

**PRUEBA DE PERIODO 1 EMPRENDIMIENTO
GRADO 10°**

**CONTENEDORES DE ALIMENTOS LÉKUÉ**

Lékué es una empresa española con varias décadas de historia. Desde sus inicios, la empresa basó su actividad en el conocimiento sobr/e el tratamiento y manipulación del caucho y la silicona para la fabr/icación de diferentes tipos de productos como, por ejemplo, gorros de baño o utensilios para hacer hielo.

Pero a principios de la década del 2000 la empresa pasaba por serias dificultades. Fabr/icaba principalmente para otras marcas y de forma poco diferenciada con respecto a una competencia cada vez mayor, y entre la que se encontraban fabr/icantes asiáticos capaces de hacer lo mismo a un precio más barato.

El año 2005 supuso un verdadero cambio de orientación cuando un nuevo equipo directivo decidió realizar una fuerte apuesta al utilizar la silicona para la creación de utensilios de cocina diferentes y originales. Se contrató a varios diseñadores y se dio mucha importancia a la creatividad a la hora de pensar en nuevos productos, tales como artilugios para exprimir limones, fundas para bocadillos, moldes para repostería, portavasos, etc.

Estos diseñadores encontraron nuevas soluciones prácticas para usos y necesidades diarias del trabajo en la cocina. Se comenzó a utilizar colores br/illantes y llamativos que nadie había usado antes en este tipo de productos. Se invirtieron esfuerzos en comunicar que la silicona podía utilizarse sin problemas en un horno o en el microondas. También hubo que demostrar que estos productos permitían cocinar de forma más rápida, sencilla y sana, conectando de este modo con demandas en crecimiento entre las generaciones más jóvenes: menos tiempo para cocinar, menos experiencia o práctica en la cocina y querer comer de forma más saludable.

De acuerdo con el texto, se puede afirmar que:

- a. Es posible innovar cuando hay una gran competencia en el mercado.
- b. Es posible innovar cuando la empresa está en dificultades económicas y financieras.
- c. Es posible innovar cuando hay cambios en la organización y administración de la empresa.
- d. Es posible innovar a partir de lo que se sabe o de lo que la empresa hace bien.

Del texto se deduce:

2

- a. Que una nueva administración es fundamental para el éxito de una idea emprendedora.
- b. Que la competencia en el mercado es fundamental para el éxito de una idea emprendedora.
- c. Que la creatividad es fundamental para el éxito de una idea emprendedora.
- d. Que el riesgo de quiebr/a financiera es fundamental para el éxito de una idea emprendedora.

La crisis de la empresa Lékué pudo deberse a que:

3

- a. No contaban con un equipo administrativo emprendedor.
- b. No habían explorado otras opciones para su producto.
- c. Los países asiáticos fabr/icaban el mismo producto a alto costo.
- d. Fabr/icaron el mismo producto durante muchos años.

La empresa se posicionó como líder en el mercado porque:

4

- a. Enfocaron su nuevo producto a un nuevo tipo de usuarios.
- b. Enfocaron su nuevo producto para competir con los asiáticos.
- c. Enfocaron su nuevo producto en experimentar con la silicona.
- d. Enfocaron su nuevo producto a darle gusto a los diseñadores.

Del texto se concluye que:

5

- a. Se puede ser innovador cuando se compite con otras empresas por el mismo producto.
 - b. Se puede ser innovador cuando se encuentran nuevos usos para un mismo producto.
 - c. Se puede ser innovador cuando no existen riesgos de mercadeo para el mismo producto.
 - d. Se puede ser innovador cuando se cuenta con buenos diseñadores para un producto.
-

PLATILLOS EN EL ESPACIO

Tere Timbalitos era una niña alegre y artista con un gran sueño: llegar a tocar la batería en un grupo musical. Pero para conseguirlo había un gran obstáculo: Tere tenía que practicar mucho para hacerlo bien, pero justo al lado de su casa vivían un montón de ancianitos, muchos de ellos enfermos, en una residencia; y sabía que el ruido de tambores, bombos y platillos podía molestarles muchísimo. Tere era una niña muy buena y respetuosa, y buscaba constantemente la forma de practicar sin molestar a los demás. Así, había intentado tocar en sitios tan raros como un sótano enterrado, una cocina, un desván, o incluso una ducha, pero no había forma, siempre había alguien que se sentía verdaderamente molesto; así que, decidida a ensayar mucho, Tere pasaba la mayor parte del tiempo tocando sobr/e libr/os y cajas, y buscando nuevos sitios donde practicar.

Un día, mientras veía un documental de ciencias en la televisión, escuchó que en el espacio, como no había aire, el ruido no se podía transmitir, y decidió convertirse en una especie de astronauta musical. Con la ayuda de muchos libr/os, mucho tiempo, y mucho trabajo, se construyó una burbuja espacial: era una gran esfera de cristal, en la que una máquina sacaba el aire para hacer el vacío, y en la que sólo estaban su batería y una silla. Tere se vestía con un traje de astronauta que se había fabr/icado, se metía en la burbuja, pulsaba el de la máquina para sacar el aire, y... ise ponía a tocar la batería como una loca!

En muy poco tiempo, Tere Timbalitos, "*la astronauta musical*", se hizo muy famosa. Acudía tanta gente a verla tocar en su burbuja espacial, que tuvo que poner unos pequeños altavoces para que pudieran escucharla, y poco después trasladó su burbuja y comenzó a dar conciertos. Llegó a ser tanta su fama, que desde el gobierno le propusieron formar parte de un viaje único al espacio, y así se convirtió de veras en la auténtica astronauta musical, superando de largo aquel sueño inicial de tocar en un grupo.

Y cuando años después le preguntaban cómo había conseguido todo aquello, se quedaba un rato pensando y decía:

-Si no me hubieran importado tanto aquellos ancianitos, si no hubiera seguido buscando una solución, nada de esto habr/ía ocurrido.

TEN EN CUENTA TAMBIÉN ESTA IMAGEN PARA RESPONDER LAS PREGUNTAS



Según el diagrama, cuando Tere Timbalitos se dio cuenta que el ruido podría incomodar a sus vecinos:

- a. Estaba en la fase 3 de su proyecto.

- b. Estaba en la fase 1 de su proyecto.
- c. Estaba en la fase 4 de su proyecto.
- d. Estaba en la fase 6 de su proyecto.

7 Cuando Tere Timbalitos decidió construir una burbuja espacial:

- a. Estaba en la fase 5 de su proyecto.
- b. Estaba en la fase 1 de su proyecto.
- c. Estaba en la fase 4 de su proyecto.
- d. Estaba en la fase 2 de su proyecto.

8 Cuando Tere Timbalitos empezó a utilizar su burbuja espacial:

- a. Estaba en la fase 2 de su proyecto.
- b. Estaba en la fase 6 de su proyecto.
- c. Estaba en la fase 4 de su proyecto.
- d. Estaba en la fase 5 de su proyecto.

9 Cuando Tere Timbalitos acondicionó los altavoces a su burbuja:

- a. Estaba en la fase 6 de su proyecto.
- b. Estaba en la fase 4 de su proyecto.
- c. Estaba en la fase 5 de su proyecto.
- d. Estaba en la fase 2 de su proyecto.

10 La decisión de Tere Timbalitos de construir una burbuja a prueba de ruidos puede incluirse en:

- a. La fase 3 de su proyecto.
- b. La fase 4 de su proyecto.
- c. La fase 1 de su proyecto.
- d. La fase 5 de su proyecto.

ANALIZA EL SIGUIENTE CASO Y RESPONDE LAS PREGUNTAS 11 A 15

11

Un joven venezolano llegó a su ciudad natal y de residencia (Valencia, Estado Carabobo), procedente de EEUU luego de cursar estudios de postgrado. Como suele ocurrir en estos casos, comenzó a analizar diferentes opciones de empleo. Nada fácil por cierto. Mientras tanto se dedicaba a lo que siempre había sido su pasión, la práctica del tenis.

Ocurrió que un día, estando en plena sesión de entrenamiento se estropeó su raqueta; no se partió, simplemente "perdió tensión por el uso frecuente". La solución era sencilla, alguien debía poder reparar la avería de su raqueta favorita; pero la sorpresa estuvo en que no encontró lugar o persona que dispusiese del equipo para efectuar la corrección de la falla.

Después de tanto buscar y no encontrar, se le ocurrió importar un aparato especial para esta tarea que había visto en EEUU; averiguó precios, características y demás detalles, escogió la mejor opción (inversión accesible), realizó la compra y "comenzó no solo a reparar su raqueta, sino que aprendió a hacerlo con esmero y aplicando buena técnica (a fin de cuentas el tenis era su pasión) con todas las raquetas de aquellos que practicaban el deporte en esta ciudad y lo mejor, obtenía buenos ingresos por esto". De esa manera solucionaba un problema a los tenistas, muchos de ellos, sus amigos, y encontró además una actividad que le proporcionaba ingresos.

La solución que propuso el joven venezolano corresponde a:

- a. Una necesidad social detectada.
- b. Un problema social detectado.
- c. Una necesidad personal detectada.
- d. Un problema personal detectado.

La idea del joven venezolano es innovadora porque:

12

- a. Las raquetas de tenis no están diseñadas para los climas tropicales como el de Venezuela, por ejemplo.
- b. El tenis es uno de los deportes que más se practican en Venezuela, junto con el beisbol.
- c. La situación social y económica de Venezuela no permite que se importen raquetas de calidad.
- d. No existía una forma de asegurar el rendimiento de la raqueta en el tiempo ante el desajuste ocasionado por el uso frecuente.

El joven venezolano pasó de la idea de negocio al concepto de negocio:

13

- a. Adquiriendo un equipo, económico y especializado para este servicio y consultando en internet cómo reparar raquetas.
- b. Aprendiendo a reparar raquetas y ofreciendo su servicio a través de portales de internet.
- c. Adquiriendo un equipo, económico y especializado para este servicio y ofreciendo su servicio en las canchas de tenis.
- d. Adquiriendo un equipo, económico y especializado para este servicio, aprendiendo las destrezas para hacerlo, y aprendiendo a mercadearlo entre los tenistas.

14

Una de las ventajas del servicio ofrecido por el joven venezolano puede ser que:

- a. Los materiales para la reparación de raquetas sólo se consiguen en EEUU, lo que garantiza poder ofrecer su servicio en ese país.
- b. Los clientes potenciales sólo se encuentran en su ciudad natal, lo que reduce costos de producción.
- c. La calidad del servicio ofrecido puede generar ingresos adicionales si el joven venezolano realiza una investigación de mercados.
- d. El servicio ofrecido por el joven venezolano fomenta los lazos de amistad entre él y otros tenistas.

15

Sin embargo, la idea del joven venezolano también tiene desventajas. Una de ellas podría ser:

- a. Que los tenistas amigos suyos ofrezcan su servicio a otros deportistas generando demanda.
- b. Que su idea de negocio se expanda tanto que no pueda responder a la demanda sin crear una empresa.
- c. Que deba pensar en alternativas viables para conseguir los insumos necesarios, dada la situación económica y política de Venezuela.
- d. Que deba tecnificar el proceso de reparación de las raquetas para responder a la demanda del servicio que ofrece.