TECNOLOGO EN ESPECIES MENORES

PRESENTADO POR:

SELAH DAVID SOLANO CASTRILLON

FICHA #1905662

PROCESO DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUIA DE APRENDIZAJE SENA

1. ¿QUE ES EMPRENDIMIENTO?

El emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o una emergente, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso

2. ¿QUE SIGNIFICA SER UN EMPRENDEDOR?

un emprendedor es una persona que tiene la capacidad de descubrir e identificar algún tipo de oportunidad de negocio, así, con base a ello, organiza una serie de recursos con el fin de darle inicio a un proyecto empresarial.

3. ¿PASOS NECESARIOS PARA SER UN EMPRENDEDOR?

Siete pasos para ser un emprendedor exitoso:

- Elige lo que necesite tu público. ...
- Lo sencillo es mejor. ...
- Capacítate. ...
- Elabora un buen plan de negocio. ...
- Arma un buen equipo de trabajo. ...
- Financiamiento responsable. ...
- Formalízate

4. ¿QUE PAPEL JUEGA EL ANALISIS Y EL DIAGNOSTICO DEL ENTORNO EN EL EMPRENDIMIENTO?

El análisis de entorno de una empresa nos permite identificar las fortalezas y los puntos débiles de una organización, algo fundamental para la planificación estratégica y el desarrollo de esta.

El **análisis del entorno de una empresa** es una herramienta especialmente útil a la hora de elaborar cualquier estrategia de marketing, ya que ayuda a establecer cuál es la posibilidad de crecimiento real de esta mediante el estudio de toda una serie de factores que influyen en ella. Ese estudio, tanto del contexto interno como del externo, determinará también cuáles son sus debilidades, es decir, aquellos aspectos negativos que pueden impedir la consecución de los objetivos marcados.

El entorno engloba todas aquellas cuestiones que están fuera de la empresa y que influyen directa o indirectamente en su actividad. Por lo tanto, la empresa no puede controlarlas.

El entorno tampoco es estático sino todo lo contrario**,** puede cambiar con el tiempo y esos cambios están rodeados de incertidumbre. Por ejemplo:

- Una crisis económica puede traer consigo una modificación en las medidas fiscales.
- Un cambio de gobierno puede suponer un cambio en la legislación.
- Una comunidad que se había sentido cómoda con una determinada empresa instalada en su territorio puede cambiar de idea y comenzar una campaña en contra de esta.

El análisis del entorno implica la elaboración de un plan de acción en el que se incluyan las medidas a llevar a cabo para sacar el máximo partido a las fortalezas de la empresa. Por otra parte, para abordar las dificultades o problemas que el análisis pueda poner de manifiesto, hay que identificar soluciones.

El análisis o matriz DOFA se convierte en uno de los principales aliados a la hora de valorar la situación en la que se encuentra una empresa, tanto a nivel externo como interno.

5. ¿QUE ES LA MATRIZ DOFA?

es una herramienta muy útil para todo empresario o emprendedor, pues les ayuda a entender elementos de su empresa y a verla en contexto con su entorno. Y aunque es un tema de estudio en escuelas de negocios y cursos de emprendimiento, resulta desconocida para muchos.

Es una herramienta de análisis estratégico que permite entender los factores internos y externos que afectan o favorecen el negocio**.** La matriz DOFA de una empresa tiene como fin ayudar a que la planeación estrategia sea efectiva

Cuenta con 4 cuadrantes de análisis:

D: debilidades O: oportunidades F: fortalezas A: amenazas

6. ¿PARA QUE SIRVE APLICAR LA MATRIZ DOFA?

Con una matriz DOFA bien gestionada es posible plantear estrategias de mejora, crecimiento, ventas, logística y otros temas importantes de la empresa. Por ello, **es una herramienta que todo empresario debe conocer.**

La matriz DOFA también resulta útil cuando se quiere indagar en los problemas que está causando una situación particular, interna o externa, y en sus efectos para la compañía y su desempeño.

Otra aplicación de la matriz DOFA es ayudar a enfocar el plan estratégico de la empresa. Cuando ya tienes diseñado el plan, puedes utilizar la matriz DOFA y mejorar aquellos detalles que lo hacen más efectivo o eliminan el riesgo.

7. ANALISIS DE VARIABLES SEGÚN LA MATRIZ DOFA

Para poder realizar una matriz DOFA que resulte útil para el negocio necesitarás responder muchas preguntas. Debes ser paciente, tomar el tiempo necesario para construir cada cuadrante de la matriz y rodearte de las personas adecuadas. Es muy importante que no trabajes en su construcción solo. Encontrar el listado completo para llenar los componentes de la matriz requiere un trabajo en equipo, con quienes conocen tu negocio y desempeñan funciones en la empresa.

Cuando tengas listo el equipo de trabajo, estos son los pasos que debes seguir:

1. **Define el objetivo de la matriz DOFA**: La primera pregunta que debeshacerte es: ¿para qué hacer el análisis DOFA de una empresa? Si deseas implementar una nueva estrategia de trabajo, quieres introducir un nuevo producto, estás interesado en ampliar el territorio en el que trabajas o cualquier otro objetivo, pues la matriz DOFA te dará la dirección que necesitas. No pierdas de vista el objetivo al momento de trabajar en cada uno de los cuadrantes

2. Plantea las fortalezas en la matriz DOFA: Las fortalezas de la empresa se deben encontrar al interior de la misma. Son aquellos elementos que la hacen fuerte en el mercado, la destacan y le ofrecen una ventaja competitiva. En tu matriz DOFA debes escribir un listado de las mismas, y describir brevemente por qué es una fortaleza de tu empresa

3. Define las oportunidades de la matriz DOFA: Para hacer una matriz DOFA debes hacer un listado de oportunidades que encontrarás en un análisis externo de tu empresa. Estas se podrían confundir con las fortalezas, como te comentamos anteriormente, pero si te enfocas en los elementos externos será mucho más fácil diferenciarlas

4. Describe las debilidades en la matriz DOFA: Para identificar un buen número de debilidades para tu matriz DOFA, puedes preguntar a tu equipo cuáles son los elementos negativos de la empresa. Recuerda: las debilidades están al interior de la empresa y son las que la afectan en su desempeño**.** Podría ser la falta de maquinaria o un talento humano limitado, así que haz un buen listado de ellas. Piensa también en aquellas cosas que hacen que los clientes prefieran a la competencia, como un mal servicio, empaques malos, un precio elevado o falta de liquidez. Haz el listado y descríbelas brevemente, pues no solo debes saber cuál es la debilidad, sino entender claramente por qué.

5. Encuentra las amenazas en la matriz DOFA: Las amenazas en la matriz DOFA también tienen un capítulo especial. Para encontrarlas, te resultará de gran utilidad el análisis del macroentorno y microentorno que realizaste para las oportunidades. Con esta información ya puedes hacer un listado de estas. Recuerda describirlas brevemente. Por ejemplo, si existe un cambio tecnológico para la fabricación de tus productos que mejora su calidad y tú no lo puedes adquirir por cualquier situación, escribe los motivos y define por qué se puede convertir esto en una amenaza

6. .Informe de resultados de la matriz DOFA: Ahora tienes un listado completo de los elementos interno y externos que afectan positiva y negativamente a tu negocio. Este es un material muy importante para que todo empresario pueda trabajar.

El informe de resultados de la matriz, que debe ser un cuadro con cada uno de los cuadrantes bien diligenciado, es un insumo para generar estrategias de trabajo que te ayuden a alcanzar el objetivo que planteaste. Recuerda, los elementos encontrados en la matriz dependerán del objetivo para realizarla.