

INTRODUCCIÓN A LAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES

Nombre: _____

Matricula: _____ **Fecha:** _____ **Grupo:** _____

Etapla 1: Emprendedurismo

Elemento de competencia: Identificar los aspectos teóricos fundamentales de ser un emprendedor, así como comprender principios y habilidades para el desarrollo de un proyecto exitoso.

Instrucciones: Lea detenidamente cada pregunta y seleccione la respuesta correcta.

1.- Analiza los conceptos y selecciona la respuesta correcta:

a) Emprendedor que genera sus procesos de innovación a partir de la mejora de elementos o ideas ya existentes.	1. Administrativo
b) Emprendedor que se mantiene en continua innovación le permite crecer y mejorar lo que hace.	2. Incubador
c) Emprendedor que utiliza la investigación para generar nuevas y mejores formas de hacer las cosas.	3. Adquisitivo
d) Emprendedor que crea de manera frecuente unidades independientes que al final se convierten en negocios nuevos.	4. Imitador

A) 1a2c3d4b B) 1c2d3b4a C) 1b2d3a4c D) 1d2a3c4b

2.- Es un plan personal a largo o mediano plazo que se piensa seguir con el paso de los años, se diseña con el fin de cumplir determinados objetivos o metas concretas y se fundamenta en gustos personales, valores o habilidades.

A) Los mejores son los inversionistas. B) Solo emprenden con éxito los que tienen suerte
C) El poder adquisitivo D) Proyecto de vida personal como emprendedor

3.- Datos estadísticos de la Asociación de Emprendedores de México (ASEM) que porcentaje es el que está liderado por jóvenes menores de 35 años, siendo Monterrey una de las de mayor concentración empresarial.

A) Más del 35% B) Menos del 30% C) 45% D) 12%

4.- Analiza las respuestas dadas eligiendo la correcta para el siguiente concepto que señala que es el plan personal a largo o mediano plazo que se piensa seguir con el paso de los años, para cumplir objetivos, metas, gustos personales, valores o habilidades.

A) Visión B) Misión C) Proyecto de vida D) Empresario

5.-Selecciona el concepto correcto que la Real Academia define como acometer y comenzar una obra, una obra un empeño especialmente si encierran dificultad o peligro.

A) Empezar B) Accionista C) Proveedor D) Filósofo

6.- Relaciona los tipos de emprendedor con su concepto según Solorzano, seleccionando la respuesta correcta.

1.- Visionario	a) Perfil técnico, visión aguda para mejorar, menos errores.
2.- Inversionista	b) Se adapta fácilmente y aprovecha los contratiempos en forma efectiva.
3.- Especialista	c) Una visión más amplia con su buena intuición.
4.- Persuasivo	d) Busca donde hacer negocio, su característica de poca aversión al riesgo.
5.- Intuitivo	e) Convince e influye hacia los objetivos.
6.- Rastreador	f) Rentabilidad por encima de todo, cuenta con capital.
7.- Al azar	g) Mente racional y analítica, detecta errores y transforma en oportunidades de negocio.

A) 1g2b3a4c5d6e7f B) 1d2f3a4e5c6g7b C) 1a2b3c4d5e6f7g D) 1g2f3e4d5c6b7a

7.- Tipo de emprendedor según Alcaraz que menciona que se mantiene en continua innovación, la cual le permite crecer y mejorar lo que realiza.

A) Administrativo B) Adquisitivo C) Intrapreneur D) Filósofo

8.- Como se le conoce al conjunto de valores, creencias y formas de actuar y expresarse en torno a un ecosistema de emprendimiento, habilidades para enfrentar con éxito los cambios en el medio.

A) Cultura emprendedora B) Misión C) Proyecto de vida D) Valores

9.- Es algo esencial dentro del emprendedor que se define como un conjunto de características que te permiten desarrollar cualidades extraordinarias llevando a ser un mejor ser humano asertivo, decisivo, autocrítico, autocontrol, autoconfianza etc.

A) Filosofía del emprendedor B) Adquisitivo C) Intrapreneur D) Filósofo

10.- Se le considera a la persona con habilidades, capacidades y talento para descubrir oportunidades de negocios y desarrollar las actividades necesarias para ponerlas en funcionamiento.

A) Administrativo B) Adquisitivo C) Intrapreneur D) Emprendedor

11.- Según Solorzano es el tipo de emprendedor que busca donde hacer negocios, su característica es poca aversión al riesgo según clasificación de Solorzano.

A) Administrativo B) Visionario C) Intrapreneur D) Filósofo

12.- Se define como el emprendedor que lo caracteriza la rentabilidad por encima de todo cuenta con capital según clasificación de Solorzano.

A) Inversionista B) Adquisitivo C) Intrapreneur D) Persuasivo

13.- Se considera al emprendedor con perfil técnico, visión aguda para mejorar y tener menos errores según la clasificación de Solorzano.

A) Administrativo B) Especialista C) Intrapreneur D) Inversionista

14.- Identifica a quien pertenecen las siguientes características: Trabaja, supervisa y delega, checa resultados, además de definir estrategias y objetivos.

A) Misión B) Empresario C) Cliente D) Falta de inversión

15.- Identifica una de las características de los emprendedores que contribuye al desarrollo económico de nuestro país.

- A) Falta de empatía y creatividad dentro de la empresa B) Incubador y observación medida
C) Ser alguien dispuesto a aprender de manera constante y adaptarse a los cambios

Etapas 2: Creatividad, liderazgo y equipos de trabajo.

Elemento de competencia: Distinguir las características de la creatividad, identificar las habilidades de un emprendedor visionario, analizar la creatividad con liderazgo y equipos de trabajo para el logro exitoso de una organización en la gestión organizacional y el desarrollo personal.

16.- Determina que fase del proceso creativo se define a continuación: Entra en juego el pensamiento crítico para determinar si tiene valor lo que se creó en nuestra mente si en realidad funciona.

- A) Verificación B) Incubación C) Jeff B. D) Empresa

17.- Selecciona la respuesta correcta: cuenta con las cualidades de lógica, análisis y números.

- A) Clientes B) Hemisferio izquierdo C) Menciones D) Análisis

18.- Completa la palabra faltante en el siguiente concepto: _____ es la creatividad puesta en práctica, es crear nuevas ideas y llevarlas al campo de la producción.

- A) Creatividad B) Innovación C) Proyecto D) Valores

19.- _____ Creador del siguiente concepto creatividad: como necesaria para revelar el potencial de una empresa y de sus miembros, adelantar pautas, caminos establecidos, dando posibilidad de lograr cambios que no se limiten para competir y renovar ideas.

- A) Proyecto B) Capital C) Edward de Bono D) Jeff Bezos

20.- Permite a partir de la nada o de tan solo un concepto o idea vaga, generar y expresar pensamientos al azar.

- A) Analogías B) Cartografía mental C) Lluvia de ideas D) Lista verbal de verificación

21.- Es la herramienta que consiste en buscar semejanzas entre dos cosas, o de encontrar relaciones de uso o aplicaciones.

- A) Analogías B) Cartografía mental C) Lluvia de ideas D) Lista verbal de verificación

22.- Herramienta de creatividad visual y verbal utilizada para estructurar situaciones complejas durante la búsqueda de soluciones creativas.

- A) Analogías B) Cartografía mental C) Lluvia de ideas D) Lista verbal de verificación

23.- Selecciona el creador de la tipología que clasifica la creatividad en cinco categorías: Mimética, analógica, bisociativa, narrativa e intuitiva.

- A) Analogías B) Cartografía mental C) Jeff DeGraff D) Maslow

24.- Selecciona el creador de la tipología que clasifica la creatividad en dos tipos creatividad primaria y creatividad secundaria.

A) Analogías B) Cartografía mental C) Jeff DeGraff D) Maslow

25. - Herramienta que permite identificar factores clave y diferenciadores que los clientes valoran más, el alcance que tiene la competencia vs. nuestra propuesta y la posición en que se encuentra el proyecto/empresa.

A) Liderazgo B) Propuesta de valor C) Creatividad D) Curva de valor

26.- Bloqueo en los pensamientos ya contruidos y nuestra forma de ver la realidad están rígidos y no dejan espacio para dar cabida a nuevas ideas.

A) Bloqueo mental B) Bloqueo emocional C) Bloqueo perceptivo D) Bloqueo expresivo

27.- Su objetivo principal es tener en claro el diferenciador que es un paquete de características y no solo el producto o el servicio que se ofrecerá a los consumidores

A) Liderazgo B) Propuesta de valor C) Creatividad D) Curva de valor

28- Es una herramienta que permite identificar como se diferencia nuestra propuesta de la de la competencia, para ubicar su participación en el mercado.

A) Matriz ERIC B) Propuesta de valor C) Creatividad D) Curva de valor

29.- Persona con la capacidad de influir, motivar, organizar y llevar a cabo acciones para lograr sus fines y objetivos que involucren a personas y grupos en un marco de valores.

A) Emprendedor B) Líder C) Empresario D) Investigador

30.-Como define Lussier el siguiente concepto: Una unidad de individuos interdependientes con habilidades complementarias que están comprometidos con un propósito en común y un conjunto de metas de desempeño en común y responsabilidad.

A) Integridad B) Flexibilidad C) Equipo D) Dinero

31.- Relaciona la MATRIZ ERIC con su concepto correcto:

1.- Variables que hayan perdido valor con el tiempo y no dan ganancia.	a) Crear
2.- Es ofrecer algún elemento que la competencia no haya otorgado antes.	b) Reducir
3.- Prestar atención en aquellos elementos que los clientes si valoran ya que esto permite dar un mejor servicio.	c) Incrementar
4.- Identificar aquellos aspectos que son valorados importantes para la empresa.	d) Eliminar

A) 1d2a3c4b B) 1b2c3a4d C) 1b2a3c4d D) 1b2d3a4c

32.- Los siguientes componentes a qué pertenecen : Autoconocimiento, autoestima, autonomía, autogestión, automotivación. Selecciona la respuesta correcta.

A) Bloqueo expresivo

B) Autoliderazgo

C) Perceptivo

D) Clientes

Etapas 3: Filosofía empresarial o de negocios.

Elemento de competencia: Identificar los conceptos de una empresa, tipos de y elementos de la filosofía empresarial. Reconocer la importancia de los modelos de negocios mediante el desarrollo de una propuesta de emprendimiento. Analizar la situación de proyectos a través del FODA, objetivos SMART de emprendimiento y análisis para metas alcanzables, medibles, así como los elementos básicos de una empresa para su emprendimiento.

33.- Se consideran como elementos para que las empresas mexicanas nazcan, crezcan y se mantengan vivas en el tiempo.

-Que sean capaces de competir a nivel mundial (competitivas)

-Que construyan liderazgo en los sectores de mayor valor a la economía.

-Que conviertan a la innovación en su karma sentido de vida.

34.- Según el INEGI el 72% son las que proporcionan empleos a más de 4 millones en el país.

MiPyMEs Micro, pequeñas y medianas empresas.

35.- Sectores según la clasificación de las empresas:

Industria, Comercio y Servicio.

36.- ¿Qué es lo que conforma lo siguiente: elementos de la empresa, áreas, metodologías, misión y visión?

Filosofía de la empresa o ADN de toda organización

37.- Define EMPRESA según la Real Academia Española de la Lengua

: es la unidad de organización dedicada a actividades industriales, mercantiles o de prestación de servicios con fines lucrativos.

38.- Creador del concepto de empresa es una organización social, por ser una asociación de personas, para la explotación de un negocio que tiene un determinado objetivo como el lucro o la atención de una necesidad social

: Idalberto Chiavenato

39.- Menciona las características esenciales de las empresas:

-Son organizaciones que tienen como fin tener un beneficio económico derivado de la venta de productos, bienes o servicios.

-Contratan capital/talento humano para la elaboración de sus productos, servicios y proporcionan a cambio una remuneración.

-Utilizan la administración para la organización de los recursos, definición de procesos y modelos de negocio para el buen funcionamiento y logro de su objetivo.

40.- Son las empresas que nacen de los negocios propios y van pasando de generación en generación.

Empresas familiares.

41.- Objetivos de la empresa:

Es lo que se quiere lograr con el emprendimiento idea de negocio, plasmar las ideas en papel, ponerles fecha y saber cómo se medirán para que, llegado el tiempo fijado, puedas evaluar si se si se alcanzaron o hubo cambios en el camino.

42.- Identifica la etapa relevante del sistema económico, con la respuesta correspondiente:

1.- A finales del siglo XV se caracterizó por ser un régimen de servidumbre, cultivo de tierra, finaliza con gremios y crea arte y oficio.	(3) Capitalismo Industrial
2.- La empresa deja de ser una unidad de producción y se convierte en una unidad financiera, tecnológica, banca y crédito. Siglo XX	(4) Revolución digital/actualidad
3.- Llamada revolución industrial transformando fábricas como unidades económicas de producción, manual a mecánico. Siglo XIX	(5) Mercantilismo
4.- Releva el enfoque en el desarrollo de la capacidad intelectual, uso de tecnología internet, conocimiento global y juntas de consejos para decidir. Siglo XXI	(1) Feudalismo
5.- Etapa importante para el comercio actividad básica, desarrollo nacional de agricultura, minería y manufactura, y gran capital para la industria. Siglo XVII - XVIII	(2) Capitalismo financiero/Corporativo

43.- RELACIONA LAS SIGUIENTES COLUMNAS: Elementos que conforman las empresas.

1.- Personas en la organización su aportación relevante intelectual o físico.	(2) Elementos inmateriales
2.- Lo suma a la organización, cultura, valores, creencias, comportamiento de los integrantes, imagen y logotipos.	(3) Elementos materiales
3.- Lo tangible lo que se cuenta, herramientas, cómputo, renta de oficina etc.	(4) Entorno
4.- Todo lo que rodea a la empresa clientes, competidores regulaciones etc.	(1) Capital humano

44.- Como se le conoce cuando la misión ha sido redactada, inspirada a clientes, consumidores, para que puedan reconocer de la manera correcta los productos o servicios.

Branding awareness

45.- Modelo de Negocios

Herramienta que permite establecer las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de productos o servicios, así como implementar estrategias, todo lo anterior vinculado a los recursos con los que cuenta la organización.

46.- Autor de Modelo de Negocios Canvas popular en los últimos 10 años experto en sistemas de la información, negocios, marketing, e innovación estratégica.

Alexander Osterwalder (suizo)

47.- Herramienta esencial en el análisis y mejora de negocios, es tener claro en el mercado en el mercado a quien se dirige el producto, recursos con lo que se cuenta, generar ingresos y tener una propuesta de valor.

Modelo de Negocios Canvas

48.- Es la alianza entre dos o más empresas buscan el mismo mercado coordinándose para un mejor beneficio.

Cooperación entre socios estratégicos y competidores

49.- Menciona las nueve etapas del modelo Canvas

1-Clientes 2-Propuesta de valor 3-Distribución y comunicación 4-Relación con los clientes 5-Ingresos 6-Recursos clave 7-Actividades clave 8-Aliados 9-Costos

50.- Tipo de relación cuando la empresa asegura la adquisición de los recursos que necesita para su operación.

Relación entre comprador y distribuidor

51.- A qué tipo de relación de alianza pertenece cuando se crea o desarrolla nuevos productos o servicios o empresa.

Unión de empresas

52.- Como se les conoce a los socios estratégicos, incluyendo tanto proveedores como socios (aquellos que aportan económicamente) y constituye una pieza fundamental ya que aportan recursos y se puede generar alianzas con ellos. Aliados (partners)

ETAPA 4 : Plan de Negocios

Elemento de competencia: Distinguir las partes elementales del proyecto de emprendimiento. Analizar el proyecto emprendedor, diagrama de flujo e identificar procesos clave. Elaborar un plan de negocios por medio de un escrito para evaluar la viabilidad del proyecto.

53.- Es la meta a la que aspira llegar la empresa en el mediano o largo plazo, una aspiración para el futuro.

A) Familiares

B) Misión

C) Visión

D) Negocio

54.- Es un proceso dinámico que apoya el proceso de desarrollo de nuevos negocios en etapas tempranas, algunas de sus funciones son: facilitar la formación de empresas innovadoras, estimulación, apoyo etc.

A) Familiares

B) Misión

C) Visión

D) Incubadoras de empresas

55.- Es aquel que le da forma a los proyectos emprendedores, además es actividad importante del proceso de incubación, presentación de proyectos ante inversionistas potenciales, para lograr que apoyen el financiamiento de las ideas de apoyo.

A) Familiares

B) Networking

C) Visión

D) Negocio

56.- Este concepto es una estrategia general de marketing que permite definir las acciones para la comercialización de nuestro producto o servicio se integra por precio, producto, punto de venta y promoción.

A) Plan 4 P

B) Misión

C) Visión

D) Negocio

57.- Se considera el derecho exclusivo concedido para proteger una invención, es un derecho exclusivo para impedir que otros exploten de modo comercial la invención durante un lapso, además este derecho tiene una vigencia de 20 años.

A) Plan 4 P

B) Misión

C) Visión

D) Patente

58.- Analiza el siguiente concepto eligiendo su respuesta correcta: Es un conjunto de derechos que puede poseer una persona física o jurídica sobre una invención, un diseño industrial, un signo distintivo (marca o nombre comercial), etc.

- A) Familiares B) Misión C) Propiedad Industrial D) Negocio

59.- Se le conoce como la razón de ser de la empresa, se plasma lo que se quiere hacer con base en el entorno actual en que se encuentre la organización y sobre todo para quien se hará.

- A) Familiares B) Misión C) Clientes D) Negocio

60.- Es un documento guía que permite la organización clara de un proyecto emprendedor, en él se aterrizan las ideas del proyecto al responder preguntas clave como, por ejemplo: ¿Cuál es la razón de ser del negocio?, ¿Cuál es la inversión requerida?, mercado objetivo y estrategias de crecimiento del proyecto y en cuanto tiempo.

- A) Familiares B) Plan de Negocios C) Clientes D) Organización