

Seguimiento Curso Habilidades Directivas y Gestión de Negocios

Nombre: _____ Emprendimiento Actual: _____

P1.- Las Microempresas tienen una gran brecha con las grandes y medianas empresas. ¿Qué acciones ayudan a reducir estas diferencias?

- A) Capacitarse constantemente
- B) Utilizar siempre las tecnologías más actuales
- C) Siempre competir contra las empresas rivales del mismo rubro
- D) Contratar a la mayor cantidad de personas posibles
- E) Bajar los precios por debajo del precio del mercado

P2.- ¿Cuáles de los siguientes comentarios corresponden a la realidad de la Microempresa? Escriba V si es verdadero y F si es falsa:

- _____ “Las Microempresas entregan más puestos de trabajo que las grandes empresas.”
- _____ “Es necesario estar constantemente capacitándose.”
- _____ “Siempre se debe competir contra nuestros rivales, tanto los grandes como los más pequeños.”
- _____ “Las grandes empresas se caracterizan por su flexibilidad, a diferencia de las microempresas que les cuesta más adaptarse al mercado.”

P3.- ¿Cuál de las siguientes frases define de mejor manera el concepto de “paradigmas”?

- A) Conjunto de reglas y normas que serán siempre verdaderos en el tiempo.
- B) Son concepciones personales que no se relacionan con la cultura colectiva.
- C) Son datos del futuro traídos al presente para que nos ayude en el pasado.
- D) Conjunto de creencias que las personas tienen sobre cómo funciona la realidad.
- E) Juicios falsos sobre uno mismo, una persona o comunidad.

P4.- ¿De qué forma los paradigmas influyen en nuestra empresa?

- A) Todos los paradigmas son positivos para nuestra empresa pues nos permiten tomar las decisiones óptimas.
- B) Dan seguridad a la empresa, porque nunca son subjetivos.
- C) Algunos paradigmas “encadenantes” nos imposibilitan avanzar e innovar.
- D) Todos los paradigmas son perjudiciales
- E) No es bueno ser concientes de nuestros paradigmas, porque invalidarían nuestras decisiones.

P5.- ¿Qué son los quiebres?

- A) Son eventos que interrumpen nuestro transcurso cotidiano de la vida.
- B) Son eventos exitosos en los que nos vemos beneficiados
- C) Son acciones recurrentes o cotidianas.
- D) Corresponde a la quiebra de una empresa por no tener ventas.
- E) Son los problemas que afectan de forma importante nuestro negocio.

P6.- ¿Cuál es la importancia de los Quiebres? Escriba V si es verdadero y F si es falsa:

- “Los quiebres revelan solo los problemas con los que deberemos lidiar.”
- “¡Yo declaro quiebres constantemente! Así me puedo hacer cargo de las situaciones que ocurren y tomo medidas al respecto.”
- “Los quiebren nos permiten detectar cuáles son nuestras redes de apoyo, confianza y/o ayuda.”
- “Los quiebres son oportunidades para todos, independiente de quien los observe”
- “Un quiebre puede ser el principio del desarrollo de un nuevo producto o el comienzo de un emprendimiento.”

P7.- ¿Por qué las empresas definen estrategias?

- A) Las empresas definen estrategias para tomar acciones que les permitan conseguir el éxito.
- B) Establecen un conjunto de acciones planificadas anticipadamente para obtener un liderazgo en costos en el mercado.
- C) Definen el patrón de comportamiento que desarrollará la empresa por un año.
- D) Las estrategias permiten a las empresas generar un diagnóstico sobre el mercado que enfrenta la organización.
- E) Dados los objetivos de la empresa, se determina una estrategia como una planificación que alinea los esfuerzos y recursos de la empresa en pro de esos objetivos.

P8.- ¿Qué significa la sigla FODA?

- A) Fondos, Operativo, Dinero y Arbitraje
- B) Fortaleza, Optimización y Dar Amor
- C) Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas
- D) Fuerza, Optimismo, Determinación y Ánimo
- E) Fricciones, Operaciones, Datos y Acciones

P9.- Escriba V si es verdadero y F si es falsa. La herramienta del análisis “FODA” le permite:

- Identificar los factores internos y externos críticos de un emprendimiento para lograr una ventaja competitiva.
- Generar un balance anual de la empresa donde se evalúe el impacto del producto, el precio, la plaza y de la promoción que realiza la empresa.
- Definir acciones en la estrategia de empresa que se haya adoptado.
- Analizar los “pro” y “contra” de las diferentes opciones de una decisión cotidiana.

P10.- ¿Qué entiende usted por “redes sociales”?

- A) Corresponde a los amigos y familiares con los que se tiene contacto fluido y se les puede pedir apoyo o ayuda.
- B) Corresponde a los empleados o fuerza laboral con la que cuenta una empresa.
- C) Son las plataformas, hoy en día páginas web, que permiten que las personas estén en contacto y se comuniquen entre si, como Facebook o MSN.
- D) Son todas las relaciones que un individuo percibe como significativas o diferenciadas del resto de la sociedad.
- E) Son los grupos, asociaciones o corporaciones con las cuales las personas se relacionan o tienen la forma de poder acceder a ellas y a sus servicios.

P11.- ¿Cuáles son las ventajas de la asociatividad?

- A) Se fusionen las empresas en una sola empresa mucha más grande y competitiva.
- B) Empresas pequeñas que comparten la misma necesidad o segmento de clientes, asociadas pueden competir con empresas más grandes.
- C) Tienen más beneficios en créditos y apoyos gubernamentales.
- D) Son reconocidos como organizaciones de microempresas.
- E) Beneficios tributarios, entre más asociaciones más descuento.

P12.- ¿Cuáles de los siguientes comentarios son veraces? Escriba V si es verdadero y F si es falsa:

- “Existen clientes internos y externos a la empresa.”
- “Los clientes son personas a las cuales les hemos dado autoridad para declarar si están conformes por nuestras acciones en un tema específico.”
- “Es más fácil captar a un nuevo cliente que conseguir fidelizar a uno ya existente.”
- “Para fidelizar a un cliente es necesario generar un vínculo de confianza entre el cliente y nuestra empresa.”

P13.- Dentro del “ciclo del trabajo” de una empresa ¿cuál es el actor que cumple un rol protagónico?

- A) El vendedor, porque es él quien realiza la venta.
- B) El cliente, porque es él quien compra el producto para satisfacer sus necesidades.
- C) El empresario, porque es él quien lleva el emprendimiento.
- D) El proveedor, porque es quien abastece la materia prima.
- E) El operario, porque es quien elabora el producto.

P14.- De las siguientes etapas ¿cuáles corresponden a las a las etapas que se observan en la Cadena de Suministro de un producto o servicio de una empresa?

- A) Descubrimiento del Quiebre/ Validación del Producto/ Creación de Cliente/ Construcción de la Compañía
- B) Diseño de la estrategia de Producción/ Búsqueda de Proveedores/ Logística de Abastecimiento/ Procesamiento/Tratamiento de Residuos
- C) Suministro de Materia Prima/ Elaboración del Producto/Mercadeo/ Ventas
- D) Estimación de la demanda/ Instalaciones/ Localización/ Proceso Productivo/ Control de Inventario/ Distribución.
- E) Ninguna de las anteriores

P15.- De las siguientes definiciones. Escriba V si la definición es válida y F si es falsa:

- “Marketing es el proceso de satisfacer necesidades o deseos de los clientes, reteniéndolos y fidelizándolos para obtener ganancias de esto”
- “La estrategia de marketing consiste sólo en hacer la publicidad del negocio.”
- “El marketing se orienta a crear una imagen comercial del producto enfocándose en sus características.”
- “Marketing es el proceso de gestión responsable de identificar, anticipar y satisfacer los requerimientos de los clientes de forma desinteresada.”

P16.- ¿En cuál de las siguientes alternativas se representa mejor el concepto de segmentación de clientes y targeting?

- A) “Mi empresa vende productos especializados a personas con necesidades diferentes”
- B) “Mi producto está dirigido a las diferentes personas de la ciudad”
- C) “Es bueno clasificar a los clientes por sus diferentes necesidades, pues nos permitirá crear un producto que les sirva a todos”
- D) “La publicidad debe estar construida para que todas las personas puedan interesarse por el producto o servicio”
- E) “Todos los clientes merecen ser tratados igual.”

P17.- ¿Cuándo termina la venta?

- A) Cuando se recauda el total del precio de venta del producto.
- B) Nunca.
- C) Cuando el cliente está satisfecho por el servicio o producto.
- D) Cuando queda claro cuáles van a ser las condiciones de la venta.
- E) Cuando se paga, al menos, al primer adelanto.

P18.- La importancia en la separación de los dineros hace referencia a:

- A) Diferenciar los dineros que entran por clientes fidelizados de los que entran por clientes nuevos.
- B) Diferenciar los dineros del producto principal de la compañía de los demás productos.
- C) Diferenciar los egresos de dineros fijos de los egresos variables.
- D) Diferenciar los dineros que corresponden a la empresa de los que corresponden al sueldo del empresario.
- E) Diferenciar los ingresos de dinero constante de los variable.

P19.- Clasifique cada uno de los siguientes costos y gastos según su criterio, colocando una “C” a los costos y una “G” a los gastos:

___	Pago de mano de obra por día.	___	Publicidad.
___	Pago de alquiler.	___	Compra de materiales y accesorios.
___	Pago de impuestos municipales.	___	Compra de envoltorios.

P20.- De las siguientes definiciones. Escriba V si la definición es valida y F si es falsa:

- ___ “La utilidad corresponde al total de los ingresos menos el total de los egresos.”
- ___ “Los costos son los egresos que tiene una empresa, es decir, materia prima, instalaciones, personal administrativo, maquinarias, operarios, entre otros.”
- ___ “Un costo fijo importante son los costos de la materia prima para la cantidad de productos que se elaboran.”
- ___ “Costo de oportunidad es aquel valor o utilidad que se sacrifica por elegir una alternativa A y despreciar una alternativa B.”