

**GUIA PARA EL APRENDIZAJE N°3 MAYO año 2021
EMPREDIMIENTO Y EMPLEABILIDAD**

Fecha, 01 al 31 MAYO del 2021

NOMBRE DEL ALUMNO(A) _____ CURSO _____

Asignatura: Emprendimiento y empleabilidadCursos: Cuarto Medio: **A B-C-D-F-G****Unidad 1 Contenido:** Idea de negocio, planificación

Objetivo: Identificar las capacidades y competencias del personal administrativo. Diseña y ejecuta un proyecto para concretar iniciativas de emprendimiento identificando las acciones a realizar el cronograma de ejecución y presupuestos, definiendo alternativas de financiamiento evaluando y controlando su avance.

**¿Cómo darle forma a tu idea de negocio?**

Ya sabes que tu idea debe satisfacer una necesidad real y que debes validar tu idea antes de ponerte en marcha, pero de lo que no hablamos, es sobre qué tienes que hacer desde que tienes la idea hasta que te decides a validarla.

La validación de una idea

Es uno de los procesos críticos en este camino. Consiste en comprobar, desde un punto de vista objetivo, si la demanda real del producto o servicio es suficiente para sostener una empresa.



Lo primero es tener claro lo que quieres.

Sentarte a hacer un pequeño plan de objetivos, anotando cuál es la idea, cómo quieres cuajarla, qué quieres lanzar, en qué consiste lo que vas a vender, a quién quieres vender, si lo vas a hacer tu sólo o



necesitarás ayuda, etc., es decir, todas aquellas cuestiones básicas y elementales, pero que son absolutamente imprescindibles, no ya sólo para el desarrollo de la idea sino para tu propia organización, es decir, que te servirá para conocer la magnitud del proyecto y además para llevarlo a la práctica. Es decir, el propósito de toda la

planificación, de marcarse objetivos, de la gestión del tiempo, etc. es llevarlo a la práctica, convertirlo en realidad.

¿Cuántas veces tenemos un montón de ideas, pero por falta de concreción no damos el siguiente paso?

Lo único que importa en un emprendedor es qué va a hacer hoy, lo qué va a hacer mañana... Y todo eso no lo tendrás claro si no te marcas objetivos.

Muchas veces cometemos errores por omisión o por acción por no haber pensado las cosas, por no haber planificado antes. Planificar no es hacer; es prepararte para hacer y es imprescindible si lo quieres hacer bien. Naturalmente que luego puedes fallar, te puedes perder, pero si no sabes a dónde quieres ir, da igual lo que hagas.

Actividad N°1: nombrar 5 pasos desde la idea de negocio:

1.- Idea de negocio: _____

2.- Lugar del emprendimiento: _____

3.- Trámites necesarios: _____

4.- Implementos necesarios: _____

5.- Dinero necesario para compra de insumos: _____

6.- Insumos que se comprarán: _____

7.- Productos que se venderán: _____

8.- Fecha de inicio o de apertura: _____

¡¡¡¡¡ÉXITO EN TU EMPRENDIMIENTO¡¡¡¡¡

EL ANÁLISIS FODA

FORTALEZAS OPORTUNIDADES DEBILIDADES Y AMENAZAS

FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas), también conocido como **análisis FODA**, es una herramienta de estudio de la situación de una empresa, institución, proyecto o persona, analizando sus características internas (Debilidades y Fortalezas) y su situación externa (Amenazas y Oportunidades) en una matriz cuadrada.

Proviene de las siglas en inglés SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities y Threats).¹ Es una herramienta para conocer la situación real en que se encuentra una organización, empresa, o proyecto, y planear una estrategia de futuro.

Se considera que esta técnica fue originalmente propuesta por Albert S. Humphrey durante los años sesenta y setenta en los Estados Unidos durante una investigación del Instituto de Investigaciones de Stanford que tenía como objetivo descubrir por qué fallaba la planificación corporativa. Este recurso produjo una revolución en el campo de la estrategia empresarial. El objetivo del análisis FODA es determinar las ventajas competitivas de la empresa bajo análisis y la

estrategia genérica que más le convenga en función de sus características propias y de las del mercado en que se mueve.

Análisis interno

Los elementos internos que se deben analizar durante el análisis FODA corresponden a las fortalezas y debilidades que se tienen respecto a la disponibilidad de recursos de capital, personal, activos, calidad de producto, estructura interna y de mercado, percepción de los consumidores, entre otros.

Fortalezas

Para realizar el análisis interno de una corporación deben aplicarse diferentes técnicas que permitan identificar dentro de la organización qué atributos le permiten generar una ventaja competitiva sobre el resto de sus competidores internamente.

Debilidades

Las debilidades se refieren a todos aquellos elementos, recursos de energía, habilidades y actitudes que la empresa ya tiene y que constituyen barreras para lograr la buena marcha de la organización. También se pueden clasificar: aspectos del servicio que se brinda, aspectos financieros, aspectos de mercado, aspectos organizativos, aspectos de control. Las debilidades son problemas internos que, una vez identificados y desarrollando una adecuada estrategia, pueden y deben eliminarse. Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

- ¿Qué se puede evitar?
- ¿Qué se debería mejorar?
- ¿Qué desventajas hay en la empresa?
- ¿Qué percibe la gente del mercado como una debilidad?
- ¿Qué factores reducen las ventas?
- ¿Qué haces mal?

Análisis externo

La organización no existe ni puede existir fuera de un entorno que le rodea.⁴ Así que el análisis externo permite fijar las oportunidades y amenazas que el contexto puede presentarle a una organización. El proceso para determinar esas oportunidades o amenazas se puede realizar estableciendo los principales hechos o acontecimientos del

ambiente que tiene o podrían tener alguna relación con la organización. El análisis externo DAFO puede además complementarse con un Análisis PEST o Análisis PESTEL

Oportunidades

Las oportunidades son aquellos factores positivos que se generan en el entorno y que, una vez identificados, pueden ser aprovechados y pasar a ser fortalezas.

Son factores que resultan positivos y favorables en el entorno de la empresa. Ejemplos: Regulación a favor, competencia débil y mercado mal atendido.

Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

- ¿Qué circunstancias mejoran la situación de la empresa?
- ¿Qué tendencias del mercado pueden favorecernos?
- ¿Existe una coyuntura en la economía del país?
- ¿Qué cambios de tecnología se están presentando en el mercado?
- ¿Qué cambios en la normatividad legal y/o política se están presentando?
- ¿Qué cambios en los patrones sociales y de estilos de vida se están presentando?

Amenazas

Las amenazas son situaciones negativas, externas al programa o proyecto, que pueden atentar contra este, por lo que llegado al caso, puede ser necesario diseñar una estrategia adecuada para poder sortearlas. Ejemplos: conflictos gremiales, regulación desfavorable y cambios en la legislación.

Algunas de las preguntas que se pueden realizar y que contribuyen en el desarrollo son:

- ¿A qué obstáculos se enfrenta la empresa?
- ¿Qué están haciendo los competidores?
- ¿Se tienen problemas de recursos de capital?
- ¿La competencia es superior, más eficiente?



Actividad N°2: Lee con atención y responde:

1.- Explica a qué se refiere el nivel interno y externo

2.- ¿Por qué las fortalezas y debilidades se encuentran en el nivel interno?

3.- Realiza un análisis FODA de una idea de emprendimiento tuya

Actividad N°3 : mira el siguiente video <https://www.t13.cl/videos/emprendedores/comolohizo-florista-se-reinvento-instagram>

y extrae la información y traspasa al siguiente recuadro

Nota: los alumnos de clases online, deben ver este video, se harán preguntas en clases.

Preguntas:	Respuestas:
Nombre del dueño del proyecto emprendimiento	
Nombre del negocio	
Idea central del Emprendimiento	
¿A qué público está dirigido?	
Dirección del Emprendedor	
Capital aproximado, según tú, necesitan	
Productos necesarios para vender	
Margen de utilidad que deja	
Es empresa individual o sociedad	
Dirección del emprendedor	
Que medio usó para darse a conocer	

Consultas y dudas enviar a ana.rivera@colegiofernandodearagon.cl