**Trabajo practico**

**Practicas profesionalizantes**

A.

1. FODA (Fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas) es una estrategia que sirve para evaluar el rendimiento general de una empresa, comercio, tienda, etc, y el de sus competidores, esto sirve para analizar la situación actual y tomar mejores decisiones a futuro. Sobre los puntos que podemos encontrar en el acrónimo, podemos ver parámetros tales como la fortaleza y las debilidades los cuales se refieren a valores internos como la reputación, el equipo de trabajo, la ubicación, entre otros. Para puntos externos tratamos con las oportunidades y amenazas que tratan ejemplos como tendencias de mercado, precios de material y/o competidores
2. Un análisis FODA es un proceso que ayuda a llegar a mejores conclusiones ya que permite ampliar la percepción que tenemos sobre cierto panorama}
   1. Un individuo que quiere abrir un comercio en Rojas
   2. Una empresa que quiere ganar visibilidad en redes sociales
   3. Una persona que quiere decidir qué clase de curso tomar en base a sus cualidades
   4. Un director que crea una institución y necesita definir el ámbito educativo
3. FODA Empresarial:
   1. Fortalezas: Tiene vasta experiencia en el mercado
   2. Oportunidades: La marca se volvió meme en TikTok
   3. Debilidades: Mala comunicación entre los integrantes del equipo
   4. Amenazas: Mala ubicación de oficinas (Obras publicas planeadas en dicho sitio)
4. FODA Individuo
   1. Fortalezas: Buen historial de salud familiar
   2. Oportunidades: Buena herencia
   3. Debilidades: Pocas habilidades sociales
   4. Amenazas: Esta por ser reemplazado por una maquina en el ámbito laboral
5. FODA Escolar
   1. Fortalezas: Ciclo lectivo completo
   2. Oportunidades: Se le da consideración a la escuela para competencias regionales
   3. Debilidades: Ubicación de la escuela
   4. Amenazas: Mala administración económica

B.

Ejercicio 3:

* Fortalezas: 30 años de experiencia, negocio familiar, La esposa de Pedro es contadora y la hija es diseñadora, innovación, no se limita a un solo mercado, locales en zonas concurridas, pueden poner un valor agregado, supieron superar la recesión, las relaciones con el personal son buenas, entre los socios varones hay buena sinergia, los productos de la empresa son muy reconocidos
* Oportunidades: Se pueden extender franquiciando su producto, y hay importantes sectores interesados
* Debilidades: Sus precios no son económicos, el dueño de uno de los locales sufrió quejas por el personal, entre las esposas sufren roses, financieramente limitados,
* Amenazas: Política económica del estado (aumento de costos de fabricación y mano de obra).



* Fortalezas: 30 años de experiencia, negocio familiar, innovación, no se limita a un solo mercado, locales en zonas concurridas, pueden poner un valor agregado, supieron superar la recesión, las relaciones con el personal son buenas, entre los socios varones hay buena sinergia, los productos de la empresa son muy reconocidos
* Oportunidades: Se pueden extender franquiciando su producto, y hay importantes sectores interesados
* Debilidades: Sus precios no son económicos, el dueño de uno de los locales sufrió quejas por el personal, financieramente limitados, por el despido de Pedro varios sectores de la empresa quedan vacantes ya que la hija y la esposa se retiraron por dicha situación
* Amenazas: Política económica del estado (aumento de costos de fabricación y mano de obra). Posible surgimiento de competencia debido al despido de uno de los encargados principales.



* Fortalezas: El local en Rojas es una nueva cede desde la cual tener mas alcance en la venta de productos, al ser una localidad menos poblada se necesita de menos publicidad costosa
* Oportunidades: Al poner un local en el centro de un partido, varias ciudades pueden usarlo como intermediario para la venta de los productos
* Debilidades: Se deben transportar los productos a una mayor distancia, costo de la instalación del local
* Amenazas: Las competencias locales de Rojas pueden quitarle popularidad al local

Ejercicio 4:  
Venta de figuras de porcelana fría

* Fortalezas: Baja competencia en la zona, poca carga horaria para hacer los trabajos, se fabrica un producto que mucha gente se puede permitir, no hay mucho gasto en materiales
* Oportunidades: Al estar en una localidad con pocos habitantes, el hacer publicidad del emprendimiento es algo mucho mas accesible
* Debilidades: Solo hay una persona encargada de producir el producto y publicitarlo, baja disponibilidad para hacer entregas a domicilio, poco conocimiento en marketing
* Amenazas: Horarios de trabajo variados y poco consistentes que no le permiten la producción de pedidos