

Solución

1. ¿Cuál es la problemática central que se plantea en el caso anterior? Explique

R/: La problemática central es que la empresa, a pesar de ser líder en fotografía, no se adaptó a tiempo al cambio tecnológico hacia la fotografía digital, lo que provocó la caída de sus ventas en productos tradicionales (cámaras analógicas, carretes y papel fotográfico).

2. ¿Cuál considera que el error principal que cometió esta organización? Explique

R/: El error principal fue resistirse o retrasarse en la innovación. La empresa se aferró a su modelo de negocio basado en lo tradicional, en lugar de invertir y posicionarse con fuerza en el mercado digital, a pesar de que la tendencia era evidente.

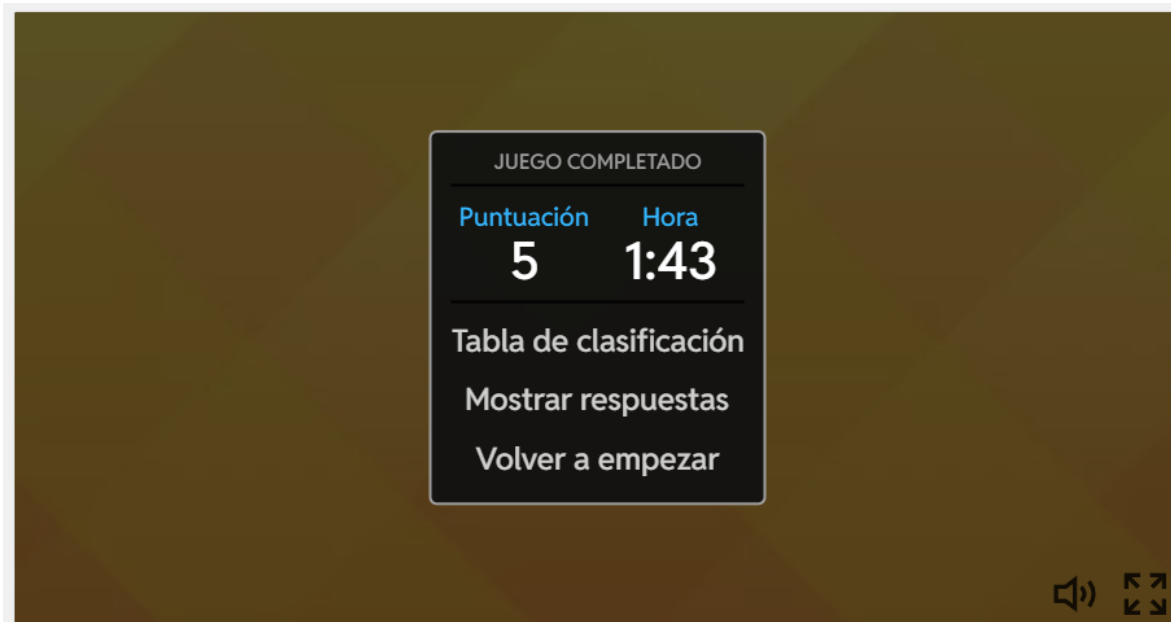
3. ¿Considera que en el caso anterior se evidencia una escasa planificación? Si – No ¿por qué?

R/: Sí, Porque no anticiparon los cambios del mercado ni planearon una transición estratégica hacia nuevas tecnologías. La falta de visión y planeación a largo plazo hizo que perdieran competitividad frente a quienes sí apostaron por lo digital.

4. Si dependiera de usted, ¿Cuál sería la mejor solución posible para evitar la desaparición de la organización? Explique brevemente.

R/: La mejor solución habría sido diversificar y liderar la innovación digital, invirtiendo en investigación y desarrollo de cámaras digitales, almacenamiento en la nube, impresión moderna y servicios online de fotografía. Además, crear alianzas con fabricantes de dispositivos móviles y apostar por lo digital como nuevo modelo de negocio, en lugar de aferrarse a lo tradicional.

3.2



3.3 ¿Cuáles considera usted son las características personales más importantes que debe poseer una persona que decida entrar al mundo de los emprendedores?

R/: Una persona que quiera emprender debe tener disciplina, tolerancia al riesgo, creatividad, visión a futuro y capacidad de adaptación. También son claves la perseverancia para superar obstáculos, la confianza en sí misma y la capacidad de liderazgo para tomar decisiones acertadas.

¿Qué elementos debe tener en cuenta antes de determinar el tipo de negocio a colocar?

R/: Debe analizar principalmente:

- El mercado y las necesidades del cliente.
- La competencia directa e indirecta.
- El capital disponible y la inversión inicial.
- Sus conocimientos, habilidades y experiencia en el sector.
- La rentabilidad esperada y los riesgos asociados.
- La ubicación o el canal de ventas (físico, online o mixto).

Le han dicho que antes de decidirse por colocar un negocio, es importante que considere varias ideas, desea que le indique los elementos a tener en cuenta para poder analizar cada una y así minimizar el riesgo a equivocarse.

R/: **Demanda del mercado:** verificar si realmente existe necesidad o interés en el producto o servicio.

- **Diferenciación:** qué lo hace distinto frente a la competencia.
- **Viabilidad financiera:** cuánto cuesta ponerlo en marcha y cuánto puede generar.
- **Tiempo de recuperación:** en cuánto tiempo se recupera la inversión inicial.
- **Experiencia y afinidad personal:** qué tanto domina o le interesa el sector.
- **Escalabilidad:** posibilidad de crecer y adaptarse a nuevas tendencias.

Subactividad 2.2. Elaborar un mapa mental con dibujos, teniendo en cuenta la explicación realizada por el instructor sobre los aspectos fundamentales para iniciar un emprendimiento y elementos, reúnase con dos compañeros de formación y utilizando herramientas y plataformas digitales (lucidchart, Canva, power poin etc) o medio que este a su alcance. Socializar en su grupo de formación.

R/:



Actividad de aprendizaje No.3 Estructurar ideas de negocios innovadores empleando métodos y técnicas a través de productos o servicios diferenciados.

Subactividad 3.1. Investigar y elaborar una infografía respondiendo los siguientes interrogantes teniendo en cuenta mis conocimientos

- * ¿Qué significa idea de negocio?
- * ¿Qué significa innovar y creatividad?
- * ¿Qué es una oportunidad de negocio?
- * ¿Qué es la propuesta de valor?
- * ¿Qué elementos se deben considerar para generar una propuesta de valor?

EMPRENDIMIENTO



IDEA DE NEGOCIO

Es el planteamiento inicial de un producto o servicio que busca resolver una necesidad o problema en el mercado y que puede convertirse en una empresa rentable.

INNOVAR Y CREATIVIDAD

- Creatividad: capacidad de generar ideas nuevas y originales.
- Innovar: aplicar esas ideas para crear algo útil, diferente y con valor en el mercado.



OPORTUNIDAD DE NEGOCIO

Es la situación favorable del mercado en la que se identifica una necesidad insatisfecha o un problema que puede ser solucionado con un producto o servicio rentable.

PROPUESTA DE VALOR

Es la razón por la cual los clientes eligen una empresa, producto o servicio sobre la competencia. Explica qué beneficio único ofrece y cómo resuelve mejor el problema del cliente.



ELEMENTOS A CONSIDERAR EN UNA PROPUESTA DE VALOR

- Identificar al cliente objetivo.
- Conocer sus necesidades y problemas.
- Definir beneficios y soluciones claras.
- Diferenciarse de la competencia.
- Mostrar resultados o mejoras concretas que obtendrá el cliente.

Subactividad 3.2. Observar el video sobre el “caso de Matías Leiva”, en el cual usted tendrá el primer acercamiento hacia la importancia de estructurar un plan de negocios, para ello:

Registre en el siguiente cuadro, cuáles fueron las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que tuvo Matías Leiva, con base en el video, que se encuentra en el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=mw0rVERvpo8>

En seguida el instructor dará los lineamientos para compartir en clases sus puntos de vista y la importancia de estructurar un plan de negocio

FORTALEZAS	DEBILIDADES
Espíritu emprendedor desde cero	Falta de formalización legal
Imagen diferenciadora + calidad	Poco control financiero/organizativo
Elevada capacidad de ventas y empleo	
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Nicho gourmet callejero inexplorado	Multas y decomisos municipales
Mercado urbano de comida rápida	Modelo informal frágil legalmente
Viralización mediática y social	Desmantelamiento legal del proyecto

De acuerdo a las orientaciones dadas por el instructor realice una DOFA personal y que estrategias aplicaría.

<p>FORTALEZAS</p> <p>Soy joven y con mucha energía</p> <p>Me adapto rápido a los cambios y la tecnología</p> <p>Me apasiona la programación y aprender</p> <p>No tengo miedo de intentar y equivocarme</p>	<p>DEBILIDADES</p> <p>Me falta experiencia laboral real</p> <p>Pierdo motivación si no veo resultados rápidos</p> <p>Me falta seguridad al hablar frente a expertos</p> <p>A veces me cuesta organizar el tiempo</p>
<p>OPORTUNIDADES</p> <p>La industria del software sigue creciendo</p> <p>Puedo crear proyectos para un portafolio</p> <p>Redes sociales para mostrar lo que hago</p> <p>Hay cursos, becas y recursos gratuitos online</p>	<p>AMENAZAS</p> <p>Riesgo de quedarme solo en teoría y no practicar</p> <p>Mucha competencia con más experiencia</p> <p>Dificultad económica para invertir en estudios o equipos</p> <p>Avances tecnológicos rápidos que me pueden dejar atrás</p>

Estrategias

Tipo de estrategia	Aplicación
FO (Fortalezas + Oportunidades)	Aprovechar mi energía y pasión para estudiar cursos online y aplicarlos en proyectos personales que pueda mostrar en mi portafolio.
DO (Debilidades + Oportunidades)	Hacer proyectos en equipo y personales para ganar experiencia práctica y mejorar mi disciplina.
FA (Fortalezas + Amenazas)	Usar mi capacidad de adaptación para mantenerme actualizado en nuevas tecnologías y no quedarme atrás frente a la competencia.
DA (Debilidades + Amenazas)	Trabajar en mi seguridad personal y en la comunicación para que la falta de experiencia no me limite frente a personas más preparadas.

Palabra	Sinónimo	Antónimo
Humildad	Sencillez	Soberbia
Emprendedor	Atrevido	Perezoso
Emprender	Intentar	Terminar
Innovación	Novedad	Tradición
Negocio	Empresa	Ocio
Riesgo	Peligro	Seguridad
Capital	Dinero	Pobreza
Iniciativa	Decisión	Conformismo
Idea	Pensamiento	Vacío
Ganar	Vencer	Perder