

PRUEBA DE PERIODO 2 EMPRENDIMIENTO

GRADO 11

¹ El conocerse a sí mismo ha sido siempre algo fundamental tanto para el hombr/e como para las empresas, de la misma manera que lo es el conocimiento del entorno. Una real consciencia sobr/e 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 nombr/e: 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 libr/arse 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 sobr/eviviendo 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 acostumbr/ado 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 sobr/e 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:

- 2
- 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:

- 3
- 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:

- 4
- 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:

- 5
- 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 LEE CON ATENCIÓN EL SIGUIENTE EJEMPLO DE UN PROYECTO EMPRENDEDOR EN ESPAÑA Y RESPONDE LAS PREGUNTAS 6 A 10.

TELE HUERTA S.L.

Es una empresa de servicios que tiene como objetivo diseñar y planificar huertos bajo la modalidad de contrato *llave en mano**, tele gestionados, que se comercializan como una actividad de ocio para familias y empresas en la zona de Madrid. En nuestros huertos planificamos el cultivo, automatizamos trabajos con el fin de disminuir desplazamientos para su cuidado y ofrecemos un servicio de atención al cliente para consultas e incidencias. Contará con una web que fomenta la interacción entre los clientes, con un blog de noticias sobr/e cultivos, alimentación y tecnología.

**Obr/as de ingeniería en la que el contratista y el promotor son de la misma empresa.*

6. De acuerdo con el objetivo de la empresa la propuesta de valor para el modelo CANVAS es:

- a. Optimización de los recursos pues el cliente/usuario no tiene que invertir dinero.
- b. Fácil gestión de huertos, con menos desplazamientos ya que los huertos son gestionados *llave en mano*.
- c. Familias con zonas cultivables de Madrid, pues la empresa gestiona otros recursos.
- d. Diseño de huertos, servicio post-venta, suministros, anunciantes web, etc.

7. Los canales de distribución del proyecto para el modelo CANVAS son:

- a. Punto atención cliente, tele ayuda.
- b. Diseño y mantenimiento web.
- c. Web, establecimientos y centros comerciales, visitas comerciales.
- d. Empresas de horticultura.

8. Las actividades clave que se requieren realizar para poder hacer la propuesta de valor son:

- a. Diseño de web interactiva, local comercial, *Know How* (conocimiento práctico).
- b. Sueldos y comisiones, alquiler de local y diseño y mantenimiento web.
- c. Diseño de sensores y dispositivos electrónicos.
- d. Diseño y ejecución llave en mano de huertos, gestión de web, punto de atención al cliente.

9. Los costes más importantes del modelo de negocio de la empresa TELEHUERTA S.L. son

- a. Sueldos y comisiones, alquiler de local y diseño y mantenimiento web.
- b. Diseño de web interactiva, local comercial, *Know How* (conocimiento práctico).
- c. Diseño de sensores y dispositivos electrónicos.
- d. Diseño y ejecución llave en mano de huertos, gestión de web, punto de atención al cliente.

10. Los recursos clave requiere la propuesta de valor de la empresa TELEHUERTA S.L. son:

- a. Diseño de sensores y dispositivos electrónicos.
- b. Perfiles profesionales, diseño de web interactiva, local comercial, *Know How* (conocimiento práctico).
- c. Diseño y ejecución llave en mano de huertos, gestión de web, punto de atención al cliente.
- d. Diseño y ejecución llave en mano de huertos, gestión de web, punto de atención al cliente.

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

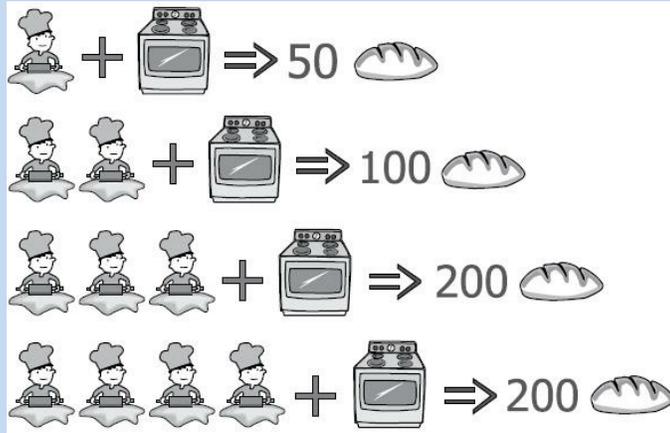
11. Una empresa de zapatos quiere incrementar la producción por lo menos en 500 unidades mensuales. El gerente de la empresa tiene las alternativas que muestra la tabla para aumentar la producción.

	Alternativa	Costo	Unidades adicionales generadas al mes
1	Alquilar una máquina	\$200	350
2	Contratar 3 trabajadores	\$300	250
3	Cambiar la tecnología de producción	\$1.000	400
4	Unirse con otra empresa	\$500	300

¿Cuál de las siguientes opciones le permitirían producir las unidades requeridas a corto plazo y con el menor costo?

- a. 2 y 4.
- b. 3 y 4.
- c. 1 y 2.
- d. 1 y 3

12 **13. En la panadería de Efraín trabajan 6 panaderos y hay 3 hornos para hacer el pan. Efraín siempre está pendiente de la producción y sabe que diariamente:**



Actualmente, en cada horno trabajan 2 panaderos, pero debido a una reparación de uno de los hornos este no se podrá usar durante un día. Si Efraín quiere producir lo máximo posible con lo que cuenta, ¿cómo debe organizar los panaderos?

- a. 2 panaderos en un horno y 4 en el otro.
- b. 2 panaderos en un horno, 2 en el otro y 2 descansando.
- c. 3 panaderos en un horno, 2 en el otro y 1 descansando.
- d. 3 panaderos en un horno y 3 en el otro.

13 **13. A Ernesto le proponen invertir \$100.000 en un negocio que después de un año le entregará mensualmente \$20.000 durante 12 meses. Él decide participar, pero no tiene dinero; por tanto le solicitará al banco un préstamo con baja tasa de interés, para pagarlo por cuotas una vez empiece a recibir el dinero del negocio. Si Ernesto define sus ganancias como:**

$$\text{Ganancias} = \text{Dinero ganado por la inversión} - \text{dinero pagado por el préstamo}$$

Entonces, Ernesto debe pedir un préstamo en el que:

- a. Empiece a pagar en 12 meses, cuotas de \$20.000 durante 6 meses.
- b. Empiece a pagar en 10 meses, cuotas de \$9.000 durante 12 meses.
- c. Empiece a pagar en 10 meses, cuotas de \$8.000 durante 18 meses.
- d. Empiece a pagar en 12 meses, cuotas de \$10.000 durante 24 meses.

14 **14. Andrés y su esposa deciden comprar una casa. Para conseguir el dinero, deben solicitar un crédito. ¿Cuál de los siguientes créditos deberían tomar para pagar menos?**

- a. Un crédito con una tasa de interés del 10% mensual.
- b. Un crédito con una tasa de interés del 5% anual.
- c. Un crédito con una tasa de interés del 10% anual.
- d. Un crédito con una tasa de interés del 5% mensual.

15. Javier quiere viajar y tomar un curso de fotografía, pero el dinero no le alcanza, pues tiene los ingresos y gastos mensuales que se muestran en la tabla.

INGRESOS		GASTOS	
Salario	\$400.000	Arriendo	\$150.000
		Alimentación	\$100.000
		Transporte	\$ 50.000
		Servicios públicos	\$150.000
TOTAL	\$400.000	TOTAL	\$450.000

A partir del próximo mes, a Javier le aumentarán su salario en \$100.000 mensuales. Con este ingreso adicional, Javier debe:

- a. Adquirir un crédito cuyas cuotas mensuales sean de \$100.000 para financiar el viaje
- b. Ahorrar \$50.000 mensuales y pagar mensualmente \$50.000 por un curso de fotografía.
- c. Destinar \$50.000 para sus gastos actuales y ahorrar \$50.000 para viajar y tomar el curso de fotografía.
- d. Empezar a ahorrar los \$100.000 que le aumentarán, para poder viajar y tomar el curso de fotografía.