



Mi Universidad

Super nota

Nombre del Alumno: Pablo Daniel Castro Herrera

Nombre del tema: FODA

Parcial: II

Nombre de la Materia: Taller del emprendedor

Nombre del profesor: Ing. Juan Manuel Jaime Diaz

Nombre de la Licenciatura: Arquitectura

Cuatrimestre: 9

Fecha: 15 de junio de 2025

Conclusión

El éxito de un emprendimiento depende de una planeación estratégica clara. El uso del FODA, junto con una misión, visión y objetivos bien definidos, permite al emprendedor establecer las bases sólidas de su empresa. Esto se traduce en una mejor toma de decisiones, mayor preparación frente a los retos del entorno, y una dirección clara hacia el éxito.

Bibliografía:

LC-LAR905 TALLER DEL EMPRENDEDOR Antología

Análisis FODA

El análisis FODA es una herramienta estratégica utilizada para conocer el contexto en el que se desarrollará una empresa. Sirve para identificar y evaluar Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas, lo cual permite tomar decisiones más acertadas y reducir el riesgo al emprender.

1.



Fortaleza

Capacidades internas que distinguen positivamente a la empresa.

Ej: buena ubicación, personal calificado.

2.



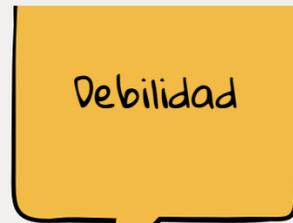
Oportunidad

Factores externos que pueden aprovecharse para crecer.

Ej: aumento en la demanda del producto.



3.



Debilidad

Áreas internas que representan una desventaja

Ej: falta de capital o experiencia.



4.



Amenaza

Factores externos que pueden afectar negativamente

Ej: aparición de nuevos competidores o cambios en la legislación.



Ready?

El FODA ayuda a desarrollar estrategias basadas en:



References

Potenciar fortalezas, aprovechar oportunidades, minimizar debilidades y anticiparse a amenazas.

Misión y Visión de la empresa

Misión

La misión es la razón de ser de la empresa, define qué hace, para quién lo hace y con qué propósito. Es una declaración clara de la función esencial de la organización.

Visión

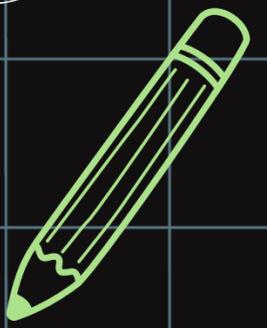
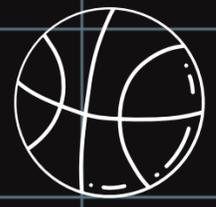
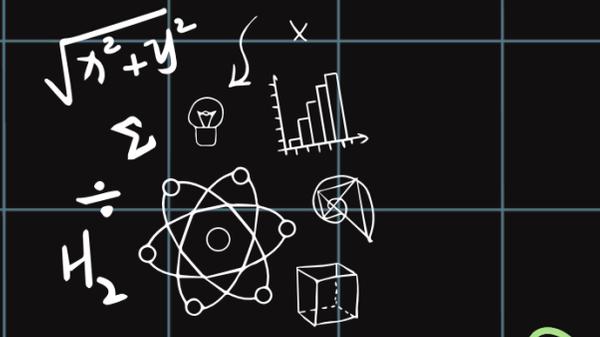
La visión proyecta lo que la empresa quiere ser en el futuro. Es una guía que orienta el rumbo y el crecimiento de la organización.

Ejemplo

Satisfacer la necesidad de Educación que promueva el espíritu emprendedor, aplicando altos estándares de calidad académica, integrando tecnologías en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Ejemplo

Ser la mejor oferta académica en cada región de influencia, con cobertura global y crecimiento sostenible mediante ofertas académicas innovadoras.



$$\ln(2a + (n-1)b)$$

$$x_{2,1} = \frac{-b \pm \sqrt{b^2 - 4ac}}{2}$$

OBJETIVOS DE LA EMPRESA

Los objetivos son metas concretas que la empresa se plantea alcanzar en un periodo determinado. Pueden clasificarse en:

GENERALES

Definen las metas amplias de la empresa. Ej: lograr una posición de liderazgo en el mercado.

ESPECIFICOS

Son más detallados y medibles. Ej: aumentar las ventas un 20% en el próximo año.

LOS OBJETIVOS DEBEN SER SMART:

- S (Específicos)
- M (Medibles)
- A (Alcanzables)
- R (Relevantes)
- T (Temporales)

FINANCIEROS, SOCIALES Y ORGANIZACIONALES:

Dependiendo de su propósito dentro del negocio.

A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO

Según el tiempo requerido para su cumplimiento.

