SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
CENTRO AGROEMPRESARIAL Y ACUCOLA
SEDE FONSECA

Fonseca La Guajira 15 Mayo 2022.

Programa**: TECNÓLOGO EN PRODUCCIÓN DE ESPECIES MENORES**

Aprendiz: **Delimir Núñez Duarte**
Nefeller Oñate Rangel

Ficha: **1905662**
Código del programa de formación: **13410017**

Competencia: **FOMERNTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.**

Instructor**: NEFER ISIDORO VERGARA AMAYA**

Actividad # 1

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.) Responda las siguientes preguntas de acuerdo con tus propios conceptos de cada una de ellas a fin de evaluar los conocimientos previos de cada aprendiz.

a) ¿Qué es emprendimiento?
b) ¿Qué significa ser un emprendedor?
c) ¿Pasos necesarios para ser un emprendedor?
d) ¿Qué papel juega el análisis y diagnóstico del entorno en el emprendimiento?

Actividad # 2
Actividad de Apropiación. 1:

Consultar y realizar una lectura crítica de los siguientes conceptos en la bibliografía sugerida: Módulo: Formulación de proyectos agropecuarios Estructura del proyecto agropecuario, con enfoque de marco lógico.

1. Análisis de contexto.
2. Identificación de unidades productivas
3. Proyecto.
4. Fases de un proyecto productivo.
5. Proceso administrativo en un proyecto productivo

Actividad # 3
Actividad de Apropiación No. 2:

Consultar y realizar una lectura crítica de los siguientes conceptos en la bibliografía sugerida; Matriz Dofa.

1. ¿Qué es la matriz Dofa?
2. ¿Para qué sirve aplicar la matriz Dofa?
3. Análisis de variables según la matriz Dofa

Desarrollo

Actividad # 1

R/a. Proceso que consiste en (diseñar, organizar, lanzar y administrar un proyecto o idea de negocio). Se conoce como emprendimiento a la actitud y aptitud que toma un individuo para iniciar un nuevo proyecto a través de ideas y oportunidades. El emprendimiento es un término muy utilizado en el ámbito empresarial, en virtud de su relacionamiento con la creación de empresas, nuevos productos o innovación en los mismos.

R/b. Aquella persona que ve, promueve y aprovecha las nuevas oportunidades en los negocios, arriesgando para poner en práctica sus sueños, planes e ideas. Un verdadero emprendedor, se encarga de identificar oportunidades donde otros ven problemas o simplemente no las ven, se encarga de organizar los recursos necesarios y gestionarlos con tal de alcanzar sus objetivos.

R/c. realizar un estudio previo o diagnóstico, tener claridad en lo que se va hacer, tener la preparación o experiencia, además de resolver algunos interrogantes.

- ¿Qué?
- ¿Cómo?
- ¿Cuándo?
- ¿Dónde?
- ¿Cuánto?
- ¿Para qué?
- ¿Con que?
- ¿Con quién- es?

- **CREATIVIDAD:** en lo que vas hacer.
- **PASIÓN:** por lo que haces.
- **VISIÓN:** en tu negocio no enfocarte en algo más.
- **LIDERAZGO:** guía a tu equipo y toma tus decisiones.
- **PACIENCIA:** De la noche a la mañana no tendrás todo lo que quieres van a haber errores y adversidades pero inténtalo una y otra vez hasta lograr el éxito.
- **CONFIANZA:** Tienes que estar seguro de ti mismo.
- **RESPONSABILIDAD:** Debes tomarte con seriedad tu negocio por más pequeño que sea.
- **EMPATÍA:** Ponerte en lugar de los otros para entender sus necesidades.
- **DECISIÓN:** Todos los proyectos de emprendimiento llegan a una tarea importante.

R/d. El incremento de los emprendedores exitosos, se ve reflejado en la evolución del desarrollo empresarial, como indicadores que dan cuenta de la realidad del emprendimiento. Así que podemos decir que un diagnostico es fundamental ya que es donde adquirimos toda la información de las necesidades, gustos, cultura y nivel adquisitivo del mercado frente a eso debe estar basada nuestro emprendimiento.

Actividad # 2

R/1. Está basada en dos ejes fundamentales (microentorno: reconocimiento de las variables internas), (macroentorno: reconocimiento de las variables externas), **Tener en cuenta las 4 p: (producto, precio, plaza, promoción).** Hay que tener muy en cuenta las características del entorno que son las que nos dan la información exacta de las necesidades del mercado y la puesta en marcha de nuestro proyecto:

- Geografía.

- Etnografía.
- Usos/costumbres.
- Economía.
- Gobierno/legislación.
- Clientes potenciales.
- Proveedores.
- Tecnologías.

R/2. Obtener información de las actividades económicas de nuestro entorno relacionadas o similares a nuestra actividad comercial, tener encuentra la competencia.

- Infraestructura.
- Cultura ciudadana.
- Familia como eje de desarrollo.
- Talento humano.
- Fortalecimiento Institucional.
- Fortalecimiento económico.

R/3. Desarrollo de una idea organizada para aprovechar una oportunidad de negocios en el mercado con fines económicos o sociales. Conjunto de medios necesarios para llevar a cabo esa idea de manera organizada, partiendo de la base desde una situación inicial y situación deseada.

R/4 Objetivo (general y específico), metas, misión, visión, indicadores, equipos y herramientas, financiamiento, evaluación.

- Objetivos del proyecto.
- Investigación.
- Metodología del proyecto
- Planificación.
- Recursos.
- Comunicación.
- Evaluación.
- Reutilización del proyecto.

R/5. El **proceso administrativo** está conformado de cuatro fases principales: planificación, organización, dirección y control. En conjunto, todas siguen un **proceso** cíclico, por lo que se reiniciarán al completar su última fase.

- Identificación del proyecto.
- Planificación del proyecto.
- Ejecución del proyecto.
- Seguimiento del proyecto.
- Cierre del proyecto.

Actividad # 3

R/1. La **matriz DOFA** es una herramienta administrativa que permite analizar la situación actual de la empresa con respecto a las condiciones internas de la empresa y el contexto externo que la puede afectar.



R/2. La importancia de la matriz DOFA radica en que nos hace un diagnóstico real de nuestra empresa o negocio, nos dice cómo estamos, cómo vamos, lo que nos brinda el principal elemento requerido para tomar decisiones, que no es otro que la conciencia de la realidad, pues cuando conocemos nuestra realidad sabemos qué hacer y cómo proceder.
La matriz DOFA nos muestra con claridad cuáles son nuestras debilidades, nuestras oportunidades, nuestras fortalezas y nuestras amenazas, elementos que, al tenerlos claros, nos da una visión global e integral de nuestra verdadera situación.

R/3. Para cada criterio establecido, se debe hacer el análisis de las cuatro **variables** (fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas), es decir no deben quedar **variables** sin que tengan elementos; eso es parte del trabajo de equipo y de la visión objetiva de la organización.

1. Paso 1: Cuál es el objetivo.
2. Paso 2: Definiendo amenazas.
3. Paso 3: Siguen las oportunidades.
4. Paso 4: ¿Cuáles son mis fortalezas?
5. Paso 5: Detectando las debilidades.
6. Paso 6: Definiendo las estrategias.

Para ello **se** estudian diferentes **variables**: producción, marketing, organización, recursos humanos o personales y finanzas. En el apartado de producción, **se** analiza la capacidad **que** tiene la empresa de producir sus servicios o productos, los costes, la calidad y la innovación.

Glosario de términos: transferencia de conocimiento del instructor
Ayudas disponibles en clase
Información de internet. Google