

TALLER DE REFORZAMIENTO PARA DOCENTES DE EDUCACIÓN BÁSICA REGULAR – NIVEL SECUNDARIA – EDUCACIÓN PARA EL TRABAJO



**¡Bienvenidos y
bienvenidas!**

SESIÓN 9

**Evalúa los resultados del
proyecto de emprendimiento**

Doc. ARQUÍMEDES BARROS

NETIQUETTE PARA PRACTICAR EN EL TRABAJO VIRTUAL



Silenciar el micrófono cuando el ponente o algún participante hace uso de la palabra.



Activar el ícono de la mano o prender su cámara para participar.

ANÁLISIS FODA



ANÁLISIS FODA DE



FORTALEZAS

Líder de mercado en motores de búsqueda
Posibilidad de generar tráfico de usuario
Ingresos por publicidad y visualización
Introducción de Android y tecnologías móviles

DEBILIDADES

Excesiva confianza en el secreto
Caída de tarifas publicitarias
Sobre dependencia de la publicidad
La falta de compatibilidad con dispositivos de próxima generación

OPORTUNIDADES

Sistema operativo Android
Diversificación en modelos comerciales no publicitarios
Google Glass y Google Play
Computación en la nube

AMENAZAS

Concurso de Facebook
Informática móvil
Competencia de Microsoft
Productos no rentables

ANÁLISIS FODA

LA MATRIZ FODA

		Factores Internos	
		Lista de Fortalezas F1 F2 ... Fn	Lista de Debilidades D1 D2 ... Dn
Factores Externos	Lista de Oportunidades O1 O2 ... On	Estrategia Ofensiva FO (Maxi - Maxi) <i>Estrategia para maximizar las F y las O</i>	Estrategia Adaptativa DO (Mini - Maxi) <i>Estrategia para minimizar las D y maximizar las O</i>
	Lista de Amenazas A1 A2 ... An	Estrategia Defensiva FA (Maxi - Mini) <i>Estrategia para maximizar las F y minimizar las A</i>	Estrategia de Supervivencia DA (Mini - Mini) <i>Estrategia para minimizar las D y las A</i>

EXTERNAS INTERNAS	OPORTUNIDADES- aprovecharlas	AMENAZAS- superarlas
	¿Cuáles son las tendencias del mercado? ¿Qué cambios se están presentados? 1. políticas económicas del gobierno. 2. demanda creciente 3. Reconocimiento de la empresa 4. Capacitación gratis a través del SENA	¿Qué hacen mis competidores? 1. Fácil entrada de nuevos competidores 2. Altos costos de los insumos
FORTALEZAS – explotarlas u optimizarlas	ESTRATEGIAS FO – ofensivas o de crecimiento	ESTRATEGIA FA – Defensivas
¿En que soy bueno? 1. Tecnología de punta 2. Tiempo en el mercado	F1,O2 – Aprovechar la tecnología para poder atender a una demanda creciente. F2,O3 – aprovechar el reconocimiento para agregar nuevos productos (o penetrar en nuevos mercados)	F1,A1 – Mejorar la calidad de los productos haciendo un uso eficiente de la tecnología, para posicionarse en el mercado F1,A2 – Hacer buen uso de la tecnología y darle un uso alternativo a los desperdicios.
DEBILIDADES--minimizarlas	ESTRATEGIAS DO – de reorientación o refuerzo	ESTRATEGIAS DA – supervivencia o retiro
¿Qué hago mal? ¿Qué debo mejorar? 1. Empleados desmotivados 2. Diversificación de productos	D1, O4 – Utilizar los servicios del SENA para capacitar a los empleados en diferentes campos D2,O1 – explotar las políticas del gobierno para crear nuevos productos que cumplan con estas requisiciones (economía naranja)	D2,A1,A2 – Utilizar nuevos productos que tengan un alto proceso tecnológico para que los competidores ni los nuevos que ingresen al mercado puedan copiarlos.

ANÁLISIS FODA

Como parte de las actividades propuestas por la docente, los estudiantes, organizados en equipos, realizan el análisis FODA de una empresa que se dedica a la venta y entrega a domicilio de productos de limpieza. Se conoce que, en la atención de sus servicios, la recepción de los pedidos de los clientes se realiza mediante llamadas telefónicas y, también, a través de un aplicativo desarrollado para celulares.

Entre las siguientes intervenciones de los estudiantes del equipo 1, ¿cuál corresponde a una **debilidad**?

a

Se han detectado problemas de organización en la empresa, que no permiten tender los pedidos en el tiempo previsto

b

Las aplicaciones móviles empleadas por las empresas de la competencia son más amigables y funcionales

c

En el entorno existen otras empresas que cuentan con diversos tipos de movilidad para la entrega de sus productos de limpieza

ANÁLISIS FODA

Como parte de las actividades propuestas por la docente, los estudiantes, organizados en equipos, realizan el análisis FODA de una empresa que se dedica a la venta y entrega a domicilio de productos de limpieza. Se conoce que, en la atención de sus servicios, la recepción de los pedidos de los clientes se realiza mediante llamadas telefónicas y, también, a través de un aplicativo desarrollado para celulares.

Entre las siguientes intervenciones de los estudiantes del equipo 2, ¿cuál corresponde a una **oportunidad**?

a

El cumplimiento de los protocolos de entrega de sus productos ha permitido a la empresa tener un buen posicionamiento en el mercado

b

El equipo del área de ventas de esta empresa está capacitado para la venta de los productos a través de aplicativos

c

La existencia de redes sociales, con servicios gratuitos, permite hacer publicidad de los productos

ANÁLISIS FODA

Como parte de las actividades propuestas por la docente, los estudiantes, organizados en equipos, realizan el análisis FODA de una empresa que se dedica a la venta y entrega a domicilio de productos de limpieza. Se conoce que, en la atención de sus servicios, la recepción de los pedidos de los clientes se realiza mediante llamadas telefónicas y, también, a través de un aplicativo desarrollado para celulares.

Entre las siguientes intervenciones de los estudiantes del equipo 3, ¿cuál corresponde a una **amenaza**?

a

La calidad de los productos de la empresa ha disminuido en los últimos meses del año

b

En los últimos meses del año, los gastos de la empresa son mayores que sus ingresos

c

Las tendencias del mercado muestran que hay saturación de productos de limpieza

ANÁLISIS FODA

Como parte de las actividades propuestas por la docente, los estudiantes, organizados en equipos, realizan el análisis FODA de una empresa que se dedica a la venta y entrega a domicilio de productos de limpieza. Se conoce que, en la atención de sus servicios, la recepción de los pedidos de los clientes se realiza mediante llamadas telefónicas y, también, a través de un aplicativo desarrollado para celulares.

Entre las siguientes intervenciones de los estudiantes del equipo 4, ¿cuál corresponde a una **fortaleza**?



Esta empresa cuenta con una línea de atención para recoger incidencias, dudas o quejas de los clientes



En la localidad hay insatisfacción de algunos consumidores respecto a productos de empresas de la competencia



Estamos en un periodo donde se dispone de diversos programas informáticos que permiten desarrollar aplicativos digitales

ANÁLISIS FODA

Como parte de las actividades propuestas por la docente, los estudiantes, organizados en equipos, realizan el análisis FODA de una empresa que se dedica a la venta y entrega a domicilio de productos de limpieza. Se conoce que, en la atención de sus servicios, la recepción de los pedidos de los clientes se realiza mediante llamadas telefónicas y, también, a través de un aplicativo desarrollado para celulares.

La docente solicita a los equipos de estudiantes que propongan estrategias de mejora de este modelo de negocio. ¿Cuál de las siguientes propuestas corresponde a una estrategia **DO**?

a

Realizar alianzas con empresas de transporte de carga, debido a que su flota vehicular no se abastece para cumplir a tiempo con la entrega de pedidos

b

Implementar acciones de contingencia para mejorar la entrega puntual de sus productos, debido al incremento del tráfico vehicular

c

Aplicar estrategias para fidelizar a sus clientes, debido a la aparición de productos similares con mejores ofertas

ANÁLISIS FODA

Como parte de las actividades propuestas por la docente, los estudiantes, organizados en equipos, realizan el análisis FODA de una empresa que se dedica a la venta y entrega a domicilio de productos de limpieza. Se conoce que, en la atención de sus servicios, la recepción de los pedidos de los clientes se realiza mediante llamadas telefónicas y, también, a través de un aplicativo desarrollado para celulares.

La docente solicita a los equipos de estudiantes que propongan estrategias de mejora de este modelo de negocio. ¿Cuál de las siguientes propuestas corresponde a una estrategia **FO**?

- a** Implementar promociones para incrementar las ventas de sus productos a punto de vencer, ante la disminución de la demanda de consumidores
- b** Utilizar los préstamos con bajos intereses que ofrecen las financieras locales, para ampliar su numerosa cartera de clientes
- c** Realizar alianzas con instituciones locales especializadas en capacitación de personal, debido a las quejas recurrentes de los clientes por la mala atención telefónica de la toma de sus pedidos

ANÁLISIS FODA

Los estudiantes de un equipo están identificando las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas de su proyecto de emprendimiento, que consiste en la elaboración de objetos de bisutería con semillas típicas de la región.

¿Cuál de las siguientes alternativas presenta una oportunidad?

- a** Producción de objetos ecológicos de bisutería con diseño propios y novedosos
- b** Incremento de la demanda en el uso de objetos ecológicos de bisutería durante todo el año
- c** Elaboración de objetos ecológicos de bisutería con bajos índices de fallas

RECOJO DE DATOS, REPRESENTACIÓN GRÁFICA, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Como parte del desarrollo de su proyecto de emprendimiento, un equipo de estudiantes busca conocer las expectativas de los comensales en ciertos restaurantes de la localidad que ofrecen menú.

¿Cuál de las siguientes propuestas de los estudiantes expresa la técnica más adecuada para recoger estos datos?

a Entrevistemos a los comensales para que puedan expresarse de forma libre acerca de lo que esperan de un restaurante que da menú

b Encuestemos a los comensales para conocer qué platos consumen con más frecuencia en los restaurantes que dan menú

c Revisemos los listados de menús que publican los restaurantes



RECOJO DE DATOS, REPRESENTACIÓN GRÁFICA, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Un equipo de estudiantes desea representar gráficamente la información recogida y procesada del total de clientes entrevistados. Uno de sus propósitos es comparar los resultados de aceptación del producto según los niveles educativos alcanzados por los entrevistados.

¿Cuál de los siguientes tipos de gráficos estadísticos es pertinente para lograr dicho propósito?

a

Gráfico de líneas

b

Gráfico circular

c

Histograma

Diagrama circular

¿Qué es un diagrama circular?

El diagrama circular es un recurso estadístico que permite representar un dato discreto o un porcentaje en una gráfica circular.

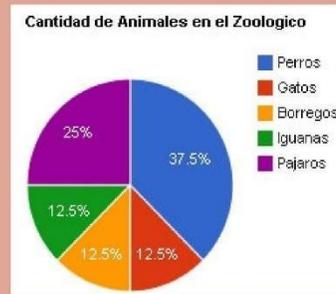


Gráfico de líneas

Es la forma de representar gráficamente un conjunto de datos (se utilizan líneas).



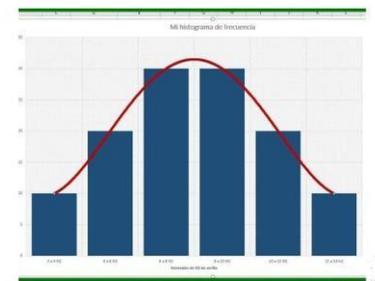
QUÉ ES UN HISTOGRAMA DE FRECUENCIA

DEFINICIÓN

Es un gráfico en el cual se representa una determinada distribución de frecuencias de la variable que se dé: una representación gráfica que tiene forma de barras.

ESTRUCTURA

- En el eje vertical encontramos las frecuencias, es decir, las veces que se repiten los valores.
- En el eje horizontal encontramos los valores concretos de la variable de estudio, en el caso de que estemos ante una variable discreta. Para el caso de una variable continua, estos valores serán intervalos.



RECOJO DE DATOS, REPRESENTACIÓN GRÁFICA, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Un equipo de estudiantes busca conocer la evolución de la venta que ha tenido su producto en los últimos seis meses. A continuación, se muestran los registros de las ventas mensuales:

Mes	Unidades vendidas
Junio	300
Julio	280
Agosto	250
Setiembre	280
Octubre	300
Noviembre	310

¿Qué gráfico estadístico es pertinente utilizar para mostrar la evolución de la cantidad de productos vendidos en los meses indicados?



Gráfico de líneas



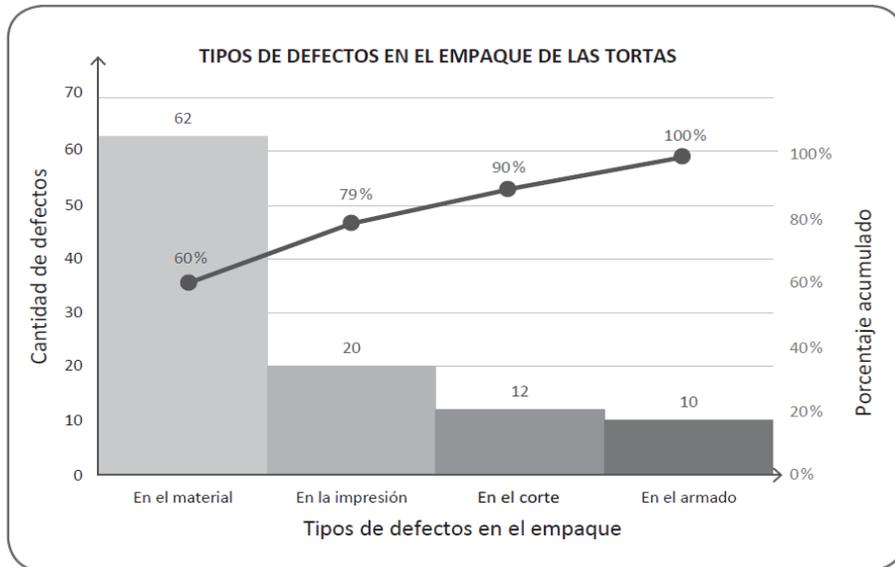
Gráfico circular



Histograma

RECOJO DE DATOS, REPRESENTACIÓN GRÁFICA, ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

A continuación, se presenta la gráfica correspondiente a los tipos de defectos identificados en el empaque de cartón utilizado para las tortas de una empresa de pastelería.



¿Cuál de las siguientes alternativas es una interpretación correcta de la gráfica presentada?

a

74 defectos corresponden al material y al corte

b

El 79 % de los defectos corresponden a la impresión

c

12 defectos corresponden al corte, que representan el 90 % del total

RECOJO DE DATOS. REPRESENTACIÓN GRÁFICA. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Una empresa ha identificado fallas en el proceso de producción que están generando defectos en el producto final. Se desea realizar el análisis mediante un gráfico de Pareto y se ha iniciado con la elaboración de la siguiente tabla

Fallas en el proceso de producción al 15-07-2018	Frecuencia	Porcentaje de la frecuencia	Porcentaje de la frecuencia acumulada
1.- En el proceso de ensamblaje.	81	55%	55%
2.- En el acabado del producto.	33	22%	77%
3.- En la máquina 5a.	15	10%	87%
4.- En el traslado del producto.	10	7%	94%
5.- En el embalado del producto.	7	5%	99%
6.- En el etiquetado del producto.	2	1%	100%
	148		

Considerando la información registrada en la tabla, ¿cuál de las siguientes afirmaciones es correcta?

a

El 77% del total de las fallas registradas corresponden a las fallas 1 y 2

b

El 10% de unidades del producto tienen la falla 3

c

El 94% de las fallas en el proceso de producción corresponden a la falla 4

