

# EXAMEN UNIDAD 1 Gestion Financiera

Se ha registrado el correo del encuestado (211u0252@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

Untitled Question

30 puntos

	Es el área encargada de planificar y controlar los ingresos y gastos de la empresa.	Garantizar una gestión eficiente de los recursos para maximizar la rentabilidad, minimizar costes y aumentar el valor de la empresa.	Que hace un gestor financiero?	Es el área que se encarga de la administración diaria de los recursos financieros de la empresa.	Detectar obstáculos con antelación de manera que se puedan tomar mejores decisiones.
Objetivo de la gestion financiera	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion Operativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>
Una buena gestion Financiera permite:	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
El gestor financiero es el responsable de administrar y supervisar todas las actividades financieras de la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestión presupuestaria	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Existen 5 etapas que describen cómo es el proceso de adopción de los productos nuevos.

5 puntos

- conciencia, interes, evaluación, prueba y adopción.
- Innovadores, primeros adoptantes, mayoría temprana y tardía, rezagados.

Innovadores

5 puntos

- Estos tipos de adoptantes de la innovación conforman una porción más integrada en el sistema. Representan un 13,5% de la población y son vistos por los demás como líderes en opinión.
- Poseen cierto grado de liderazgo sobre los demás posibles adoptantes.

Estos tipos de adoptantes de la innovación, que intervienen en la curva de adopción de la innovación, tienen estas características:  
No asumen demasiados riesgos.

5 puntos

- Mayoría temprana
- rezagadoz
- ninguna de las dos

Los individuos en esta categoría adoptarán una innovación después que el miembro promedio de la sociedad.

5 puntos

- early adopters
- Mayoría tardía
- rezagadoz

La clave cuando estamos lanzando un nuevo negocio es hacer foco en los visionarios, 5 puntos  
esos clientes que tiene un perfil de negocio y sienten un dolor claro y tangible  
que tu producto puede solucionar.

- falso
- verdadero

**la elección del momento apropiado para su lanzamiento y la estrategia de marketing inicial.** 5 puntos  
Ambos factores son especialmente críticos en el caso de innovaciones basadas en tecnológicas rompedoras o disruptivas.

- falso
- Verdadero

- Opción 1

30 puntos

el anuncio en los medios de comunicación de la aparición de un avance tecnológico desencadena el interés de la sociedad y de la industria en ser los primeros en explotar la innovación tecnológica.

Algunos desarrolladores de tecnología y clientes abandonan, otros sobreviven.

La reacción temprana de algunos agentes provoca una burbuja de inversión.

Los beneficios reales de la innovación, se hacen evidentes mediante resultados demostrados y aceptados.

Algunos de los primeros en adoptar la tecnología superan los obstáculos iniciales, comienzan a experimentar beneficios y comprometen nuevos esfuerzos para seguir adelante.

Este patrón de comportamiento sociológico a una novedad extensible a muchos campos, entre ellos el de la tecnología emergentes donde son conocidas como

Rampa consolidación	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lanzamiento	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Productividad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expectativas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Abismo	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Curvas de Hype	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>				

Define con tus propias palabras que es el valle de la muerte

10 puntos

Se refiere a la fase crítica que enfrentan las startups durante sus primeros años, donde los costos superan los ingresos, creando una situación financiera negativa

Este formulario se creó en INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA.

# EXAMEN UNIDAD 1 Gestion Financiera

Se ha registrado el correo del encuestado (211u0215@alumno.itssat.edu.mx) al enviar este formulario.

Untitled Question

30 puntos

	Es el área encargada de planificar y controlar los ingresos y gastos de la empresa.	Garantizar una gestión eficiente de los recursos para maximizar la rentabilidad, minimizar costes y aumentar el valor de la empresa.	Que hace un gestor financiero?	Es el área que se encarga de la administración diaria de los recursos financieros de la empresa.	Detectar obstáculos con antelación de manera que se puedan tomar mejores decisiones.
Objetivo de la gestion financiera	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestion Operativa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>
Una buena gestion Financiera permite:	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
El gestor financiero es el responsable de administrar y supervisar todas las actividades financieras de la empresa	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Gestión presupuestaria	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input checked="" type="radio"/>	<input type="radio"/>

Existen 5 etapas que describen cómo es el proceso de adopción de los productos nuevos.

5 puntos

- conciencia, interes, evaluación, prueba y adopción.
- Innovadores, primeros adoptantes, mayoría temprana y tardía, rezagados.

Innovadores

5 puntos

- Estos tipos de adoptantes de la innovación conforman una porción más integrada en el sistema. Representan un 13,5% de la población y son vistos por los demás como líderes en opinión.
- Poseen cierto grado de liderazgo sobre los demás posibles adoptantes.

Estos tipos de adoptantes de la innovación, que intervienen en la curva de adopción de la innovación, tienen estas características:  
No asumen demasiados riesgos.

5 puntos

- Mayoría temprana
- rezagadoz
- ninguna de las dos

Los individuos en esta categoría adoptarán una innovación después que el miembro promedio de la sociedad.

5 puntos

- early adopters
- Mayoría tardía
- rezagadoz

La clave cuando estamos lanzando un nuevo negocio es hacer foco en los visionarios, 5 puntos  
esos clientes que tiene un perfil de negocio y sienten un dolor claro y tangible  
que tu producto puede solucionar.

- falso
- verdadero

**la elección del momento apropiado para su lanzamiento y la estrategia de marketing inicial.** Ambos factores son especialmente críticos en el caso de innovaciones basadas en tecnológicas rompedoras o disruptivas. 5 puntos

- falso
- Verdadero

- Opción 1

30 puntos

el anuncio en los medios de comunicación de la aparición de un avance tecnológico desencadena el interés de la sociedad y de la industria en ser los primeros en explotar la innovación tecnológica.

Algunos desarrolladores de tecnología y clientes abandonan, otros sobreviven.

La reacción temprana de algunos agentes provoca una burbuja de inversión.

Los beneficios reales de la innovación, se hacen evidentes mediante resultados demostrados y aceptados.

Algunos de los primeros en adoptar la tecnología superan los obstáculos iniciales, comienzan a experimentar beneficios y comprometen nuevos esfuerzos para seguir adelante.

Este patrón de comportamiento sociológico a una novedad extensible a muchos campos, entre ellos el de la tecnología emergentes donde son conocidas como

Rampa consolidación	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Lanzamiento	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Productividad	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>
Expectativas	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>
Abismo	<input type="checkbox"/>					
Curvas de Hype	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>

Define con tus propias palabras que es el valle de la muerte

10 puntos

es el espacio existente entre la etapa de investigación y la salida al mercado de un medicamento. Se llama así porque proyectos biomédicos prometedores mueren en el proceso, sobre todo, por falta de fondos.

# Google Formularios



**Chedraui**  
cuesta menos

# CURVA DE HYPE CHEDRAUI

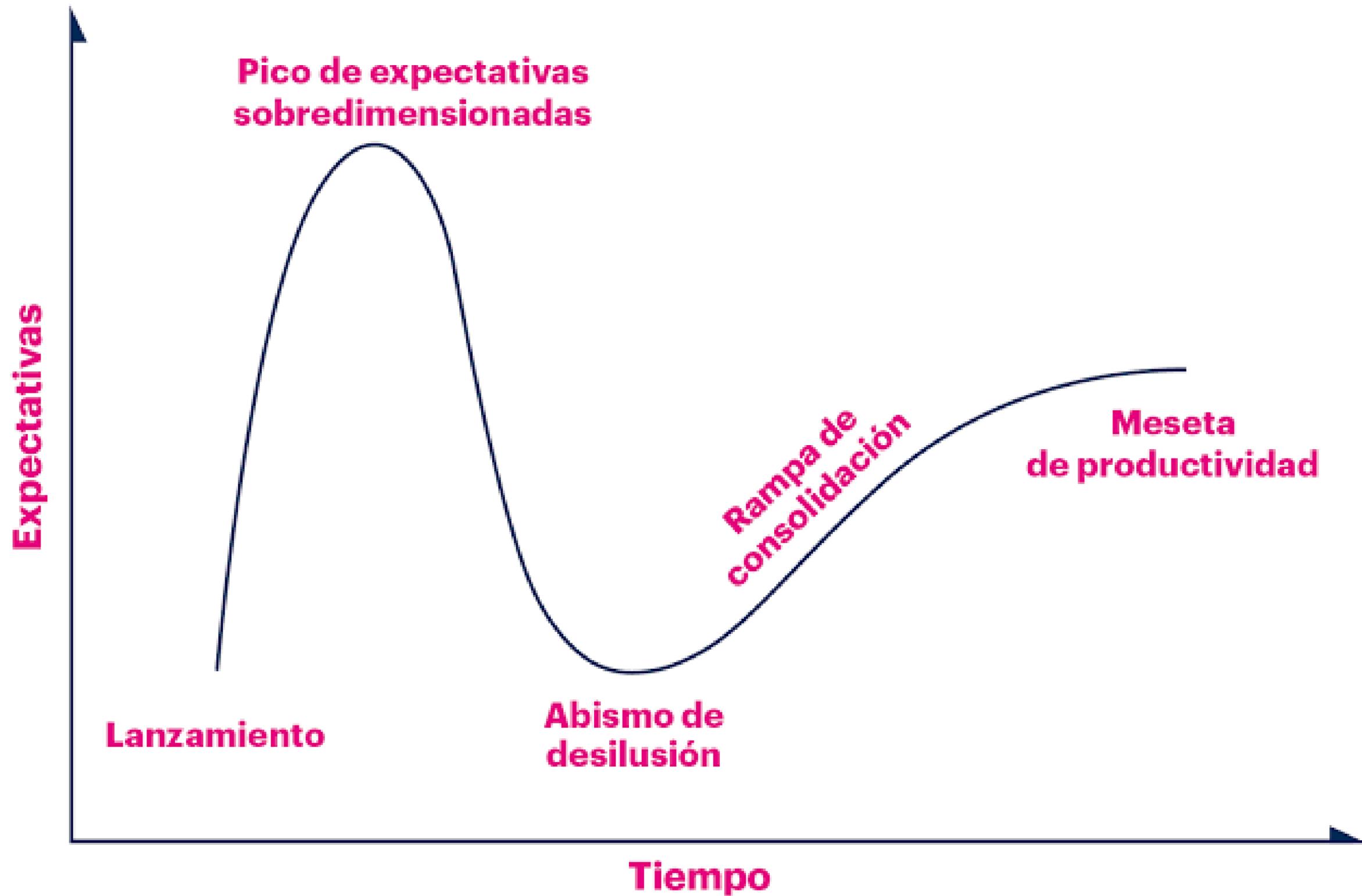
Baxin Pólito Fátima Alejandra  
Gestión Financiera para Proyectos de Innovación  
Administración 705-A

---

# CONTENIDOS

---

- Curva de Hype
- Lanzamiento
- Pico de expectativas
- Abismo de desilusión
- Rampa de consolidación
- Meseta de productividad



## **LANZAMIENTO**

- Descripción: Momento en que la tecnología o tipo de herramienta da sus primeros pasos.
- Posición de la curva: Comienza a ascender.

## **PICO DE EXPECTATIVAS**

- Descripción: La tecnología genera un gran entusiasmo y se le atribuye un potencial transformador exagerado.
- Posición de la curva: Alcance el punto más alto.

## **ABISMO DE DESILUSIÓN**

- Descripción: Las expectativas excesivas no se cumplen, lo que provoca una pérdida de interés general.
- Posición de la curva: Desciende abruptamente, reflejando la desilusión.

## **RAMPA DE CONSOLIDACIÓN**

- Descripción: Se empiezan a desarrollar aplicaciones prácticas y beneficios concretos.
- Posición de la curva: Aumento gradual de las expectativas.

## **MESETA DE PRODUCTIVIDAD**

- Descripción: La tecnología se adopta de manera generalizada. Se ha demostrado su valor y las expectativas se alinean con la realidad.
- Posición de la curva: Se estabiliza en un nivel alto, indicando una aceptación consolidada.

# LANZAMIENTO

En esta etapa en marzo de 2017 Chedraui abre sus puertas en San Andrés Tuxtla, lanza su plataforma de comercio en 2018. Este paso es visto como una innovación importante para la cadena. También anuncia mejoras en su aplicación móvil y alianzas con servicios de entrega.





# PICO DE EXPECTATIVAS

En 2020, con el crecimiento del comercio en línea debido a la pandemia de COVID-19, Chedraui se convierte en una opción relevante para quienes desean comprar sin salir de casa. Los consumidores tienen altas expectativas en cuanto a la disponibilidad de productos y la rapidez de las entregas.

# ABISMO DE DESILUCIÓN

Durante el mismo periodo, muchos usuarios comienzan a experimentar problemas con la plataforma en línea: entregas retrasadas, productos agotados o errores en el sistema. Esto provoca críticas en redes sociales y en plataformas de reseñas.

# RAMPA DE CONSOLIDACIÓN

En 2021, Chedraui invierte en mejorar su logística y servicio de atención al cliente, además de optimizar su plataforma digital. También lanzan promociones y programas de lealtad más atractivos. Poco a poco, logran restaurar la confianza de los consumidores al ofrecer un servicio más eficiente.

Tu súper en Chedraui,  
siempre en línea



# MESETA DE PRODUCTIVIDAD

Actualmente la plataforma de comercio en línea de Chedraui funciona de manera más estable, las expectativas de los consumidores son más realistas, y la empresa encuentra un buen balance entre sus tiendas físicas y sus servicios digitales. La cadena sigue creciendo, pero de manera más sostenida y con una imagen más sólida.

**Thank  
YOU**

**Baxin Pólito Fátima Alejandra**

## LISTA DE COTEJO PARA TRABAJO DE INVESTIGACION

DATOS GENERALES			
Nombre del(a) alumno(a): BAXION POLITO FATIMA ALEJANDRA			
GRUPO:	705 A	CARRERA:	LICENCIATURA EN ADMINISTRACION

INSTITUTO TECNOLÓGICO SUPERIOR DE SAN ANDRÉS TUXTLA	NOMBRE DEL CURSO: GESTION FINANCIERA PARA PROYECTOS DE INNOVACION.
NOMBRE DEL DOCENTE: L.A CARLOS DE JESUS MORTEO PEÑA	FIRMA DEL DOCENTE

### DATOS GENERALES DEL PROCESO DE EVALUACIÓN

PRODUCTO: INVESTIGACION DE LA UNIDAD 1 "CURVA DE HYPPE"	FECHA: 30 / SEPT/2024	PERIODO ESCOLAR: SEP24-ENE25
---------------------------------------------------------	-----------------------	------------------------------

### INSTRUCCIONES DE APLICACIÓN

Revisar las actividades que se solicitan y marque con una X en los apartados "SI" cuando la evidencia se cumple; en caso contrario marque "NO". En la columna "OBSERVACIONES" escriba indicaciones que puedan ayudar al alumno a saber cuáles son las condiciones no cumplidas, si fuese necesario.

VALOR DEL REACTIVO	CARACTERÍSTICA A CUMPLIR (REACTIVO)	CUMPLE		OBSERVACIONES
		SI	NO	
2.5%	Presentación El trabajo cumple con los requisitos de: a. Buena presentación	X		
2.5%	b. Introducción	X		
2.5%	c. Ortografía	X		
2.5%	d. Desarrollo coherente del tema	X		
2.5%	e. citar fuentes de información	X		
5%	Enfoque: buscar información para dar respuestas satisfactorias a cuestionamientos sobre fenómenos, estudiar profundamente un problema a fin de obtener datos suficientes que permitan hacer ciertas proyecciones.	X		
5%	<b>Elaboración:</b> Debe partir de una selección adecuada de la información	X		
2.5%	Responsabilidad: Entregó la investigación documental en la fecha y hora señalada.	X		

	CALIFICACIÓN	20%
--	--------------	-----