

## PREGUNTAS DEL CURSO DE AUTOCONOCIMIENTO, INNOVACION Y EMPRENDIMIENTO

1.- Innovación es:

- a) Introducción en el mercado de un bien o servicio ya existente, con el cual los consumidores están familiarizados.
- b) La innovación jamás es elemento clave de la competitividad.
- c) Crear o modificar un producto e introducirlo en el mercado.
- d) Propiciar espacios de creatividad sin tener en cuenta la originalidad.
- e) Ninguna es válida.

2.- Teniendo en cuenta la innovación, marque la alternativa que Usted considere válida.

- a) La innovación es elemento clave de la competitividad
- b) Apertura de un nuevo mercado en un determinado lugar.
- c) Creación de una nueva fuente de suministro de materia prima o productos semielaborados.
- d) Introducción de un nuevo método de producción o metodología organizativa.
- e) Todas las alternativas son válidas.

3.- La innovación viene a ser un motor de tres tiempos donde se considera:

- a) Ideas, Producto y mercado
- b) Mercado, creatividad y producto
- c) Ideas, innovación y mercado
- d) Innovación, mercado, resultados
- e) Ideas, valor y resultado.

4.- La innovación se da cuando:

- a) El cliente evita comprar el producto, bien o servicio.
- b) Se presenta el invento de un nuevo bien, servicio o producto y este no lo aceptan.
- c) Es lo que el mercado acepta.
- d) Se valora el invento, pero no lo consumen.
- e) Todas las alternativas son válidas.

5.- Se considera formula para tener buenas ideas

- a) Resolviendo problemas
- b) Detectar oportunidades sociológicas
- c) Analizando la competencia
- d) Explorar la orilla del negocio
- e) Todas son válidas

6.- Cuando hablamos de colaboración o cocreación nos referimos a:

- a) Crear metodologías para crear ideas provenientes de fuera de la organización.
- b) Crear metodologías y mecanismos adecuados para aprovechar las ideas y aportaciones de todos los miembros de la organización.
- c) Crear nuevos productos y servicios innovadores a partir de otros ya existentes.
- d) Llegar a acuerdos de colaboración con otras empresas sean o no de nuestro sector, para innovar con productos o servicios que no podríamos lanzar de otro modo.
- e) Todas son válidas.

7.- Marque la alternativa correcta:

- a) Detectando oportunidades sociológicas; es identificar los diferentes comportamientos como costumbres, hábitos y gustos alimentarios.
- b) Resultados; es el combustible que hace funcionar el motor de la innovación y un elemento imprescindible para conseguirlo consiste en saber gestionar la curva de inversiones/resultados.
- c) Mejoras en los productos ya existentes: aportan un mejor desempeño o un mayor valor de percepción y sustituyen a los existentes. (celular)
- d) Reposicionamiento: productos existentes que son dirigidos hacia nuevos mercados o segmentos.
- e) Todas son válidas.

8.- La innovación radical se da cuando se produce alguna de estas situaciones:

- a) La introducción de un nuevo bien (uno que no es todavía familiar a los consumidores) o de una nueva calidad de un bien.
- b) La apertura de un nuevo mercado.
- c) La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas o de bienes semifabricados.
- d) La introducción de un método de producción, de uno no probado por la experiencia en la rama de la manufactura de que se trate, puede consistir simplemente en una forma nueva de manejar comercialmente una mercancía.
- e) Todas son válidas.

9.- La innovación incremental es:

- a) La introducción de un nuevo bien
- b) Para innovar es preciso ideas
- c) Implica analizar las múltiples aplicaciones que se pueden dar a las novedades tecnológicas.
- d) Son mejoras sobre la tecnología existente, cambios relativamente menores en los productos y procesos actuales,
- e) Ninguna es correcta.

10.- La innovación de proceso es:

- a) Comercialización de un producto tecnológicamente distinto o mejorado.
- b) La conquista de una nueva fuente de aprovisionamiento de materias primas.
- c) ocurren cuando hay un cambio significativo en la tecnología de producción de un producto o servicio también ocurre cuando se producen cambios significativos en el sistema de dirección y/o métodos de organización.
- d) Conocimiento tecnológico es muy diferente del ya existente y lo hace obsoleto.
- e) Todas son válidas.

11.- Marque la alternativa correcta:

- a) Reducciones de costes: proporcionan un rendimiento similar a los productos existentes a menor coste (fabricación de medicinas genéricas para reducir el gasto en farmacia).
- b) Incorporaciones a líneas de productos ya existentes: son productos nuevos que complementan una línea establecida de una empresa.
- c) Innovaciones comerciales; nueva presentación de un producto, una nueva forma de distribución de un producto dado, una nueva campaña publicitaria o un nuevo envase, entre otros.

- d) Innovaciones administrativas; incluye normas, mecanismos, procedimientos y estructuras que se usan en el sistema administrativo.
- e) Todas son correctas.

12.- Según Schumpeter innovación es:

- a) Utilización de una fuente ya existente de suministro de materia prima o productos semielaborados.
- b) Implementación de una estructura ya existente en un mercado.
- c) Introducción en el mercado de un nuevo bien o servicio, con el cual, los consumidores aún no están familiarizados.
- d) La innovación es elemento clave de la competitividad.
- e) Todas son válidas.

13.- El emprendimiento es:

- a) Tan solo un reto.
- b) Es una forma de ser y actuar ante determinadas circunstancias.
- c) Consecuencia no natural del modo de pensar como emprendedor.
- d) Es trabajar para los demás.
- e) Ninguna es válida.

14.- Marque la alternativa correcta:

- a) El Emprendedor es una persona que quiere trabajar para sí mismo, busca tener independencia económica, generar su propia fuente de ingresos, y sobre todo, crear su propia empresa.
- b) Saben muy bien que el camino a emprender es sencillo.
- c) El emprendedor sabe muy bien que el camino a emprender es sencillo, y es a veces largo y en algunos casos inciertos, sin embargo, siguen adelante.
- d) El emprendedor tiene como punto de partida, su motivación y su voluntad que no facilita crear su proyecto.
- e) Ninguna es válida.

15.- Se considera componente de la actitud del emprendedor.

- a) Liderazgo moral
- b) Trabajo bajo presión.
- c) Consensualidad
- d) Proactividad
- e) Todas son válidas.

16.- Son actitudes del emprendedor:

- a) Abrir los propios caminos
- b) Proactividad
- c) Confrontar sus miedos
- d) Saber que nada es gratis.
- e) Todas son válidas.

17.- Teniendo en cuenta el siguiente caso: "A María se le ocurrió preparar comida a los trabajadores de una obra muy cercana a su casa, dado que por el sitio no había restaurantes para ellos. Luego de hacer un estudio del entorno y de los recursos económicos que requería,

lanzo su negocio de comida con mucho éxito". Marque la capacidad de emprendimiento que tiene María.

- a) Proactividad
- b) Explorando la orilla del negocio
- c) Analizando la competencia
- d) Hibridar
- e) Búsqueda constante de nuevas oportunidades.

18.- Analice el siguiente caso: "Luego del incendio del mercado central donde Juana tenía toda su mercadería, ella se armó de coraje y decidió salir adelante. Con la ayuda de sus familiares y amigos, pudo nuevamente buscar dinero prestado para comprar nueva mercadería. Al poco tiempo su negocio de venta de toallas y sábanas nuevamente empezó a ser rentable". Ahora marque la capacidad que ha demostrado Juana.

- a) Búsqueda constante de nuevas oportunidades.
- b) Analizando la competencia.
- c) Compromiso con actividades que realizas
- d) Persistencia y capacidad para enfrentar problemas.
- e) Ninguna es válida.

19.- Analice el siguiente caso: "Un buen amigo de Rodrigo le ofreció que ingrese como socio en una empresa de tortas. Para ello, el amigo le exigió a Rodrigo un aporte dinerario para empezar el negocio. Antes de tomar una decisión, Rodrigo evaluó si el negocio iba a ser próspero. Luego de varias semanas de evaluación tomó la decisión que el negocio no era rentable decidiendo no aceptar la propuesta. El amigo empezó el negocio con otros socios. Lamentablemente, luego de dos años, el negocio fue cancelado porque los ingresos obtenidos no cubrían los gastos del negocio debido a una mala planificación. "Marque la capacidad que ha demostrado Rodrigo.

- a) Persistencia y capacidad para enfrentar problemas.
- b) Analizando la competencia
- c) Evaluar riesgos.
- d) Compromisos con actividades que realizas
- e) Proactividad.

20.- Analiza el siguiente caso: "Gonzalo acaba de recibirse como técnico en reparación de celulares y ha abierto una tienda de reparación de estos teléfonos. Sabe que debe estar en constante contacto con la información de los nuevos modelos de celulares que salen y para ello acude mucho a Internet. Descarga diariamente manuales de los últimos celulares que salen en el mercado. El siempre esta actualizado." Ahora marque la capacidad que considere que ha puesto de manifiesto Gonzalo.

- a) Fijación de metas
- b) Evaluar riesgos
- c) Búsqueda de información.
- d) Compromiso con actividades que realizas
- e) Planificación sistemática.