

ESB

Entrepreneurship
and Small Business



CERTIPORT®
A PEARSON VUE BUSINESS

BUSINESS
Fundamentals
CERTIFICATIONS

RESUMEN DEL PROGRAMA

P ¿Cuál es la mejor manera de convertir estudiantes de negocios en universitarios y profesionales preparados?

R Obtener la certificación ESB: Emprendimiento y Pequeñas Empresas

CERTIFICACIÓN ESB OBJETIVOS DE EXAMEN

La certificación ESB consiste en un examen de 50 minutos con 45 preguntas cubriendo los siguientes objetivos:

- El Emprendedor
- Gestión Empresarial
- Iniciar un Negocio
- Operaciones Comerciales
- Marketing y Ventas
- Gestión Financiera

APROBADO POR:
**NETWORK
FOR TEACHING
ENTREPRENEURSHIP**

¿Qué es la Certificación (ESB): Emprendimiento y Pequeñas Empresas?

ESB es la primer examen del nuevo Programa de Certificación de Negocios de Certiport®, que también incluirá exámenes de certificación en disciplinas de negocios como Marketing Digital y Finanzas. El examen ESB está diseñado para ser utilizado principalmente en entornos académicos, incluyendo escuelas de nivel superior, escuelas vocacionales y escuelas técnicas.

Se espera que los candidatos a la certificación ESB tengan conocimiento conceptual clave de los principios empresariales y de las pequeñas empresas, aunque no es necesario que los candidatos tengan experiencia en el mundo real como gerente de una pequeña empresa para tomar y aprobar el examen. La finalización exitosa de esta certificación validará habilidades y conocimientos para aquellos estudiantes interesados en trabajar en una profesión de habilidad media como su propio jefe y aquellos con aspiraciones empresariales y de negocios pequeños.

¿Por qué es importante estudiar y buscar la certificación en ESB?

Ya sea un salón de belleza en una gran ciudad metropolitana, una tienda de tacos en un lugar en auge o un garaje de reparación de coches en los suburbios, un número increíble de pequeñas empresas se pueden encontrar en casi todas partes. De hecho, en un informe reciente de Business.com, "cada minuto un nuevo negocio se inicia en los EE.UU. y de acuerdo con algunos, más del 50% de todos los trabajadores serán trabajadores por cuenta propia en 2020". (El Estado de la Pequeña Empresa en América, 2015, Business.com, énfasis añadido.)

La certificación ESB compromete y prepara a los candidatos que perseguirán un entrenamiento postsecundario adicional o aquellos que eligen ingresar al sector de la pequeña empresa inmediatamente después de graduarse. Los conceptos empresariales validados por esta certificación aseguran que estos estudiantes estén preparados para la universidad y la carrera.

Resultados positivos del candidato

El Departamento de Trabajo de EE. UU. y la Fundación Nacional para la Enseñanza del Emprendimiento (NFTE) citan estadísticas que subrayan los beneficios de la educación empresarial. Estos beneficios incluyen mejor desempeño académico, asistencia escolar, interés en asistir a la universidad, un aumento en las aspiraciones ocupacionales, así como el comportamiento de liderazgo. (*Fomento de la innovación futura: Educación para el Emprendimiento Juvenil, Departamento de Trabajo de los Estados Unidos*).

Un estudio realizado por Grunwald Associates sugiere además que cuando la certificación se añade al currículo, estadísticas como el rendimiento académico, la asistencia, las tasas de deserción y los promedios de calificaciones también mejoran. (Grunwald Associates LLC. (2012). *Seguimiento del Desempeño Estudiantil en la Educación Profesional: Curso de Tecnología Relacionada con Mejor Asistencia, GPAs más altos en la Florida*).

Disponibilidad

La nueva certificación de Certiport (ESB) de Emprendimiento y Pequeñas Empresas, los exámenes de simulación y currículo de apoyo se publicaron en enero de 2017. Los exámenes se encuentran disponibles como vouchers individuales, vouchers de retoma o campus site licenses.

Objetivos de la Certificación (ESB) de Emprendimiento y Pequeñas Empresas

La certificación ESB está diseñada para probar y validar conceptos y conocimientos de nivel básico en el emprendimiento y la gestión de pequeñas empresas. Estos conceptos básicos incluyen el espíritu empresarial; reconocer y evaluar oportunidades; planificar, iniciar y operar un negocio; marketing y ventas; y la gestión financiera.

Para cada concepto básico, el examen ESB certificará los conocimientos y habilidades sobre varios objetivos específicos:

OBJETIVOS DE EXAMEN

CONSEJO ASESOR

THE ESB ADVISORY BOARD:

Dave Lefkowitz
Louisiana Department of Education

Jenny Bradbury
Network for Teaching Entrepreneurship

Tom Gold
Network for Teaching Entrepreneurship

Gene Coulson
ENTRE-ED

Angela Pate
Career Source North Central Florida

James Wilcox
Mississippi Council of Economic Education

Phyllis Frankfort
Working in Support of Education

El Emprendedor:

- Identificar las características de los empresarios
- Dado un escenario que incluya un resultado de autoevaluación, identificar las fortalezas, debilidades y tolerancia al riesgo que la autoevaluación identifica y cómo compensar con los servicios
- Dado un escenario, reconocer una oportunidad de negocio
- Identificar los riesgos, los beneficios, las oportunidades e inconvenientes de ser un emprendedor

Reconocimiento de Oportunidades:

- Identificar los beneficios e inconvenientes de los diferentes tipos de oportunidades (p. ej. iniciar un nuevo negocio, comprar un negocio existente y comprar una franquicia)
- Dado un escenario, analizar la demanda de los bienes o servicios y las oportunidades en un entorno
- Dado un escenario, identificar los clientes o potenciales clientes de una empresa
- Dado un escenario, reconocer una proposición de valor

Iniciar un Negocio:

- Identificar los propósitos y el valor de un plan de negocios
- Identificar la estructura jurídica adecuada, los beneficios y los inconvenientes de las diferentes estructuras jurídicas de una empresa
- Dado un escenario, identificar los diferentes tipos de licencias y regulaciones que son requeridas
- Identificar los beneficios e inconvenientes de varias fuentes de financiamiento inicial: Equidad (amigos / familia, ángeles, riesgo), Deuda (banco, tarjetas de crédito, préstamos personales) y Subvenciones (gobierno, fundación, corporativo)
- Dado un escenario, identificar el apoyo disponible para el negocio a nivel local, estatal y federal
- Identificar las prácticas éticas y las responsabilidades sociales de una empresa
- Identificar posibles estrategias de salida para una empresa



Operaciones Comerciales:

- Dado un escenario, identificar posiciones clave y necesidades de capital humano (incluyendo compensación y beneficios)
- Dado un escenario, determinar si el trabajo puede ser completado por el propietario o si los empleados o los proveedores de servicios son necesarios
- Dado un escenario, identificar los impuestos que se requieren
- Dado un escenario, identificar las cuestiones de propiedad intelectual de las marcas, los derechos de autor y las patentes
- Dado un escenario, identificar los procedimientos operativos estándar (por ejemplo, configuración, conducta, controles internos, separación de tareas)
- Dado un escenario, identificar los factores que conducen a la sustentabilidad
- Dado un escenario, identificar hitos como parte de una estrategia de crecimiento

Marketing y Ventas:

- Dado un escenario, desarrollar una estrategia de ventas e identificar las características de una venta exitosa
- Dado un escenario, identificar y analizar los costos / beneficios de encontrar clientes
- Dado un escenario, identificar cómo retener a los clientes y desarrollar una relación con clientes repetidos
- Dado un escenario, determinar el valor y los métodos de comunicación incluyendo: sitios web, folletos, medios sociales y publicidad

Gestión Financiera:

- Dado un escenario, interpretar los estados financieros básicos tales como estados de ingresos y balances
- Dado un escenario, identificar los factores que influyen en las calificaciones crediticias y la importancia de una calificación crediticia positiva
- Dada una lista de gastos, identificar cuáles son fijos vs variables
- Dado un escenario, identificar los factores que impactan el precio al cliente
- Dado un escenario, identificar y analizar el flujo de efectivo incluyendo: cuentas por cobrar, por pagar, inventario y deuda
- Dado un escenario, crear un presupuesto de flujo de efectivo
- Dado un escenario, identificar el punto de equilibrio para un negocio