

COORDINACIÓN TÉCNICA ADMINISTRATIVA
No.14-06-08 CHICHICASTENANGO, QUICHÉ.

GUÍAS DE APRENDIZAJE A DISTANCIA COVID-19

Nombre del Centro Educativo: I.N.E.E.B., "PEM. DANIEL ADÁN GARCÍA BARRIOS"
 Código del Establecimiento: 14-06-0298-45 Mes de Aplicación: Septiembre
 Nombre del Director: PEM. LUIS GILBERTO YAX TZUL No. de Tel. 58767600

| | |
|--|-----------------------------|
| Docente: <u>Luky Zulema Cacia Alvarado</u> | No. de Tel. <u>54903922</u> |
| Grado: <u>Segundo Básico</u> | Sección: <u>A</u> |
| Nombre del estudiante: _____ | Clave: _____ |
| Área: <u>Organización de Pequeñas Empresas</u> | |
| Fecha de aplicación: <u>del 01 al 14 de septiembre de 2020</u> | |

1. COMPONENTE CURRICULAR

Tema a desarrollar: Factibilidad del mercado "análisis de la Competencia"
Competencia(s) Plantea formas de organización de trabajo caracterizadas por el uso de recursos locales e involucra valores culturales.
Indicador(es) de logro: Demuestra actitudes positivas ante la ejecución de procesos para mejorar las condiciones de vida.

2. COMPONENTE METODOLÓGICO

Metodología: El análisis de la competencia resulta una de las partes del estudio del mercado de una empresa más importante y constituye uno de los primeros pasos en una nueva experiencia empresarial. El análisis de la competencia es una forma de evaluar las fortalezas y debilidades de las competencias que hay en tu mismo mercado, con el objeto de obtener una ventaja frente a ellos, normalmente cuando se emprende un nuevo negocio ya hay otras empresas que se dedican a lo mismo, por lo que conocen a sus clientes y tienen su confianza es por eso que resulta complicado emprender un nuevo negocio sin antes haber analizado a las empresas que se dedican a lo mismo, para poder mejorar algunos aspectos y conseguir una ventaja respecto a ellos. Ejemplo de análisis de la competencia

| Ejemplo de Análisis de la competencia | Débil Regular Fuerte | | | | | | | |
|---------------------------------------|--------------------------|---|---|---|---|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| COMPETIDORES | | | | | | | | |
| Empresas grandes | | | | | | X | | |
| Ubicación cercana | | | | X | | | | |
| Mucho tiempo en el mercado | | | | | | X | | |
| Propaganda extensiva | | | | | | | X | |
| Tecnología que utiliza es avanzada | | | | | | | X | |
| Cumplimiento | | | | X | | | | |
| Calidad del producto / servicio | | | | X | | | | |
| Métodos de venta | | | | | X | | | |
| Calidad del personal | | | | | X | | | |
| Precios al alcance del bolsillo | | | | X | | | | |

Ya teniendo tabulada la información y una pequeña grafica aproximada de cómo está el ambiente de la competencia de tu mercado, puedes hacer un pequeño análisis en donde puedes darte cuenta de las ventajas y desventajas que tiene tu empresa.

Para ir finalizando el tema que hemos estado estudiando, a continuación haremos un repaso de lo aprendido.

Actividad No. 1, En una hoja identificada elabora un mapa mental con los siguientes temas y un pequeño concepto de los mismos:

Mercado, estudio de mercado, mercadeo y factibilidad de mercado.

Actividad No. 2: Entrevista 10 personas de tu comunidad con las respectivas medidas de seguridad, utilizando la entrevista individual que elaboraste, puedes realizarla con integrantes de tu familia.

Actividad No. 3: En una hoja identificada, Tabula la información que has obtenido durante los últimos días, iniciando con la observación y finalizando con la entrevista individual utiliza el siguiente cuadro como ejemplo.

Ejemplo de Análisis de la competencia

| | Débil | | Regular | | Fuerte | | | |
|------------------------------------|-------|---|---------|---|--------|---|---|---|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 |
| COMPETIDORES | | | | | | | | |
| Empresas grandes | | | | | | X | | |
| Ubicación cercana | | | | X | | | | |
| Mucho tiempo en el mercado | | | | | | X | | |
| Propaganda extensiva | | | | | | | X | |
| Tecnología que utiliza es avanzada | | | | | | | X | |
| Cumplimiento | | | | X | | | | |
| Calidad del producto / servicio | | | | X | | | | |
| Métodos de venta | | | | | X | | | |
| Calidad del personal | | | | | X | | | |
| Precios al alcance del bolsillo | | | | X | | | | |

Actividad 4: Llena el siguiente formulario con los datos que se te piden.

Perfil de Proyecto

Nombre / tipo de Proyecto _____
(identifique claramente el proyecto)

1. Descripción del proyecto

2. Descripción del producto o servicio a prestar

3. **MERCADO**

✓ Clientes (¿quiénes?)

✓ Demanda (satisfecha, no satisfecha)

✓ Competencia (quiénes, productos, precios, calidad)

✓ ¿Cómo se diferencia el propio producto/servicio del de la competencia?

4. **PRODUCCIÓN TÉCNICA**

✓ ¿Qué conocimientos son necesarios para elaborar el producto o prestar el servicio?

✓ ¿Qué equipo/ maquinaria/ local necesito para el proyecto?

5. **ADMINISTRACIÓN**

✓ ¿Qué conocimientos, experiencias se necesitan para el proyecto?

6. **INVERSIÓN**

✓ Estimación del capital que se necesita para iniciar este proyecto (herramientas, maquinarias, local, capital de trabajo, etc.).

✓ ¿Qué resultados se esperan (económicos, laborales) y en qué tiempo?

Fecha: / /

Nombre:

Modalidad. Se utilizará la plataforma SOY INEEB para la publicación de tareas y evaluaciones de los temas. Además, se apoyará con la red social WhatsApp para la realimentación o resolución de dudas e inquietudes acerca de las actividades a realizar, se atenderá por vía telefónica a los alumnos que tienen limitado el uso de internet.

3. COMPONENTE DE EVALUACIÓN DE LOS APRENDIZAJES

A. Herramienta De Evaluación De Desempeño:

Portafolio:

Para evaluar el desempeño de cada estudiante, el deberá elaborar un PORTAFOLIO con todas las tareas dadas anteriormente, que posteriormente se recibirá.

B. Herramienta De Evaluación De Observación:

Para evaluar estaré utilizando una lista de cotejo calificando el desempeño que los alumnos tengan a la hora de realizar las actividades. En el cual se calificaran los siguientes aspectos:

- 1) Logra integrar los temas
- 2) Sigue los lineamientos de la entrevista individual
- 3) Procesa correctamente los datos recabados
- 4) Proporciona los datos correctamente
- 5) Aplica las normas ortográficas

Mecanismo de Reforzamiento: - Resolución de dudas y acompañamiento de docente por teléfono o WhatsApp (5490 3922) en horario de 7:30 am a 12:30 pm.