MONOS BUBUANOS y responde las preguntas 6 a 10.**

Había una vez una extraña selva llena de monos bubuanos. Los bubuanos eran unos monos de largos brazos y piernas cortitas, que dedicaban todo el tiempo a adornar sus brazos de coloridas y brillantes pulseras. Cada cierto tiempo les visitaba el macaco Mambo, con su carro lleno de pulseras y cachivaches. En una de sus visitas, apareció con unas enormes y brillantísimas pulseras, las más bonitas que había llevado nunca. Y también las más caras, porque nunca antes había pedido tanto por ellas.

Todos los bubuanos, menos Nico, corrieron por todas partes a conseguir plátanos suficientes para pagar su pulsera. Siendo tan caras, tenían que ser las mejores.

Pero Nico, que guardaba plátanos por si alguna vez en el futuro hicieran falta, y que a menudo dudaba de que todas aquellas pulseras sirvieran para algo, pensó que eran demasiado caras. Pero como no quería desaprovechar la visita de Mambo, rebuscó entre sus cachivaches algo interesante, hasta dar con una caja extraña llena de hierros torcidos. "No sirve para nada, Nico", le dijo el vendedor, "puedes quedártela por un par de plátanos".

Así, Mambo se fue habiendo vendido sus pulseras, dejando a los bubuanos encantados y sonrientes. Pero al poco tiempo comenzaron a darse cuenta de que aquellas pulseras, tan anchas y alargadas, no dejaban mover bien los brazos, y eran un verdadero problema para hacer lo más importante en la vida de un bubuano: coger plátanos. Trataron de quitárselas, pero no pudieron. Y entonces resultó que todos querían los plátanos de Nico, que eran los únicos en toda la selva que no estaban en los árboles. Así, de la noche a la mañana, Nico se convirtió en el bubuano más rico y respetado de la selva.

Pero no quedó ahí la cosa. Aquella caja de raros hierros torcidos que tan interesante le había parecido a Nico y tan poco le había costado, resultó ser una caja de herramientas, y cuando Nico descubrió sus muchas utilidades, no sólo pudo liberar a los demás bubuanos de aquellas estúpidas pulseras, sino que encontraron muchísimas formas de utilizarlas para conseguir cosas increíbles.

Y así fue como, gracias a la sensatez de Nico, los bubuanos comprendieron que el precio de las cosas nada tiene que ver con su valor real, y que dejarse llevar por las modas y demás mensajes de los vendedores es una forma segura de acabar teniendo problemas.

6. De acuerdo con el texto se puede afirmar que Mambo posee:

- a. Una empresa del sector secundario porque vende objetos que han sido manufacturados a partir de materiales que se encuentran en la tierra.
- b. Una empresa del sector terciario porque hay intercambio de bienes.
- c. Una empresa societaria porque Mambo requiere de los monos bubuanos para el intercambio.
- d. Una empresa mixta porque es propiedad de Mambo pero requiere de los monos bubuanos para realizar intercambios comerciales.

7. Uno de los aspectos de que motivó a los monos bubuanos para comprarle las pulseras a Mambo fue:

7

- a. Que eran brillantes y coloridas, aunque fueran costosas.
- b. Que les gustaba estar siempre adornados, así fuesen un obstáculo.
- c. Que suplían la necesidad básica de vestido de la manada.
- d. Que eran simples baratijas y que Mambo sacó provecho de este hecho.

8. La actitud de Nico que no quiso comprar las pulseras puede calificarse como:

8

- a. Egoísta porque se dedicó a acumular frutas sin tener en cuenta a sus compañeros de manada.
- b. Inteligente porque se volvió famoso por haber acumulado frutas, lo que lo hizo el más rico de la selva.
- c. Irresponsable pues no pensó en el bienestar de la manada cuando acumulaba frutas.
- d. Responsable porque pudo prever los problemas que podían ocasionar las pulseras.

9. Puede decirse que la compra de la caja de herramientas hace que Nico:

9

- a. Sea un emprendedor con visión, así no supiese para que servían en el momento de la compra.
- b. Sea un emprendedor ambicioso pues la compró porque era rico y famoso.
- c. Sea un emprendedor con iniciativa porque fue capaz de transmitir su liderazgo a todos los demás bubuanos.
- d. Sea un emprendedor apasionado porque busca siempre los medios apropiados para alcanzar sus objetivos.

10. Mambo también puede considerarse un emprendedor porque su plan de negocios como empresario incluyó cuatro aspectos fundamentales, a saber:

10

- a. Los precios, los descuentos, la publicidad y la necesidad.
- b. El producto, el precio, la plaza y la promoción.
- c. La moda, el producto, el mercado y el precio.
- d. Los descuentos, la moda, la promoción y la comunicación.

Responde las preguntas 11 a 15 relacionadas con conceptos de Educación Económica y Financiera.

11

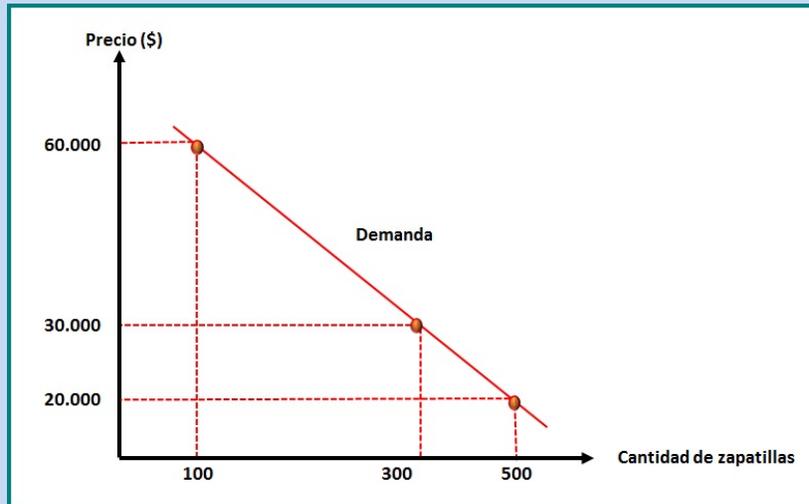
11. Julio quiere abrir una fábrica de helados y define que, según sus costos de producción, el precio de cada litro de helado será de \$4.000; luego descubrió que las personas estarían dispuestas a pagar hasta \$6.000 por cada litro de helado. Esto representó un estímulo para producir mayor cantidad de helado, sabiendo que sus ganancias serían mayores. De acuerdo con lo anterior es válido afirmar que:

- a. La oferta está en función del mercado.
- b. La oferta está en función del producto.
- c. La oferta está en función del precio.
- d. La oferta está en función de la promoción.

Con el siguiente caso, responde las preguntas 12 y 13.

12

Si en el mercado se venden unas zapatillas a \$30.000 es probable que los consumidores las adquieran pues es un precio cómodo. Sin embargo, si las zapatillas suben de precio a \$ 60.000 la demanda por las mismas disminuirá. Al representar esta situación se obtiene la siguiente gráfica:



12. De acuerdo con la gráfica se puede afirmar que:

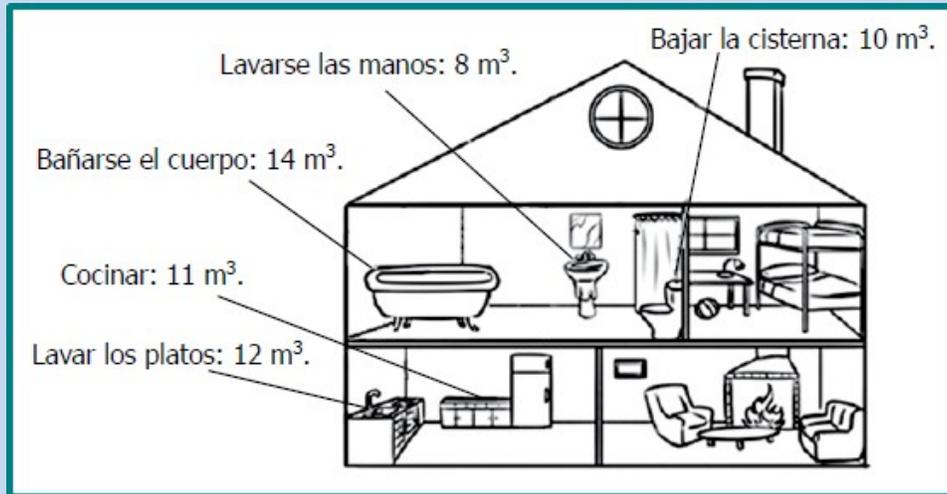
- a. La demanda está en función de la oferta.
- b. La demanda está en función de la cantidad del producto.
- c. La demanda está en función del mercado.
- d. La demanda está en función del precio.

13. La situación anterior puede generalizarse con la siguiente expresión:

13

- a. A menor precio, mayor demanda.
- b. A menor precio, mayor oferta.
- c. A mayor oferta, mayor demanda.
- d. A mayor demanda, menor oferta.

14. Recientemente, Ana escuchó una campaña publicitaria sobr/e la importancia de ahorrar agua, por lo que decidió convencer a su familia de hacerlo en casa. Para esto, Ana revisó la cuenta de los servicios y se enteró que en su casa consumen 55 m^3 de agua al año y que ese consumo anual se divide en las actividades que se muestran en la figura:



Si Ana quiere disminuir el consumo de agua al año, ¿cuál de las siguientes medidas es más efectiva?

- a. Reducir en la mitad el consumo de agua por bajar la cisterna.
- b. Reducir en la mitad el consumo de agua por bañarse el cuerpo.
- c. Reducir en la mitad el consumo de agua por lavar los platos.
- d. Reducir en la mitad el consumo de agua por lavarse las manos.

15

15. La empresa Las Flores de Mérida quiere comprar una máquina nueva para cortar las flores. Para esto, analiza su presupuesto mensual, el cual se muestra en la tabla. Según el presupuesto, la empresa Las Flores de Mérida:

Presupuesto de Las Flores de Mérida

Ingresos (\$)	
Venta de rosas	100.000
Venta de tulipanes	250.000
Total	350.000

Gastos (\$)	
Abono	60.000
Tierra y semillas	100.000
Salarios	30.000
Semillas	100.000
Servicios	50.000
Total	340.000

- a. Debe pedir un préstamo para comprar la máquina, porque gasta más de lo que gana.
- b. Debe pedir un préstamo para comprar la máquina, porque gasta exactamente lo que gana.
- c. Gana más de lo que gasta, por lo que puede ahorrar el excedente para la compra de la máquina.
- d. Gasta más de lo que gana, por lo que puede ahorrar el excedente para la compra de la máquina.