LISTA DE ASISTENCIA TITULA FORMACION TRANSVERSAL DE EMPRENDIMIENTO

FECHA	APELLIDOS	CEDULA	PROGRAMA	FICHA	CELULAR	NOMBRES		PROYECTO	CORREO
5/7/2021 0:00:00	Collazos Agredo	1061749628	Técnico en Panificación	2254898	3207069085	Ingrid Marcela	30/04/2021	Vintage	lmcollazos@hotmail.com
5/7/2021 0:00:00	Romero Patiño	71276558	panificacion	2254898	3207087377	Juan Carlos	30/04/2021		jucaropa1010@hotmail.com
5/7/2021 0:00:00	Pechene Rivera	1003150379	Panificación	2254898	3205420144	Yeison alejan	30/04/2021		Yeison1820a@gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Narvaez ijaji	34329979	Panificación	2254898	3135835669	Martha Rocio	30/04/2021		d_checho93@hotmail.com
5/7/2021 0:00:00	Ariza Oñate	1082963506	Técnico en panificación.	2254898	3015784871	Marcos José	30/04/2021	Costepan.	marcosantro@gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Hernandez Barragan	34564831	Panificación	2254898	3105083344	Marta Isabel	30/04/2021	Panadería Ar	martaisabel.hernandez@yahoo.com
5/7/2021 0:00:00	Daza Dorado	25283008	Técnico en Panificación	2254898	3104499013	María Sirley	30/04/2021	Panadería Sa	sirleydaza@hotmail.com
5/7/2021 0:00:00	Alvaran buenas	25275680	Panificación	22254898	3016986719	Marisel	30/04/2021		malvaran0@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Oliveros Martinez	1006038319	PANIFICACIÓN	2254898	3145172262	Lina María	30/04/2021	Ninguno	oliveroslina94@gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Narvaéz Garcés	10696090	Panificación	2254898	3126910121	Alexander	30/04/2021	Panadería Tr	narvaez4921g@gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Chaparro Gonzalez	1061789544	Panificacion	2254898	3158219959	Laura Tatiana	30/04/2021		laura.chaparro199621gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Hernandez Barragán	34564831	Panificación	2254898	3105083344	Marta Isabel	30/04/2021	Panadería Ar	martaisabel.hernandez@yahoo.com
5/7/2021 0:00:00	nievas carlosama	1116243355	técnico en panificacion	2254898	3166215181	willian yovanr	30/04/2021	delicias del va	malaso013@hotmail.com
5/7/2021 0:00:00	Carvajal ceron	24693775	Tecnico en panidicacion	2254898	3146038992	Olga socorro	30/04/2021	Panificacion	Socorrocarvajal58@gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Solórzano Ordóñez	1061774203	Panificación	2254898	3104497814	Juan Camilo	30/04/2021		juan.camiulord13@gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Ortega Hoyos	1061819638	Guianza Turística	2069169	3225048358	Liliana	5/05/2021		lortega83@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Iglesias Núñez	13392237	Guianza Turística	2069169	3217613015	Cristian Alexa	5/05/2021		caiglesias73@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Arango Vásquez	40403667	Guianza Turística	2069169	3187562310	Beatriz Euger	5/05/2021		bearango76@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Hoyos Alban	1060876212	tecnólogo guianza turística	2069169	3045269056	María Eunice	5/05/2021		mehoyos212@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Hormiga Cruz	1002926507	Guianza Turística	2069169	3124716678.	Yecid Estebar	5/05/2021	.	yehormiga7@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Mera Escobar	76327117	Tecnólogo Guianza turístic	2069169	3148224527	Víctor Andrés	5/05/2021	Tsatso ya Tie	tsatsoya@gmail.com
5/7/2021 0:00:00	Ramirez Hoyos	1002821149	Guianza Turística	2069169	3054885752	Luis Mario	5/05/2021	Ninguno	lmramirez941@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Quibano	1061770372	Tecnólogo en guianza Tur	2069169	3017482845	Daniela	5/05/2021		dquibano@misena.edu.co
5/7/2021 0:00:00	Sotelo Calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3135946473	yohanna	6/05/2021	Panadería pa	Yohannasotelo791@gmail.com
5/6/2021 20:21:02	Castaño Carvajal	1054562639	Técnico en organización d	2210879	3137808689	Yulissa Andre	6/05/2021		yulissa.gemelasvidal@gmail.com
5/6/2021 20:21:47	Muñoz Montenegro	25281753	Técnico asistencial en arc	2210879	3206577005	Dolly Alejand	6/05/2021		dollyaleja05@gmail.com
5/6/2021 20:22:43	Jurado Muñoz	1061761322	Asistencia en organización	2210879	3122675733	Luisa Fernan	6/05/2021		luisajurado507@gmail.com
5/6/2021 20:25:35	López Labado	25279 181	técnico asistente en archiv	2210879	3104999344	Vanessa Mar	6/05/2021		labadovanessa79@gmail.com
5/6/2021 20:32:57	Rivera casamachin	1064433605	Técnico en organización d	2210879	3233943726	Lelby Roxana	6/05/2021		riveraroxana386@gmail.com
5/6/2021 20:45:41	Narvaez Riaños	1002961482	Técnico en Organización d	2210879	3216816481	Andrea	6/05/2021		andrearianos01@gmail.com
5/11/2021 14:16:16	Realpe Jaramillo	1061748520	Gestion empresarial	2143018	3146563031	Jose Daniel	11/05/2021		josedanielrealpe@gmail.com
5/11/2021 14:16:18	Ramirez tobar	1061715346	Gestion empresarial	2143018	3042241259	Sindy julieth	11/05/2021		Salosebas1725@gmail.com
5/11/2021 14:16:26	TOBAR CRUZ	1061806926	Gestión empresarial	2143018	3217025591	Tannia Julieth	11/05/2021	Fantastic gon	julliethtovaar14@gmail.com
5/11/2021 14:17:02	Molina Muñoz	1007310919	Gestión Empresarial	2143018	3125765926	Leidi Carolina	11/05/2021		carolinaw2000@gmail.com
5/11/2021 14:17:46	ENRIQUEZ SOLARTE	27091613	Tecnología en gestión em	2143018	3233286301	MARTINA	11/05/2021	OKO pollo al	martinamiespacio@gmail.com
5/11/2021 14:18:25	Ordoñez magon	1061779427	Gestión Empresarial	2143018	3218437545	Sandra Yazm	11/05/2021		Sandrayazorma@gmail.com
5/11/2021 14:21:41	Manquillo Navarro	1002963741	Tecnólogo gestión empres	2143018	3004544439	Leidy Vaness	11/05/2021		tyrone2015n@gmail.com
5/11/2021 14:24:28	Florez Ramirez	1061822022	Tecnólogo gestión empres	2143018	3188706763	Tatiana	11/05/2021	ZAHARA PAR	tatiana.14820@gmail.com
5/11/2021 14:47:41	Adarme Meneses	1058789910	Gestión Empresarial	2143018	3222865187	Leidy Daniela	11/05/2021		Leidydanielam27@gmail.com
5/11/2021 14:48:14	mejia orozco	1061746207	tecnologo en gestion empr	2143018	3215312735	juan sebastia	11/05/2021	social gourm	juanmejiacocina@gmail.com
5/11/2021 15:14:47	Muñoz Cedeño	1061740754	Tecnólogo en Gestión Em	2143018	3116658596	Cristian Ferna	11/05/2021		cfmunoz45@misena.edu.co
5/11/2021 15:14:48	Peña Ibarra	1061710227	GESTION EMPRESARIAL	2143018	3183933414	Nelsy Ximena	11/05/2021		nelsype2015@gmail.com
5/11/2021 15:34:56	Hoyos melenje	1006231732	Gestion empresarial	2143018	3223739719	Diego fernand	11/05/2021	Social gourm	Diegofernandohoyosmelenje@gmail.com
5/12/2021 18:33:46	Ortega Hoyos	1061819638	Guianza Turística	2069169	3225048358	Liliana	12/05/2021		lortega83@misena.edu.co
5/12/2021 18:33:52	Hoyos Alban	1060876212	Guianza Turística	2069169	3045269056	María Eunice	12/05/2021		mehoyos212@misena.edu.co
5/12/2021 18:42:24	Ramirez Hoyos	1002821149	Guianza Turística	2069169	3054885752	Luis Mario	12/05/2021	ninguno	lmramirez941@misena.edu.co
5/12/2021 18:47:18	Iglesias Núñez	13392237	Guianza Turística	2069169	3217613015	cristian Alexa	12/05/2021		caiglesias73@misena.edu.co
5/12/2021 18:55:47	Quibano Ordoñez	1061770372	Tecnólogo en Guianza Tu	2069169	3017482845	Daniela	12/05/2021		dquibano@misena.edu.co
5/12/2021 19:10:19	Hormiga Cruz	1002926507	Guianza Turística	2069169	3124716678	Yecid Estebar	12/05/2021	.	yehormiga7@misena.edu.co
5/12/2021 19:32:23	Arango Vásquez	40403667	Guianza Turística	2069169	3187562310	Beatriz Euger	12/05/2021		bearango76@misena.edu.co
5/12/2021 19:55:55	Rivera casamachin	1064433605	Técnico en archivo	2210879	3233943726	Lelby Roxana	5/05/2021		riveraroxana386@gmail.com
5/13/2021 9:12:35	López Gómez	1059063646	Técnico en Contabilización	2164918	3142716245	Carolina	13/05/2021	Emprendimie	samuel1105756@gmail.com
5/13/2021 9:15:08	Silva cuetia	1114889067	Técnico en contabilización	2164918	3156008854	Carlos yovany	13/05/2021	Emprendimie	carlosyovanysilva@gmail.com
5/13/2021 9:26:25	Garcés Venté	1059065113	Contabilización de operaci	2164918	3165604546	Karen Julieth	13/05/2021	Creación de u	karenjulieth.gv21@gmail.com
5/13/2021 9:35:03	Villa Mosquera	1114901795	Contabilizacion de operaci	2164918	3104066980	Isabella	13/05/2021	Emprendimie	Villaisabella129@gmail.com
5/13/2021 14:26:50	Luna Sánchez	1007148830	Contabilización de operaci	2164903	3004134241	María Camila	13/05/2021	Emprendimie	mcluna03@misena.edu.co
5/13/2021 14:26:50	Fernandez coicue	1061439964	Contabilizacion en operaci	2164903	3226210648	Tatiana	13/05/2021		Tatifer08@gmail.com
5/13/2021 14:28:13	Gonzalez Velasco	1062334679	Contabilización y finanzas	2164903	3225788649	William joan	13/05/2021	No aplica	Wjgonzalez97@misena.edu.co
5/13/2021 14:28:28	Gaviria Borrero	1005814128	Técnico	2164903	3108140878	Mariana	13/05/2021	Etapa electiva	mgaviria821@misena.edu.co
5/13/2021 14:28:40	Castillo candelo	1062310303	Contabilizacion de operaci	2164903	3177488814	Adriana	13/05/2021	Etapa lectiva	acastillo303@misena.edu.co
5/13/2021 14:30:40	Coral Villaquiran	1062287152	Contabilización de operaci	2164903	3127699071	Yuli Viviana	13/05/2021		yulixxa-09@hotmail.com
5/13/2021 14:30:41	Molina portilla	1061439289	Contabilización de operaci	2164903	3014261012	Silvia Fernan	13/05/2021		Sfmolina98@misena.edu.co
5/13/2021 14:32:30	Herrera	10499209	Contabilidad en operacion	2164903	3106939660	Nestor javier	13/05/2021	Emprendimie	njherrera90@misena.edu.co
5/15/2021 7:36:30	muñoz largo	1059067802	técnico en contabilización	2164918	3148717686	angie milena	13/05/2021	emprendimie	largoangiemilena@gmail.com
5/18/2021 14:06:01	Ramirez tobar	1061715346	Gestion empresaria	2143018	3042241259	Sindy julieth	18/05/2021		Salosebas1725@gmail.com
5/18/2021 15:17:23	Adarme Meneses	1058789910		2143018	3222865187	Leidy Daniela	18/05/2021		Leidydanielam27@gmail.com
5/18/2021 15:17:35	Hoyos melenje	1006231732	Gestion empresarial	2143018	3223739719	Diego fernand	18/05/2021	Social gourm	Diegofernandohoyosmelenje@gmail.com
5/18/2021 15:17:59	Peña Ibarra	1061710227	Gestion Empresarial	2143018	3183933414	Nelsy Ximena	18/05/2021		nelsype2015@gmail.com
5/18/2021 15:18:04	ENRIQUEZ SOLARTE	27091613	Tecnología en gestión em	2143018	3233286301	MARTINA	18/05/2021	OKO pollo al	martinamiespacio@gmail.com
5/18/2021 15:22:28	Manquillo Navarro	1002963741	Tecnólogo de Gestión de I	2143018	3004544439	Leidy Vaness	18/05/2021		tyrone2015n@gmail.com
5/18/2021 15:18:35	Gómez Lara	1121719242	Tecnólogo en gestión emp	2143018	3143078037	Daniela Aleja	18/05/2021	Centro de ate	dagomez2429@misena.edu.co
5/18/2021 15:18:35	Molina Muñoz	1007310919	Gestión Empresarial	2143018	3148229186	Leidi Carolina	18/05/2021		carolinaw2000@gmail.com
5/18/2021 15:18:42	Fernandez Ramirez	1002970055	Tecnologo En Gestion Em	2143018	3215930969	Andrea	18/05/2021	Alternativas D	andreafernandez0407@gmail.com
5/18/2021 15:19:42	Mejia. Orozco	1061746207	Gestion empresarial	2143018	3215312735	Juan sebastia	18/05/2021	Social gourm	Juanmejiacocina@gmail.com
5/18/2021 15:20:06	Ordoñez Magon	1061779426	Gestion Empresarial	2143018	3218437545	Sandra Yazm	18/05/2021		sandrayazorma@gmail.com
5/18/2021 15:20:34	Díaz Joaquí	1061791146	Gestión Empresarial	2143018	3148277438	Jhon Jairo	18/05/2021		jjdiaz641@misena.edu.co
5/18/2021 15:29:13	Florez Ramirez	1061822022	Tecnólogo en Gestión Em	2143018	3188706763	Tatiana	18/05/2021		tflorez22@misena.edu.co
5/18/2021 15:38:38	Muñoz Cedeño	1061740754	Tecnólogo en Gestión Em	2143018	3116658596	Cristian Ferna	18/05/2021		cfmunoz45@misena.edu.co
5/18/2021 15:43:00	Florez Ramirez	1002965275	Tecnólogo en Gestión Em	2143018	3128421758	Valentina	18/05/2021		saravalentinafr@gmail.com
5/19/2021 10:19:48	García Hidrobo	1062305346	técnico en servicio farmac	1906378	3219437373	Yuri Lorena	19/05/2021	farmaplus vid	ylgarcia64@misena.edu.co

CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación GESTION CONTABLE Y FINANCIERA**
- **Código del Programa de Formación:** 123102
- **Nombre del Proyecto**:.. Implementación de un plan de trabajo en una unidad económica del departamento del Cauca para el mejoramiento del manejo contable acordes a la legislación actual.
- **Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Competencias:** Promover la interacción idónea consigo mismo y con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social
- **Resultado de Aprendizaje**: Redimensionar permanentemente el proyecto de vida de acuerdo al contexto y visión prospectiva.

2. Introducción

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc.) Centrarse en la búsqueda permanente de soluciones directas con los diferentes actores (proveedores, clientes, socios, empleados, sociedad) y proponer la mejora de procesos que logre la eficiencia, eficacia de la gestión. Es en donde el Emprendimiento se convierte en la mejor opción para el aprendiz - Emprendedor proponga modelos de negocios creativos e innovadores, capaces de proponer soluciones efectivas que logren contribuir a la competitividad y productiva de la Región.

Durante este proceso de formación, usted contará con el apoyo y orientación necesaria para dar cumplimiento a los objetivo de la formación.

Estimado aprendiz:

El principal propósito del proceso de aprendizaje de esta formación es permitirle a usted identificar cuáles son sus actitudes personales y definir su perfil emprendedor, así como también comprender los elementos para la identificación de ideas de negocio innovadoras y viables comercial y financieramente, de igual manera pueda comprender el proceso generación y materialización de ideas de negocio desde la constitución de una unidad productiva y/o proyecto empresarial sostenible hasta la consolidación y fortalecimiento de la misma.

Por otra parte, le permitirá analizar como el emprendimiento se ha convertido en una alternativa de empleo, y desarrollo social, tomando mayor relevancia para nuestra sociedad al vislumbrarse como una opción importante para el aporte al crecimiento económico regional y nacional.

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

Consulte el link **"LEY 1014 del 2006 Fomento al Emprendimiento "**, en el menú del material de apoyo del programa de formación.

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso verificar que realizó las actividades iniciales:

a. Realizar la lectura de la ley 1014 del 2006.
b. Realizar el Sondeo de conocimientos previos.
c. Participar en el Foro sobre la ley de emprendimiento, respondiendo a ¿cuál es su objeto de la ley? ¿Los diferentes conceptos? ¿Quiénes son los autores principales? ¿Principios generales de la ley?

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el documento descargable para esta evidencia, con el fin obtener información más detallada.

,
El foro se encuentra disponible en el botón Actividad 1 / Evidencia: Foro "La ley de Emprendimiento 1024 del 2006", en el menú principal del programa o en el botón Foros de discusión /".

3.2 Actividades de contextualización:

3.2 **Actividad individual No. 2**. Sensibilización al emprendimiento, compare tres historias de emprendedores que usted haya investigado y que sus compañeros hayan socializado, mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

términos: Tipo de emprendimiento, concepto, características, habilidades, factor innovador o propuesta de valor, perfil emprendedor. Factores de éxito.

Cada aprendiz explicará al grupo que características indispensables encontró en cada caso y por qué es un caso empresarial exitoso, dará ejemplos reales para sustentar como puede ser un referente a la generación de emprendimientos.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

3.3.1 Actividad Individual 1: Definición del Perfil Emprendedor, en la actividad por desarrollar, usted deberá realizar la lectura y responder a los interrogantes del test del perfil emprendedor **c**on el objetivo de conocer más a fondo las características emprendedoras de cada uno de los integrantes del grupo, cada aprendiz lo realizara de manera individual y descargara su reporte para su autoevaluación, identificando fortalezas y debilidades, presentara una propuesta de mejora para contribuir en actitudes emprendedoras.

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el link de test del perfil emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

,
En el botón Actividad 1 / Evidencia: Test del Perfil Emprendedor

3.3.2 Actividad colaborativa No. 2: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del matriz de ideas orientada por el instructor.

En grupo de 4 integrantes los aprendices deberá proponer ideas de negocio centradas en dar solución a necesidades locales nuevas o insatisfechas relacionadas con el programa de formación, realizando la matriz de análisis y justificando cual es la idea más viable comercial, técnica, organizacional y financieramente, así como las más innovadora y la que se ajustada al perfil emprendedor.

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- Identifique con sus compañeros 4 ideas de negocio, plantee el respectivo problema a solucionar.

- Elabore la matriz de ideas con los criterios de evaluación que apunten a la obtención de los resultados de la mejor idea.

- Seleccione la idea de negocio que tuvo mayor ponderación con relación a los criterios de evaluación. .

- Realice la descripción detallada en que consiste la idea, justificando el porqué de elección.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas

- **3.3.3. Actividad colaborativa No. 4**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

Realice esta evidencia de tal manera que permita una visión amplia e integral a través de un cuadro: donde se debe responder a varios interrogantes, divididos en 9 campos, con el fin de favorecer la creación de un modelo de negocios con posicionamiento innovador y centrado en la diferenciación o propuesta de valor.

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

1. **Socios clave**
2. Actividades clave
3. Recursos clave
4. Propuesta de valor
5. Relación con el cliente
6. Canales
7. Segmentos de clientes
8. Costos
9. Ingresos

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas

Tiempo: 30 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento productivo.	**<u>Conocimiento:</u>** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>**

- Argumenta la idea de negocio **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	**Técnica:** del Perfil del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de “semilla”)

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la “familia” (family), los “amigos” (friends) y el “propio fundador” (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión

se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196.
Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

https://www.emprendedores.es/gestion/a23478/jovenes-emprendedores-2/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C.	INSTRUCTOR		MARZO 2021	

CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación GUIANZA TURISTICA**
- **Código del Programa de Formación: 634122**
- **Nombre del Proyecto**: DISEÑO Y OPERACIÓN INTEGRAL DE ACTIVIDADES GUIADAS EN ESCENARIOS DE PATRIMONIO CULTURAL Y NATURAL
- **Fase del Proyecto**: Evaluación
- **Competencias:** - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIAL.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social*
- *Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social*
- *Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado*
- *Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social*

2. Introducción

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc.) Centrarse en la búsqueda permanente de soluciones directas con los diferentes actores (proveedores, clientes, socios, empleados, sociedad) y proponer la mejora de procesos que logre la eficiencia, eficacia de la gestión. Es en donde el Emprendimiento se convierte en la mejor opción para el aprendiz - Emprendedor proponga modelos de negocios creativos e innovadores, capaces de proponer soluciones efectivas que logren contribuir a la competitividad y productiva de la Región.

Durante este proceso de formación, usted contará con el apoyo y orientación necesaria para dar cumplimiento a los objetivo de la formación.

Estimado aprendiz:

El principal propósito del proceso de aprendizaje de esta formación es permitirle a usted identificar cuáles son sus actitudes personales y definir su perfil emprendedor, así como también comprender los elementos para la identificación de ideas de negocio innovadoras y viables comercial y financieramente, de igual manera pueda comprender el proceso generación y materialización de ideas de negocio desde la constitución de una unidad productiva y/o proyecto empresarial sostenible hasta la consolidación y fortalecimiento de la misma.

Por otra parte, le permitirá analizar como el emprendimiento se ha convertido en una alternativa de empleo, y desarrollo social, tomando mayor relevancia para nuestra sociedad al vislumbrarse como una opción importante para el aporte al crecimiento económico regional y nacional.

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

Consulte el link **“LEY 1014 del 2006 Fomento al Emprendimiento “**, en el menú del material de apoyo del programa de formación.

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso verificar que realizó las actividades iniciales:

a. Realizar la lectura de la ley 1014 del 2006.

b. Realizar el Sondeo de conocimientos previos.
c. Participar en el Foro sobre la ley de emprendimiento, respondiendo a ¿cuál es su objeto de la ley? ¿Los diferentes conceptos? ¿Quiénes son los autores principales? ¿Principios generales de la ley?

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el documento descargable para esta evidencia, con el fin obtener información más detallada.

,
El foro se encuentra disponible en el botón Actividad 1 / Evidencia: Foro "La ley de Emprendimiento 1024 del 2006", en el menú principal del programa o en el botón Foros de discusión /".

3.2 Actividades de contextualización:

3.2 **Actividad individual No. 2**. Sensibilización al emprendimiento, compare tres historias de emprendedores que usted haya investigado y que sus compañeros hayan socializado, mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipo de emprendimiento, concepto, características, habilidades, factor innovador o propuesta de valor, perfil emprendedor. Factores de éxito.

Cada aprendiz explicará al grupo que características indispensables encontró en cada caso y por qué es un caso empresarial exitoso, dará ejemplos reales para sustentar como puede ser un referente a la generación de emprendimientos.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

3.3.1 Actividad Individual 1: Definición del Perfil Emprendedor, en la actividad por desarrollar, usted deberá realizar la lectura y responder a los interrogantes del test del perfil emprendedor **c**on el objetivo de conocer más a fondo las características emprendedoras de cada uno de los integrantes del grupo, cada aprendiz lo realizara de manera individual y descargara su reporte para su autoevaluación, identificando fortalezas y debilidades, presentara una propuesta de mejora para contribuir en actitudes emprendedoras.

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el link de test del perfil emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

,

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

En el botón Actividad 1 / Evidencia: Test del Perfil Emprendedor

3.3.2 Actividad colaborativa No. 2: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del matriz de ideas orientada por el instructor.

En grupo de 4 integrantes los aprendices deberá proponer ideas de negocio centradas en dar solución a necesidades locales nuevas o insatisfechas relacionadas con el programa de formación, realizando la matriz de análisis y justificando cual es la idea más viable comercial, técnica, organizacional y financieramente, así como las más innovadora y la que se ajustada al perfil emprendedor.

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- Identifique con sus compañeros 4 ideas de negocio, plantee el respectivo problema a solucionar.
- Elabore la matriz de ideas con los criterios de evaluación que apunten a la obtención de los resultados de la mejor idea.
- Seleccione la idea de negocio que tuvo mayor ponderación con relación a los criterios de evaluación. .
- Realice la descripción detallada en que consiste la idea, justificando el porqué de elección.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas

- **3.3.3. Actividad colaborativa No. 4**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

Realice esta evidencia de tal manera que permita una visión amplia e integral a través de un cuadro: donde se debe responder a varios interrogantes, divididos en 9 campos, con el fin de favorecer la creación de un modelo de negocios con posicionamiento innovador y centrado en la diferenciación o propuesta de valor.

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

1. **Socios clave**
2. Actividades clave
3. Recursos clave
4. Propuesta de valor
5. Relación con el cliente
6. Canales
7. Segmentos de clientes
8. Costos
9. Ingresos

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas

3.3.4. Actividad Colaborativa No. 4. Presenta el Plan de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 4 / Evidencia: Perfil Plan de Negocio y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 4 / Evidencia: Perfil de Plan de Negocio.

Tiempo: 40 horas

Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento productivo. - Argumenta la idea de negocio **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	**<u>Conocimiento:</u>** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** del Perfil del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

	dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como "gacelas". Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera

ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término "Experiencia del equipo" (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la "familia" (family), los "amigos" (friends) y el "propio fundador" (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama

Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196.
Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

https://www.emprendedores.es/gestion/a23478/jovenes-emprendedores-2/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C.	INSTRUCTOR		MARZO 2020	

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Panificación
- **Código del Programa de Formación: 635239**
- **Nombre del Proyecto**: Estandarización de procesos de panificación para iniciativas empresariales del departamento del cauca.
- .**Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Competencias:** COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA EMPRESA.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- Identificar el impacto de la idea de proyecto en la transformación del contexto social y productivo de acuerdo normas y protocolos de investigación
- Incluir los parámetros de sostenibilidad, responsabilidad social y ciclo de vida del proyecto en la formulación de la fase de factibilidad, según protocolos de investigación
- Participar en las actividades colaborativas tecnológicas y operativas de la empresa agroindustrial, de acuerdo con las líneas productivas propias de su perfil
- Participar en el análisis de la viabilidad técnica, económica y social del proyecto de acuerdo con los indicadores de gestión.
- Participar en la formulación de propuestas de innovación y mejoramiento de los procesos productivos de acuerdo con la política empresarial
- Explorar la información sustentable, confiable y auténtica requerida teniendo en cuenta la idea de proyecto.

1. PRESENTACION

Estimado aprendiz(a),

El emprendimiento se ha convertido hoy en una de las alternativas para que los aprendices puedan llevar a cabo una idea de negocio y materializarla en modelo de negocio que contribuyan al desarrollo social, económico región, así como también a mejorar su calidad de vida y la de su grupo familiar al ser generadores de su propio empleo y de su nivel de ingresos, y de su estabilidad laboral. Los aprendices del Sena podrán a través de esta formación proponer iniciativas de negocio innovadores que responda de manera pertinente y satisfactoria a las necesidades del mercado. Es entonces que la cultura emprendedora permitirá que se consolide un perfil emprendedor en cada aprendiz para que desarrolle competencias empresariales, centradas en las habilidades comunicativas, administrativas, comerciales y gerenciales que le permitan gestionar de manera eficiente y eficaz su emprendimiento y ponerlo a la vanguardia de las tendencias empresariales sustentables.

Descripción de la(s) Actividad(es)

1. **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)**

De manera grupal se realizar la lectura a los documentos de estudios, facilitados por el instructor, lo cual les permitirá analizar contextualizar sobre la cultura de emprendimiento e identificar oportunidades para la gestión de emprendimientos, el aprendiz deberá realizar un mapa conceptual sobre las entidades a nivel nacional apoyan en el emprendimiento.

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del **emprendimiento**. Decreto 1192 de 2009. Por el cual se reglamenta la **Ley** 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del **emprendimiento** y se dictan otras disposiciones.
Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.
Ley 789 de 2002. Artículo 40. Créase el Fondo Emprender
CONPES 3297 de 2004. Agenda Interna para la Productividad y Competitividad: metodología.
CONPES 3484 de 2007. Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.
CONPES 3527 de 2008. Política Nacional de Competitividad y Productividad.
CONPES 3533 julio de 2008. Bases para la adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional".
CONPES 3866 Agosto 8 de 2016. "Política Nacional de Desarrollo Productivo"
INVIMA "Registro Sanitarios para alimentos, https://app.invima.gov.co/alertas/alertas-sanitarias-general

Tiempo: 12 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje virtual, sitio web, Materiales de apoyo, link virtuales en el wahtsaap: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

2. Actividad de aprendizaje: AA2 EV 2: El aprendiz debe realizar el test del perfil emprendedor en link subido en plataforma y de acuerdo a los resultados deberá proponer las acciones para mejorar competencias emprendedoras.

Tiempo: 6 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, Unidad de correspondencia de empresas
Materiales: internet, portátil, televisor, video beam

3. **Actividad colaborativa**: Identificar las características de emprendimiento con base en los componentes de innovación y las oportunidades de negocio identificadas de acuerdo al contexto local

Descripción de la actividad:

Conforme Equipos de trabajo según criterio de su instructor.
Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del mercado potencial.

Ver material de apoyo Emprendimiento y Empresarismo. (___)

4. **Actividad colaborativa**: Estructura la idea de negocio de acuerdo con los requerimientos técnicos, tecnológicos, humanos y organizacionales mediante el trabajo basado en el problema.

Tiempo: 40 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje virtual, sala de reuniones, Materiales en el wahtsaap: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

5. **Actividad Colaborativa:** Presenta el Perfil del Plan de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

Tiempo: 40 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental
Materiales: portátiles

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento - Argumenta la idea de negocio frente a variables para toma de decisiones teniendo en cuenta aspectos técnico, económicos y comerciales **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	**<u>Conocimiento:</u>** - Integra elementos básicos de investigación de mercados de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>**	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Matriz de ideas de negocio **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Perfil del Plan de Negocios** Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

	- Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de “semilla”)

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la “familia” (family), los “amigos” (friends) y el “propio fundador” (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo

vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196. Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C	INSTRUCTOR		Marzo 2021	Actualización

.

CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE 7 Digitalización + Idea De Negocio + Derecho al Trabajo

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico Asistencia en Organización de Archivos

- **Código del Programa de Formación:** (pendiente)

- **Nombre del Proyecto**: aplicación de los procesos archivísticos de gestión, trámite y organización documental para el mejoramiento de la prestación de servicio, el acceso, transparencia y protección de la información
- **Fase del Proyecto**: fase 4 evaluación

- **Competencias:**

  Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social*
- *Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social*
- *Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado*
- *Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social*

Descripción de actividades para Gestión del Emprendimiento:

- Actividad individual. Observe algún video sobre emprendedores colombianos

- Actividad individual. Compare tres historias de emprendedores que sus compañeros hayan traído mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos:

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

Emprendimiento, concepto, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos.

Tiempo: 4 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, Unidad de correspondencia de empresas
Materiales: internet, portátil, televisor, video beam

Competencia Gestión del Emprendimiento:

Presenta propuesta de idea de negocio que responda a las competencias del programa de formación.

Descripción de la actividad 1:

- Actividad colaborativa: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del mercado potencial.

Descripción de la actividad 2:

- Actividad colaborativa: Estructura la idea de negocio de acuerdo con los requerimientos técnicos, tecnológicos, humanos y organizacionales mediante el trabajo basado en el problema

Tiempo: 30 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

Competencia Gestión del Emprendimiento

Descripción de la actividad (trabajo Individual)

Presenta el Plan de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

Tiempo: 14 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental
Materiales: portátiles

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. Conocimiento: - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. Desempeño:** - Aplica acciones de emprendimiento productivo. - Argumenta la idea de negocio **c. Producto:** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	**Conocimiento:** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **Desempeño:** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	**Conocimiento:** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **Desempeño:** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **Producto:** **Técnica:** del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Competencia Digitalizar Documentos de Archivos

Competencia Gestión del Emprendimiento[2]

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional,

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como "gacelas". Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los

[2] Glosario tomado de http://www.redemprendimientoinacap.cl/glosario/ y de http://glosariocreame.blogspot.com/

niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término "Experiencia del equipo" (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la "familia" (family), los "amigos" (friends) y el "propio fundador" (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Digitalizar Documentos de Archivos

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196. Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					

.

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

1. **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Peluquería
- **Código del Programa de Formación:** 1012111
- **Nombre del Proyecto**: Elaboración de protocolos y buenas prácticas aplicadas en peluquería a nivel del departamento del cauca
- **Fase del Proyecto**: fase ejecución
- Mercadear productos y servicios para la imagen personal de acuerdo con principios éticos y normativa legal vigente.
- **Competencias:** promover la interacción idonea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social

Resultado de Aprendizaje: *Redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las circunstancia del contexto y visión prospectiva.*

1. **PRESENTACION**

Estimado aprendiz(a),

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, servicio, salud, etc) y proponer modelos de negocio innovadores que responda de manera pertinente a esos requerimientos y que adicionalmente contribuya a la productividad de manera eficiente y eficaz. Es entonces que la cultura emprendedora permitirá que se consolide un Aprendiz emprendedor que desarrolle actitudes y habilidades comunicativas, liderazgo, trabajo en equipo y en el manejo de relaciones comerciales, capaces de proponer estrategias diferenciadoras para la sostenibilidad de los negocios.

Descripción de la(s) Actividad(es)

1. **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)**

De manera individual se realizar la lectura a los documentos de estudios, facilitados por el instructor, lo cual les permitirá analizar contextualizar sobre la cultura de emprendimiento e identificar oportunidades para la gestión de emprendimientos

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del **emprendimiento**. Decreto 1192 de 2009. Por el cual se reglamenta la **Ley** 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del **emprendimiento** y se dictan otras disposiciones.

Ley 789 de 2002. Artículo 40. Créase el Fondo Emprender
CONPES 3484 de 2007. Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.
CONPES 3527 de 2008. Política Nacional de Competitividad y Productividad.
CONPES 3866 Agosto 8 de 2016. "Política Nacional de Desarrollo Productivo"

2. **Actividad individual**. : El aprendiz debe o**bservar 1 video sobre emprendedores colombianos e internacionales y compartirlo con sus compañeros, c**omparar con 3 historias de emprendedores que sus compañeros hayan compartido, y se deberá realizar una análisis mediante

un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipos de Emprendimiento, concepto del modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, factores de éxitos y/o características innovadoras.

Tiempo: 8 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, Materiales: internet, portátil, televisor, video beam, celular

3. **Actividad colaborativa**: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del mercado potencial.(matriz de ideas)

Tiempo: 8 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, Materiales: internet, portátil, televisor, video beam, celular, plantilla

4. **Actividad colaborativa**: Estructura la idea de negocio de acuerdo con los requerimientos técnicos, tecnológicos, humanos y organizacionales mediante el trabajo basado en el problema. (modelo canvas)

Tiempo: 15 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, guía de aprendizaje sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos	**<u>Conocimiento:</u>** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento - Argumenta la idea de negocio frente a variables para toma de decisiones. **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los	**Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Matriz de Ideación de negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** modelo canvas **Instrumento:** Lista de Chequeo

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

	elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de “semilla”)

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una

sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la “familia” (family), los “amigos” (friends) y el “propio fundador” (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación

de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene

hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196.
Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C	INSTRUCTOR		Mayo 2020	Actualización

.