

## Proyecto

“Fortalecimiento de capacidades de CTel para la reactivación económica y la transformación productiva en Cundinamarca”

Ejecutado por la Gobernación de Cundinamarca, la Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales U.D.C.A. y La Escuela de empresarios de Quebec SAJE



**ÉCOLE DES  
ENTREPRENEURS  
DU QUÉBEC  
| COLOMBIA**

# Línea de Administración y Mercadeo agropecuario

Docente capacitadora: Rosa Inés Parra Cortés  
Facultad de Ciencias Aplicadas y Ambientales  
Universidad de Ciencias Aplicadas y Ambientales

2022

# Hoja de ruta

## 1. Bienvenida 9:00 – 9:20

- Presentación de los participantes 9:21 – 9:59

## 2. Actividad de sensibilización 10:00 – 10:21

- Video 10:00 – 10:15
- Reflexión 10:16 – 10:21

## 3. Clase magistral 10:22 – 10:59

- Plan de negocios

## 4. Taller de ideación (parte I) 11:00 – 11:59

- Video de ideación 11:00 - 11:20
- Diseño modelo CANVAS 11:21 – 11:59

## 5. Receso 12:00 – 12:59

## 6. Taller de ideación (parte II) 13:00 – 13:59

- Socialización de modelo Canvas 13:00 – 13:59

## 7. Clase magistral 14:00 – 14:59

- Administración estratégica
- Mercadeo

## 8. Receso 15:00 – 15:20

## 9. Taller de diseño de producto 15:21 – 16:45

- Video de innovación 15:21 – 15:40
- Maqueta de producto 15:41 – 16:15
- Socialización del producto 16:16 – 16:45

## 10. Cierre 16:46 – 17:00

# 1. Bienvenida

**Objetivo general:** fortalecer las capacidades y conocimientos de los productores para la toma de decisiones que favorezcan la buena gestión de sus empresas agropecuarias, esto a través de estrategias con enfoque territorial para superar las brechas tecnológicas, contribuyendo así a la mejora de los medios de vida sostenible de las comunidades.

## **Objetivos específicos:**

- Brindar a los participantes elementos teóricos relacionados con la gestión de empresas agropecuarias.
- Apoyar a los participantes en el desarrollo de propuestas de valor para dar respuesta a clientes o consumidores finales.
- Orientar a los participantes en la puesta en marcha de sus propuesta de valor mediante escuelas de campo y jornadas de acompañamiento especializado.

# Metodología

- ▶ Sesiones Presenciales 43 horas
- ▶ Sesiones virtuales 8 Horas
- ▶ Total 51 horas



# Presentación de los participantes

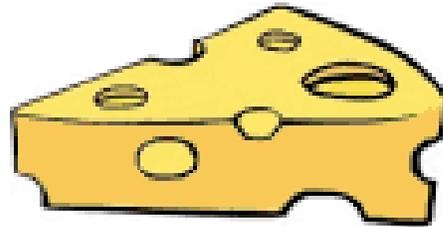
## Mesa redonda



## 2. Actividad de sensibilización

**Primer paso:** visualizar el video ¿Quién se ha llevado mi queso?

### Quién se ha llevado mi Queso? Spencer Johnson



**Segundo paso:** cada participante escribe un párrafo reflexivo donde refleje una situación similar a la vivida por los personajes del video.



# 3. Clase magistral – Plan de negocio

## ► ¿Que es un plan de negocios?

Un **plan de negocios** es un documento que nos permite plasmar en palabras nuestras ideas de negocio y nos ayuda a planificar las actividades para evaluar la viabilidad de nuestra idea de negocio.

## ► ¿Que es una idea de negocio?

Una **idea de negocio** es la prestación del servicio o la generación de un producto que puede ser ofrecido en un mercado específico, del cual se pueden obtener ganancias y beneficios. Una **idea de negocio** conlleva el tener una **propuesta de valor** y una visión de posicionamiento comercial.

## ► ¿Que es una propuesta de valor?

Una propuesta de valor es un **mensaje a través del cual una empresa expone** con claridad como el producto o servicio que ofrece la empresa soluciona los problemas o cubre las necesidades del cliente o consumidor final.

## **MEJOR CALIDAD**

Apple, Singapore Airlines

## **MEJOR PRECIO**

Ikea, Toyota, JetBlue

# **PROPUESTA DE VALOR**

## **BENEFICIOS BÁSICOS Y MARCAS**

## **LUJO Y ESTILO DE VIDA**

Ralph Laure, BMW, Rolex

## **IMPRESCINDIBLE**

Huggies, Colgate

# ¿Como se elabora la propuesta de valor?

- **Un título**, que describa el beneficio que ofreces al cliente.
- **Un subtítulo**, donde detallas brevemente lo que ofreces, a quién y por qué.
- **3 o 4 puntos con los beneficios** principales de tu producto o servicio.
- Un **elemento visual** (vídeo o imagen), que amplíe y refuerce tu mensaje.

## Ejemplos propuesta de valor



# Plan de negocios – Modelo Canvas



# 4. Taller de ideación

**Primer paso:** visualizar el video Modelo Canvas



Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en e...  
youtube.com

**Tercer paso:** socialización de los modelos Canvas realizados por los participantes



**Segundo paso:** cada participante diseña un modelo Canvas



# 7. Clase magistral – Administración estratégica

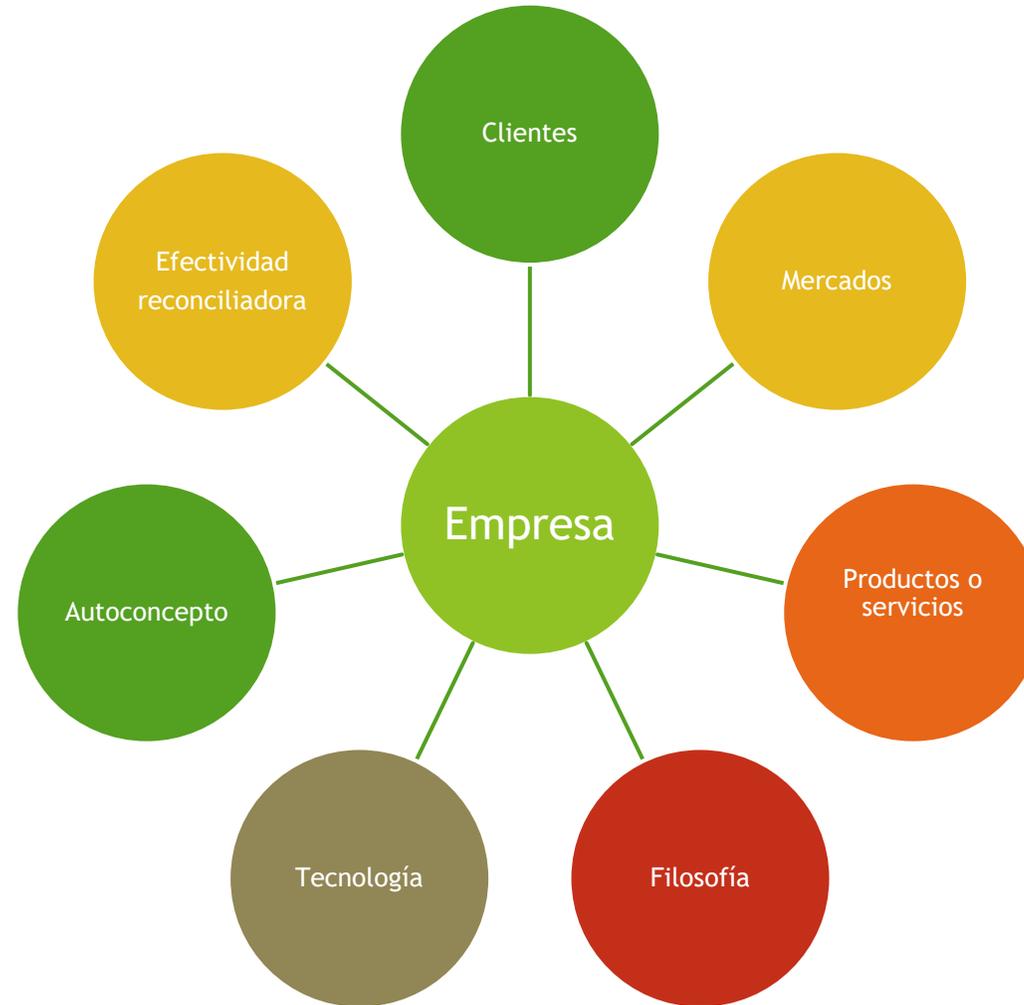
Las actividades y decisiones del gerente para desarrollar las estrategias de las organización



# Administración estratégica

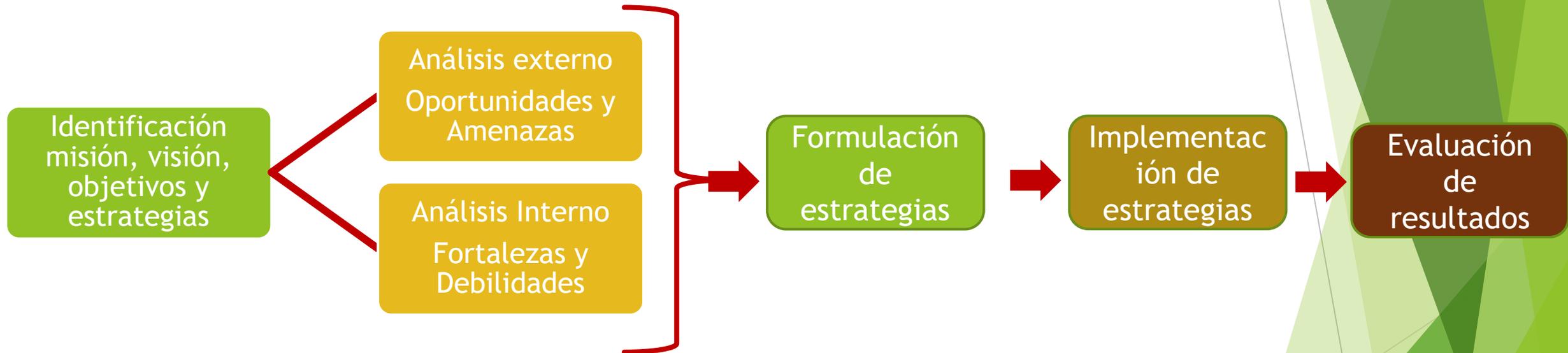
- ▶ **Paso 1:** Identificar la misión, visión y los objetivos estratégicos
  - **Misión:** expresa el “deber ser de la empresa, la función que cumple en la sociedad y su filosofía.
  - **Visión:** expresa el “como se desea que sea la empresa en el mediano plazo”.
  - **Objetivos:** expresan lo que se desea alcanzar en determinado lapso de tiempo

# Elementos de la misión



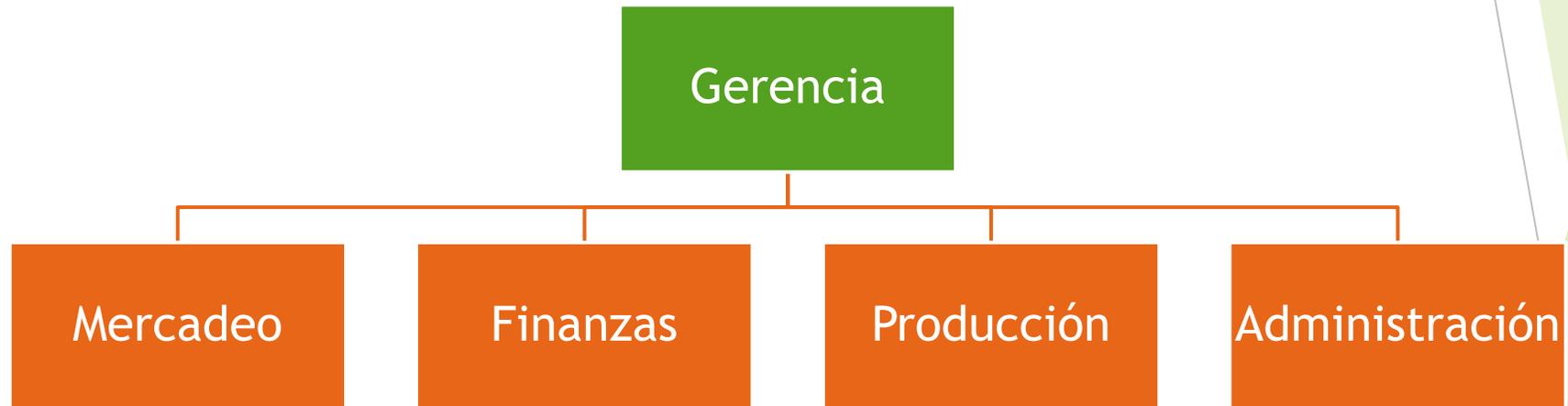
# Administración estratégica

## ► Paso 2: Realizar un análisis externo



# Administración estratégica

- ▶ **Paso 3:** Realizar un análisis interno



# Administración estratégica

## ► Paso 4: Formulación de estrategias



# Administración estratégica

## ► Diagnostico estratégico – Matriz DOFA

Análisis externo

<b>Fortalezas</b>  (aumentar)	<b>Oportunidades</b>  (aprovechar)
<b>Debilidades</b>  (disminuir)	<b>Amenazas</b>  (neutralizar)

Análisis interno

	<b>Oportunidad</b>	<b>Amenazas</b>
<b>Debilidades</b>	<b>Estrategia DO</b> Pretenden superar las debilidades internas aprovechando las oportunidades externas.	<b>Estrategia DA</b> Son tácticas defensivas que pretenden disminuir las debilidades internas y evitar las amenazas del entorno.
<b>Fortalezas</b>	<b>Estrategia FO</b> Usan las fuerzas internas de la empresa para aprovechar la ventaja de las oportunidades externas.	<b>Estrategia FA</b> Aprovechan las fuerzas de la empresa para evitar o disminuir las repercusiones de las amenazas externas.

# EL DIAGNOSTICO ESTRATEGICO

## Matriz de Diagnóstico DOFA

<b>MATRIZ FODA</b>	<b>FORTALEZAS (F)</b>	<b>DEBILIDADES (D)</b>
	1. 2. 3. 4. 5. Hacer lista de fortalezas 6. 7. 8. 9. 10.	1. 2. 3. 4. 5. Hacer lista de debilidades 6. 7. 8. 9. 10.
	<b>OPORTUNIDADES (O)</b>	<b>ESTRATEGIAS (FO)</b>
1. 2. 3. 4. 5. Hacer lista de oportunidades 6. 7. 8. 9. 10.	1. 2. 3. 4. 5. Usar las fortalezas para aprovechar oportunidades 6. 7. 8. 9. 10.	1. 2. 3. 4. 5. Minimizar debilidades aprovechando oportunidades 6. 7. 8. 9. 10.
<b>AMENAZAS (A)</b>	<b>E STRATEGIAS (FA)</b>	<b>ESTRATEGIAS (DA)</b>
1. 2. 3. 4. 5. Hacer lista de amenazas 6. 7. 8. 9. 10.	1. 2. 3. 4. Usar fortalezas para evitar o reducir el impacto de las amenazas 5. 6. 7. 8. 9. 10.	1. 2. 3. 4. Mnimizar las debilidades y evitar amenazas 5. 6. 7. 8. 9. 10.



sequías

Agro

## ESTUDIO REVELA QUE 40% DE SUPERFICIE TERRESTRE ESTÁ DEGRADADA POR ACTIVIDAD AGRÍCOLA

*El uso excesivo que se hace de la tierra en búsqueda de alimentos o recursos naturales llevó al agotamiento de las aguas subterráneas*

- [Manuel Santiago Sánchez González - msanchez@larepublica.com.co](mailto:msanchez@larepublica.com.co)

miércoles, 6 de julio de 2022

📌 GUARDAR

Los diferentes países a nivel global están enfrentando las consecuencias