

## Objetivos del examen para ESB (original)

### Dominios objetivos

#### 1. El Emprendedor:

- 1.1 Identificar las características de los emprendedores
- 1.2 Dado un escenario que incluye un resultado de autoevaluación, identificar las fortalezas, debilidades y tolerancia al riesgo que identifica la autoevaluación y cómo compensarlas con servicios
- 1.3 Ante un escenario, reconocer una oportunidad de negocio
- 1.4 Identificar los riesgos, beneficios, oportunidades y desventajas de ser emprendedor

#### 2. Reconocimiento de Oportunidades:

- 2.1 Identificar los beneficios y desventajas de los diferentes tipos de oportunidades (por ejemplo, iniciar un nuevo negocio, comprar un negocio existente y comprar una franquicia)
- 2.2 Dado un escenario, analizar la demanda del bien o servicios u oportunidades en un entorno
- 2.3 Ante un escenario, identificar los clientes o clientes potenciales de un negocio
- 2.4 Ante un escenario, reconocer una propuesta de valor

#### 3. Iniciar un negocio:

- 3.1 Identificar los propósitos y el valor de un plan de negocios
- 3.2 Identificar la estructura legal apropiada, los beneficios y desventajas de las diferentes estructuras legales para una empresa
- 3.3 Dado un escenario, identificar diferentes tipos de licencias y regulaciones que se requieren
- 3.4 Identificar los beneficios y desventajas de diversas fuentes de financiación inicial: capital (amigos/familia, ángeles, empresas), deuda (banco, tarjetas de crédito, préstamos personales) y subvenciones (gobierno, fundaciones, empresas).
- 3.5 Dado un escenario, identificar el soporte que está disponible para el negocio. a nivel local, estatal y federal
- 3.6 Identificar las prácticas éticas y las responsabilidades sociales de un negocio
- 3.7 Identificar posibles estrategias de salida de un negocio

## 4. Operaciones Comerciales:

- 4.1 Dado un escenario, identificar puestos clave y necesidades de capital humano (incluidas compensaciones y beneficios)
- 4.2 Dado un escenario, determine si el propietario puede completar el trabajo o si se necesitan empleados o proveedores de servicios.
- 4.3 Dado un escenario, identificar los impuestos que se requieren
- 4.4 Dado un escenario, identificar cuestiones de propiedad intelectual de marcas, derechos de autor y patentes.
- 4.5 Dado un escenario, identificar los procedimientos operativos estándar (p. ej., configuración, conducta, controles internos, separación de funciones)
- 4.6 Dado un escenario, identificar los factores que llevaron a la sostenibilidad
- 4.7 Dado un escenario, identificar hitos como parte de una estrategia de crecimiento

## 5. Marketing y Ventas:

- 5.1 Dado un escenario, desarrollar una estrategia de ventas e identificar las características de una venta exitosa.
- 5.2 Dado un escenario, identificar y analizar los costos/beneficios de encontrar clientes
- 5.3 Dado un escenario, identificar cómo retener clientes y desarrollar una relación con clientes habituales
- 5.4 Dado un escenario, determine el valor y los métodos de comunicación, incluidos: sitios web, folletos, redes sociales y publicidad.

## 6. Gestión Financiera:

- 6.1 Dado un escenario, interpretar estados financieros básicos como estados de resultados y balances.
- 6.2 Dado un escenario, identificar los factores que influyen en las calificaciones crediticias y la importancia de una calificación crediticia positiva.
- 6.3 Dada una lista de gastos, identifique cuáles son fijos y cuáles son variables.
- 6.4 Dado un escenario, identifique los factores que impactan el precio al cliente
- 6.5 Dado un escenario, identificar y analizar el flujo de efectivo, incluyendo cuentas por cobrar, cuentas por pagar, inventario y deuda
- 6.6 Dado un escenario, crear un presupuesto de flujo de efectivo
- 6.7 Dado un escenario, identificar el punto de equilibrio del negocio.