

## PRUEBA DE EVALUACIÓN

1. Elabore, con ayuda del software del curso DIAGNÓSTICO, la valoración de las ideas de negocio recogidas en el capítulo 2.
2. A partir de los ejemplos que ha valorado, especifique qué variables del entorno general hemos de prestar mayor atención, a la hora de posicionar un nuevo negocio que se dedicará a la comercialización de un software diseñado dentro de un Parque Industrial (ejemplo PTA).
3. ¿Qué diferencia vislumbra entre Posición Competitiva y Estratégica?
4. Un nuevo negocio a posicionar en una ciudad andaluza, requiere una inversión de 85.000€, estimándose unos *inflows* (entradas de dinero) de 35.000€ anuales y unos *outflows* (salidas de dinero) de 5.000€ anuales. ¿Cuándo estima que se alcanzaría el Punto Muerto (Umbral de Rentabilidad)?, es decir determine el tiempo necesario para empezar a obtener beneficios.
5. Emita un sucinto informe sobre la viabilidad empresarial de la cuestión anterior, teniendo en cuenta únicamente, la información aportada (Pre-Viabilidad).

- Respuestas acertadas en un 70 por ciento ó más, indican buen aprovechamiento del curso. Al no aportarse soluciones a las cuestiones ofertadas, el lector debe autocalificarse, con criterio objetivo.
- Porcentajes menores aconsejan leer de nuevo el texto y asimilar mejor los conceptos de Dirección Estratégica.