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

- **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	

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

1. **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Organización de Archivos
- **Código del Programa de Formación: 134400**
- **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*

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, etc) y proponer modelos de negocio innovadores que responda de manera pertinente a estas necesidades y que contribuya a la productividad de manera eficiente y eficaz. Es entonces que la cultura emprendedora permitirá que se consolide un perfil emprendedor en cada aprendiz para que desarrolle actitudes centradas en las habilitades comunicativas, gerenciales, 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 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"
Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.
SUPERTINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO "Patentes, Invenciones, diseño industrial http://www.sic.gov.co

2. **Actividad individual**. : El aprendiz debe o**bservar 1 video sobre emprendedores colombianos e internacionales y** Comparar con 3 historias de emprendedores que sus compañeros hayan traído o compartido, y se deberá realizar mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipos de Emprendimiento, concepto del modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, valores éticos, autogestión, factores de éxitos y/o características innovadoras.

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

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

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

Actividad Colaborativa: 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

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

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 - Argumenta la idea de negocio frente a variables para toma de decisiones. **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 dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

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

	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 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

.

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

- **Denominación del Programa de Formación:** SISTEMAS
- **Código del Programa de Formación: 233101**
- **Nombre del Proyecto**: SERVICIOS DE SOPORTE TÉCNICO A LA INFRAESTRUCTURA INFORMÁTICA EN PYMES.
- **Fase del Proyecto**: Fase Identificación
- **Competencias:** 240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA
- CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIA**L.**

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

436276 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON 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 y económico de las regiones, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales e identificar situaciones a mejorar (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc) y proponer modelos de negocio innovadores que responda de manera pertinente a estas necesidades y que contribuya a la productividad de manera eficiente y eficaz. Es entonces que la cultura emprendedora permitirá que se consolide un perfil emprendedor en cada aprendiz para que desarrolle actitudes centradas en las habilitades comunicativas, gerenciales, 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 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"
SUPERTINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO "Patentes, Invenciones, diseño industrial http://www.sic.gov.co
PlandedesarrolloNacional2018-2022 Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad

2. **Actividad individual**.: El aprendiz debe realizar el test del perfil emprendedor en el link suministrado por instructor y una vez tenga el resultado deberá proponer las acciones de mejora necesarias para lograr competencias emprendedoras para llevar a cabo un modelo de negocio exitoso.

3. **Actividad individual**. : El aprendiz debe o**bservar 1 video sobre emprendedores colombianos e internacionales y** Comparar con 3 historias de emprendedores que sus compañeros hayan traído o compartido, y se deberá realizar mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipos de Emprendimiento, concepto del modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, valores éticos, autogestión, factores de éxitos y/o características innovadoras.

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

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

5. **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

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

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 - Argumenta la idea de negocio frente a variables para toma de decisiones. **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 dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea 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.

	- 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

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 costo 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		Agosto 2020	Actualización

.

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

LISTA DE ASISTENCIA

6/2/2021 9:16:15	Cuchillo chavacc	1003151006	Técnico en peluquería	1904255	3123413797	Suleimy	2/06/2021	Sule.centro de belleza	sulecuchillo22@gmail.com
6/2/2021 10:31:57	Hoyos Becerra	34566037	Técnico en Peluqueria	1904255	3147627333	Nancy	2/06/2021		nhoyos730@misena.edu.co
6/2/2021 10:35:33	Cruz Aguirre	36292828	Técnico de peluquería	1904255	3184446095	Maria Sady	2/06/2021	Sule.Centro de belleza	msady1981@gmail.com
6/2/2021 10:51:03	Benítez Sánchez	66956863	Servicios farmacéuticos	2025915	3235809073	Merly	2/06/2021	Droguería su salud	merlybnt@gmail.com
6/2/2021 11:33:28	García Hidrobo	1062305346	servicios farmacéuticos	1906378	3219437373	Yuri Lorena	2/06/2021	farmaplus vida	lorenitagh31@gmail.com
6/4/2021 9:12:41	Collazos Agredo	1061749628	Técnico en Panificación	2254898	3207069085	Ingrid Marcela	4/06/2021	Vintage pizza & coffee	lmcollazos@hotmail.com
6/4/2021 9:12:58	Alvaran	25275680	Panificación	2254898	3016986719	Marísel	4/06/2021		malvaran0@misena.edu.co
6/4/2021 9:13:01	Chaparro Gonza	1061789544	Panificacion	2254898	3158219959	Laura Tatiana	4/06/2021		laura.chaparro199621@gmail.com
6/4/2021 9:13:07	Narvaez ijaji	34329979	Panificación	2254898	3135835669	Martha Rocio	4/06/2021		martharocionarvaeijaji@gmail.com
6/4/2021 9:13:14	Pechene Rivera	1003150379	Panificación	2254898	3205420144	Yeison alejan	4/06/2021		Yeison1820a@gmail.com
6/4/2021 9:13:17	Ariza Oñate	1082963506	Técnico en panificación	2254898	3015784871	Marcos José	4/06/2021	Costepan	marcosantro@gmail.com
6/4/2021 9:14:08	Narváez Garcés	10696090	Panificación	2254898	3126910121	Alexander	4/06/2021	Panadería Tradicional	narvaez4921g@gmail.com
6/4/2021 9:14:12	Nievas Carlosam	1116243355	Tecnico en panificación	2254898	3166215181	Willian Yovan	4/06/2021		Malaso013@hotmail.com
6/4/2021 9:15:33	Daza Dorado	25283008	Técnico en Panificación	2254898	3104499013	María Sirley	4/06/2021	Panadería Saludable San Fra	Sirleydaza@hotmail.com
6/4/2021 9:17:01	Hernandez Barra	34564831	Panificación	2254898	3105083344	Marta Isabel	4/05/2021	Panadería Ancestral	martaisabel.hernandez@yahoo.com
6/4/2021 9:38:38	Carvajal ceron	25693775	Tecnico en foemacion	2253898	3146038992	Olga socorro	4/06/2021	Empredimiento	Socorrocarvajal58@gmail.com
6/4/2021 9:53:32	Oliveros Martinez	1006038319	PANIFICACIÓN	2254898	3145172262	Lina María	4/06/2021	No hay	oliveroslina94@gmail.com
6/4/2021 10:02:39	Romero Patiño	71276558	panificacion	2254898	3207087377	Juan Carlos	4/06/2021		Jucaropa1010@hotmail.com
6/4/2021 10:35:16	Solórzano Ordóñ	1061774203	Panificación	2254898	3104497814	Juan Camilo	4/06/2021		juan.camilord13@gmail.com
6/8/2021 10:38:31	Montoya Mera	Miranda Cauca	Técnico en Sistemas	2187307	3184054879	Mirna Yised	8/06/2021		yisedmera7@gmail.com
6/8/2021 10:38:38	Calderón Racine	1006363550	Sistema	2187307	3182792478	Lina Marcela	8/06/2021		Linamcalderon03@gmail.com
6/8/2021 10:38:41	Orrego flor	1007753706	Técnico en sistema	2187307	3135031681	Diana marcel	8/06/2021		marceipia21@gmail.com
6/8/2021 10:38:55	Torres Yela	1114894531	Tecnico en sistemas	2187307	3157835472	Lina Yinetd	8/06/2021		linatorresy@gmail.com
6/8/2021 10:39:15	Morales zuñiga	1125409076	Tegnico sistemas	2187307	3117791581	Sugey paola	8/06/2021		Sugeypamo1988@gmail.com
6/8/2021 10:39:22	Ausecha Vivas	1010155294	Tecnico en sistemas	2187307	3207198215	Abel David	8/06/2021		adausecha4@gmail.com
6/8/2021 10:39:32	PEREZ LARGO	29506460	SISTEMAS	2187307	3167721233	ANA MILENA	8/06/2021		amperez0646@misena.edu.co
6/8/2021 10:40:24	Bonilla Rosero	1059066395	técnico en sistemas	2187307	3166675351	Paola Andrea	8/06/2021	emprendimiento	panbonilla2017@gmail.com
6/8/2021 10:43:38	Córdoba Menese	1002809494	Técnico en sistemas	2187307	3154751577	Diego Germá	8/06/2021	Escuela de fútbol talentos de	cordobagerdie@gmail.com
6/9/2021 8:54:18	Sotelo Calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3135946473	Yohanna	9/06/2021	Panadería pan del canasto	yohannasotelo791@gmail.com
6/9/2021 8:59:36	Cerón Gutierrez	1060876084	Operario Cuidado Estétic	2005769	3146361342	Katerine	9/06/2021	SPA KA CE	Kateceron1993@gmal.com
6/9/2021 10:27:20	Benitez Sanchez	66956863	Servicio Farmacéuticos	2025915	3235809073	Merly	9/06/2021	Droguería Su Salud	melrybnt@gmail.com
6/9/2021 14:10:33	Rios Mina	1144083215	Asistencia Administrativa	2187290	3163874492	Paula Andrea	9/06/2021	No tengo proyecto productivo	paan.riosmi@gmail.com
6/9/2021 14:11:17	Coral Villaquiran	1062287152	Contabilización de Opera	2164903	3127699071	Yuli Viviana	9/06/2021		yvcoral@misena.edu.co
6/9/2021 14:18:18	Gonzalez Solanc	34323383	Animacion 3D	1834959	3205897793	Lilian Esneda	9/06/2021	Decoraciones Samara	legonzalez38@misena.edu.co
6/9/2021 15:36:04	Montoya Mera	1059064744	Técnico en Sistemas	2187307	3184054879	Mirna Yised	9/06/2021		meryisedme@gmail.com
6/9/2021 15:36:09	PARRA QUILINI	1060804024	GESTIÓN BANCARIA Y E	2206873	3103739041	KAREN YULI	9/06/2021	Deseo contrato de aprendizaj	karuncha1022@hotmail.com
6/9/2021 15:36:38	Lugo guerrero	1059534388	Tecnico en servicios farm	2208738	3177026563	Dajhana andr	9/06/2021	Todavia no	ruizguerrero089@gmail.com
6/9/2021 15:37:11	Velasco Ulchur	1010138614	gestion bancaria	2964924	3042288318	Angi Carolina	9/06/2021	no	Angicarolinav@gmail.com
6/9/2021 15:37:29	Truquez Bonilla	1144065017	Asistencia administrativo	2187290	3188553455	Diana licet	9/06/2021		diliz.truquez@gmail.com
6/9/2021 15:39:11	Vargas López	1061794546	Gestión del talento huma	2187274	3216052325	Laura Margar	9/06/2021	No tengo	Lauramvargasl5@gmail.com
6/9/2021 15:42:05	Bolaños Perafan	1002805799	Gestion Contable y financ	2232645	3203787176	Astrid Yulieth	9/06/2021	ninguno	aybperafan@gmail.com
6/9/2021 18:36:30	RIVERA ORDOÑ	1002964775	Gestion contable y financi	2143067-E	3008703761	MARIA PAUL	9/06/2021		mprivera57@misena.edu.co
6/9/2021 18:37:07	Gonzalez Olivos	1002820570	Gestión contable y financi	2143067	3128711396	Angy Natalia	9/06/2021	Emprendimiento	angonzalez075@misena.edu.co
6/9/2021 18:37:15	Gutierrez calder	1061798014	Gestión contable y financi	2143067-E	3107265325	Luisa Maria	9/06/2021		lmgutierrez410@misena.edu.co
6/9/2021 18:39:59	Quintero Motoa	1143847186	Tecnólogo Gestión Conta	2143067E	3153255045	Karen Marcel	9/06/2021		kmquintero6@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:04	Ruiz piamba	1061810591	Tecnólogo gestión contab	2143067	3135533895	Clemencia	9/06/2021		cruiz517@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:11	Ordoñez Lasso	1002956777	Gestión Contable y Finan	2143067-E	3226452979	Mari Luz	9/06/2021		mlordoez7@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:14	Mera Ruales	76332242	Gestión Contable y Finan	2143067	3168433838	Robin Joel	9/06/2021		rjmera2@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:17	Prado Bastidas	1002777396	GESTION CONTABLE Y	2143067	3052223367	Lesly Natalia	9/06/2021		lnprado6@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:25	Ortiz Gaviria	1061818597	Gestión Contable y Finan	2143067	3136340555	Daniela	9/06/2021		dortiz7958@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:28	mompotes manc	1002968668	gestión contable y financi	2143067	3215331289	yeimy juliana	9/06/2021		yjmompotes@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:55	Silva Guerrero	1002963439	Tecnologo en gestión con	2143067	3232942128	Angely Vanes	9/06/2021		avsilva93@misena.edu.co
6/9/2021 18:41:25	Samboni Benavi	1085663272	Gestión contable y financi	2143067	3214657762	Luisa Fernan	9/06/2021		lfsamboni27@misena.edu.co
6/9/2021 18:41:26	Garcia velasco	1063807849	Gestión contable y financi	2143067	3115970739	Yessica aleja	9/06/2021		aleja1392@misena.edu.co
6/9/2021 18:46:11	Ramos Lopez	1061757289	Gestión contable y financi	2143067	3117663154	Ginna Alejan	9/06/2021		Garamos98@misena.Edu.co
6/9/2021 18:56:28	Tafur quintana	1061737978	Gestion contable y financi	2143067	3155890419	Marllely stefa	9/06/2021		Tepha3112@gmail.com
6/9/2021 18:57:27	González Olivos	1002820570	Gestión contable y financi	2143067	3128711396	Angy Natalia	9/06/2021		angonzalez075@misena.edu.co
6/9/2021 19:09:08	Medina Salazar	1061695084	Gestión Contable y Finan	2143067	3108185250	Lady Andrea	9/06/2021		lamedina480@misena.edu.co
6/9/2021 19:23:53	Ramírez Ledezm	1061819310	Emprendimiento	2143067 esp	3192979687	Daniel Felipe	9/06/2021		dframirez013@misena.edu.co
6/9/2021 20:23:41	Martínez Guerre	1088157437	Gestión contable y financi	2143067	3113397360	Yeimi Dayana	9/06/2021	Emprendimiento	ydmartinez73@misena.edu.co
6/11/2021 8:03:15	Hernández Barra	34564831	Panificacion	2254898	3105083344	Marta Isabel	11/05/2021	Panadería ancestral	martaisabel.hernandez@yahoo.com
6/11/2021 8:12:43	Hernández Barra	34564831	Panificacion	2254898	3105083344	Marta Isabel	11/06/2021	Panadería Ancestral	martaisabel.hernandez@yahoo.com
6/11/2021 8:21:39	narvaez ijaji	34329979	panificación		3135835669	martha rocio	11/06/2021		martharocionarvaeijaji@gmail.com
6/11/2021 9:49:46	Collazos Agredo	1061749628	Técnico en Panificación	2254898	3207069085	Ingrid Marcela	11/06/2021	Vintage café y pizza	lmcollazos@hotmail.com
6/11/2021 9:50:17	Romero Patiño	71276558	panificacion	2254898	3207087377	Juan Carlos	11/06/2021		jucaropa1010@hotmail.com
6/11/2021 9:50:21	Alvaran Benachi	25275680	Panificación	2254898	3016986719	Marisel	11/06/2021		malvaran0@misena.edu.co
6/11/2021 9:50:33	Hernández Barra	34564831	Panificación	2254898	3105083344	MARTA ISAB	11/06/2021	PANADERIA ANCESTRAL	martaisabel.hernandez@yahoo.com
6/11/2021 9:51:20	Nievas Carlosam	1116243355	tecnico en panificacion	2254898	3166215181	Willian Yovan	11/06/2021		malaso013@hotmail.com
6/11/2021 9:51:20	Narváez Garcés	10696090	Panificación	2254898	3126910121	Alexander	11/06/2021	Panadería la exquisita	narvaez4921g@gmail.com
6/11/2021 9:51:55	Carvajal ceron	25693775	Emprendimiento	2254898	3146038992	Olga socorro	11/06/2021	Emprendimiento	Socorrocarvajal58@gmail.com
6/11/2021 9:52:22	Oliveros Martinez	1006038319	PANIFICACIÓN	2254898	3145172262	Lina María	11/06/2021	No hay	oliveroslina94@gmail.com
6/11/2021 9:53:03	chaparro gonzal	1061789544	panificaion	2254898	3158219959	laura tatiana	11/06/2021		laura.chaparro19961@gmail.com
6/11/2021 9:53:45	Solórzano Ordóñ	1061774203	Panificación	2259848	3104497814	Juan Camilo	11/06/2021		juan.camilord13@gmail.com
6/11/2021 9:57:12	Daza Dorado	25283008	Técnico en panificación	2254898	3104499013	María Sirley	11/06/2021	Panadería Saludable "San Fr	sirleydaza@hotmail.com
6/15/2021 8:39:03	Mirna Yised	1059064744	Técnico en sistemas	2187307	3184054879	Montoya Mera	15/06/2021		yisedmera7@gmail.com
6/15/2021 8:39:10	Ausecha Vivas	1010155294	Tecnico en sistemas	2187307	3207198215	Abel David	15/06/2021		adausecha4@gmail.com
6/15/2021 8:39:21	Orrego.flor	1007753706	Tecnico en sistemas	2187307	3135031681	Diana marcel	15/06/2021		marceipia21@gmail.com

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

LISTA DE ASISTENCIA

6/15/2021 8:39:35	Torres Yela	1114894531	Técnico en sistemas	2187307	3157835472	Lina Yinetd	15/06/2021		linatorresy@gmail.com
6/15/2021 8:40:01	Calderón Racine	1006363550	Sistemas	2187307	3182792478	Lina marcela	15/06/2021	Sistemas	Linamcalderon03Gmail
6/15/2021 8:40:29	Córdoba Menese	1002809494	Técnico en sistemas	2187307	3154751577	Diego Germá	15/06/2021		cordobagerdie@gmail.com
6/15/2021 8:41:09	Pérez Largo	29506460	Sistemas	2187307	3167721233	Ana Milena	15/06/2021		amperez0646@missena.edu.co
6/15/2021 8:57:10	Hurtado	No lo se soy la v	Sistemas	2187307	3188724072	MAYRA ALEJ	15/06/2021		malejahurtado0622@gmail.com
6/15/2021 9:00:00	Bonilla	1059066395	Sistemas	2187307	3166675351	Paola Andrea	15/06/2021		panbonilla2017@gmail.com
##########	Morales zuñiga	1125409076	Tegnico de sistemas	2187307	3117791581	Sugey paola	15/06/2021		Sugeypamo1988@gmail.com
##########	Lasso Bolaños	1061727978	Tecnico en Servicios Farn	1906378	3108289630	Adriana Lisett	16/06/2021	Farmacia Tu Economia E y M	allasso87@misena.edu.co
##########	Coral Villaquiran	1062287152	Contabilización de Opera	2164903	3127699071	Yuli Viviana	16/06/2021	apoyo de sostenimiento	yvcora@misena.edu.co
##########	Sotelo calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3135946473	yohanna	16/06/2021	Panadería pan del canasta	yohannasotelo791@gmail.com
##########	Cerón Gutierrez	1060876084	Operario Cuidado Estétic	2005769	3146361342	Katerine	16/06/2021	Spa Ka Ce	kateceron1993@gmail.com
##########	RIVERA ORDOÑ	1002964775	GESTION CONTABLE Y	2143067-E	3008703761	MARIA PAUL	16/06/2021		mprivera57@misena.edu.co
##########	Gonzalez Olivos	1002820570	Gestión contable y financi	2143067	3128711396	Angy Natalia	16/06/2021		angonzalez075@misena.edu.co
##########	silva guerrero	1002963439	Gestión contable y financi	2143067	3232942128	angely vanes	16/06/2021		avsilva93@misena.edu.co
##########	Ruiz piamba	1061810591	Gestión contable y financi	2143067	3135533895	Clemencia	16/06/2021		cruiz517@misena.edu.co
##########	Garcia Velasco	1063807849	Gestión Contable y Finan	2143067-E	3115970739	Yessica Aleja	16/06/2021		aleja1392@misena.edu.co
##########	Mera Ruales	76332242	Gestión Contable y Finan	2143067	3168433838	Robin Joel	16/06/2021		rjmera2@misena.edu.co
##########	Medina Salazar	1061695084	Gestión Contable y Finan	2143067	3108185250	Lady Andrea	16/06/2021		lady8725@hotmail.com
##########	Mompotes Manq	1002968668	Gestion contable y financi	2143067	3215331289	Yeimy juliana	16/06/2021		Yjmompotes@misena.edu.co
##########	samboni benavid	1085663272	gestion contable y financi	2143067 E	3214657762	luisa fernand	16/06/2021		lfsamboni27@misena.edu.co
##########	PRADO BASTID	1002777396	GESTION CONTABLE Y	2143067-E	3052223367	LESLY NATA	16/06/2021		lnprado6@misena.edu.co
##########	MARTINEZ GUE	1088157437	GESTION CONTABLE Y	2143067	3113397360	YEIMI DAYAN	16/06/2021	EMPRENDIMIENTO	myeimidayana12@gmail.com
##########	Quintero Motoa	1143847186	Tecnólogo En gestión cor	2143067E	3153255045	Karen Marcel	16/06/2021		kmquintero6@misena.edu.co
##########	Molina Muñoz	1007310919	Gestión Empresarial	2143018	3125765926	Leidi Carolina	18/06/2021		carolinaw2000@gmail.com
##########	Gómez Lara	1121719242	Tecnólogo en gestión em	2143018	3143078037	Daniela Aleja	18/06/2021	Zona turbo	dagomez2429@misena.edu.co
##########	Muñoz Cedeño	1061740754	Tecnólogo en Gestión En	2143018	3116658596	Cristian Ferna	18/06/2021		cfmunoz45@misena.edu.co
##########	Mejia orozco	1061746207	Gestion empresarial	2143018	3215312735	Juan sebastia	18/06/2021	Social gourmet	Juanmejiacocina@gmail.com
##########	Peña ibarra	1061710227	Gestion empresarial	2143018	3183933414	Nelsy Xiemer	18/06/2021		nelsype2015@gmail.com
##########	Díaz Joaquí	1061791146	Gestión Empresarial	2143018	3148277438	Jhon Jairo	18/06/2021		jjdiaz641@misena.edu.co
##########	Ramirez tobar	1061715346	Gestión empresarial	2143018	3042241259	Sindy julieth	18/06/2021		Salosebas1725@gmail.com
##########	Hoyos melenje	1006231732	Gestion empresarial	2143018	3223739719	Diego fernan	18/06/2021	Social gourmeth	Diegofernandohoyosmelenje@gmail.com
##########	Gómez Alvear	1007666171	Gestión empresarial	2143018	3226365440	Yudy Helena	18/06/2002		gyudy725@gmail.com

ACTA No. 1

NOVEDAD EN LA EJECUCION DE ETAPA PRODUCTIVA

CIUDAD Y FECHA: Popayán,22/06/2021	**HORA DE INICIO:** 11:00 am	**HORA FIN:** 12:00 HORAS
LUGAR: Virtual	**DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO**	

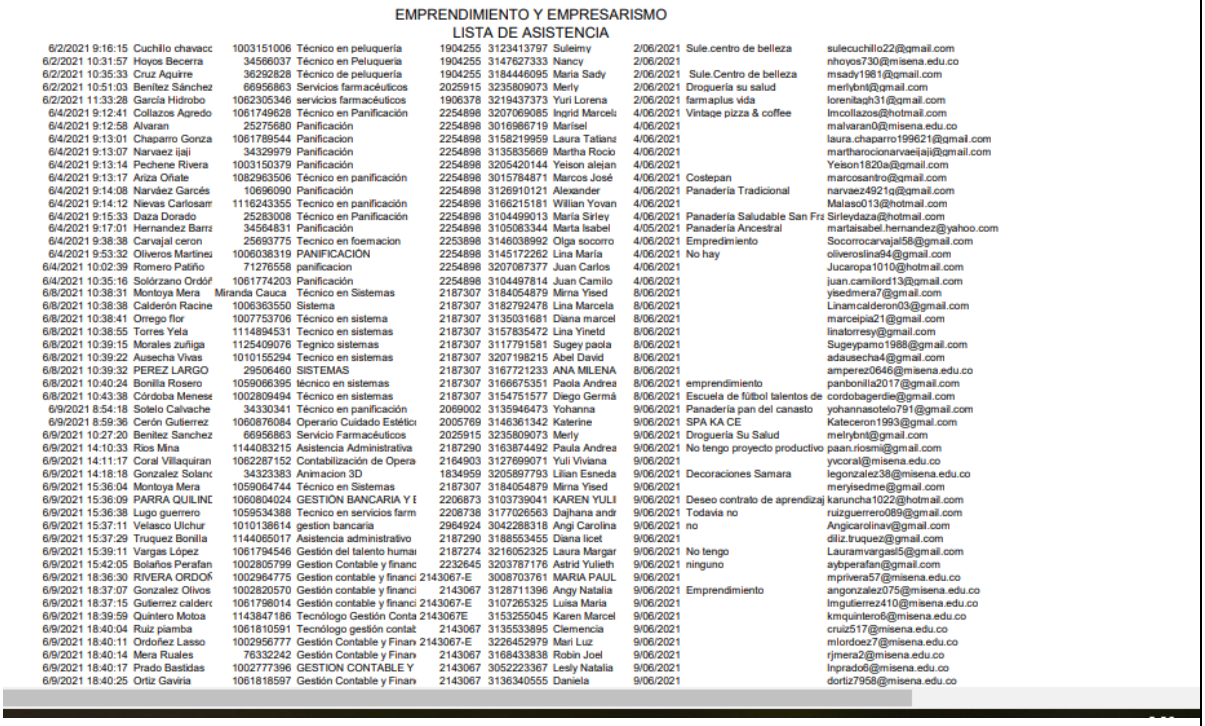
TEMAS:
Novedades en el desarrollo de evidencias registro para plan de pagos mes de Junio.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:
Dejar justificación de lista de asistencias no presentadas a formación titulada durante el periodo de junio del 2021 .

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Por autorización del Coordinador Académico en reunión sostenida desde el mes de mayo informo que debía solo dedicar tiempo al proceso de seguimiento de aprendices en etapa practica bajo la modalidad de Unidad Productiva.

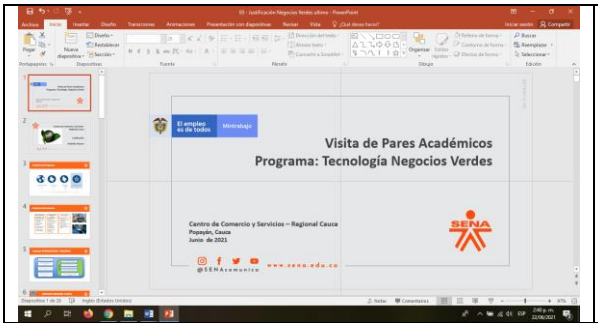
Durante el mes de junio solo se atendió a las sesiones programadas de las fichas que venia con planeación académica desde el mes de mayo para atender en junio las cuales fueron Gestión Contable ficha 2143067, Técnico en Panificación 2254898 y Técnico en Sistemas 2143067 como se puede evidenciar en listado de asistencia., teniendo en cuenta que se pasa reporte con fecha y corte al 20 de junio lo que faltaría la lista de la última semana una vez se realice formación se adjunta. Esta lista obedece a los que están asistiendo realmente.



EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
LISTA DE ASISTENCIA

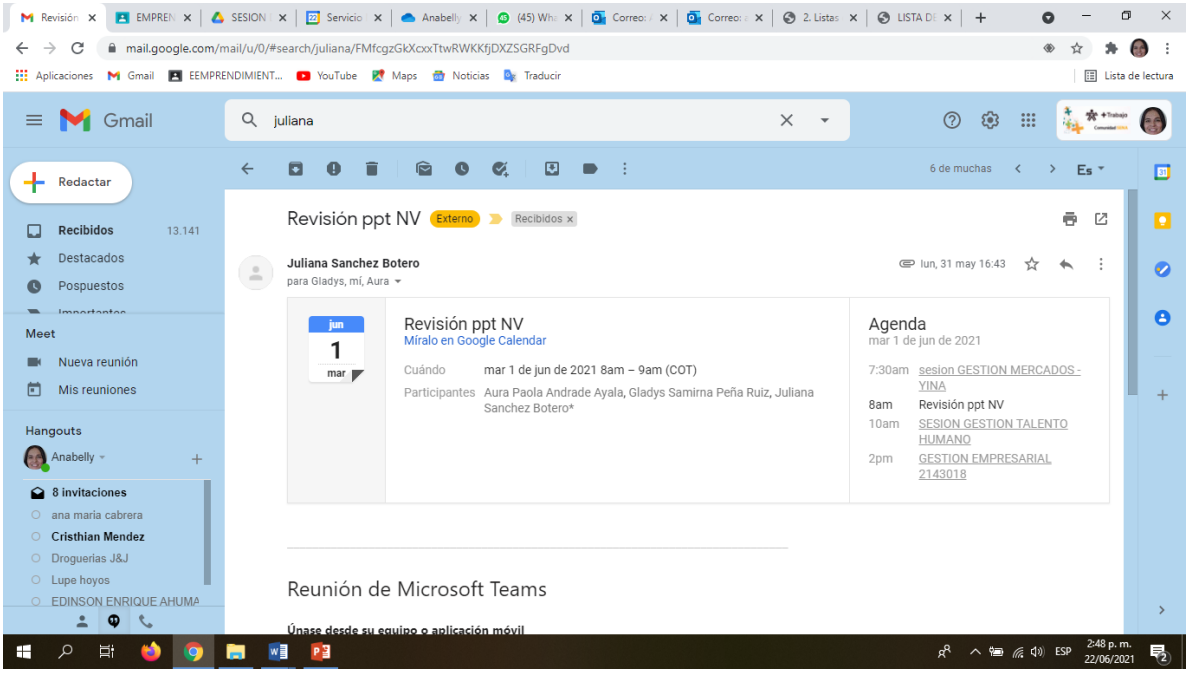
6/2/2021 9:16:15	Cuchillo chavacc	1003151006	Técnico en peluquería	1904255	3123413797	Suleimy	2/06/2021	Sule.centro de belleza	sulecuchillo22@gmail.com
6/2/2021 10:31:57	Hoyos Becerra	34566037	Técnico en Peluquería	1904255	3147627333	Nancy	2/06/2021		nhoyos730@misena.edu.co
6/2/2021 10:35:33	Cruz Aguirre	36292828	Técnico de peluquería	1904255	3184446095	Maria Sady	2/06/2021	Sule.Centro de belleza	msady1981@gmail.com
6/2/2021 10:51:03	Benítez Sánchez	66956863	Servicios farmacéuticos	2025915	3235809073	Merly	2/06/2021	Droguería su salud	merlybnt@gmail.com
6/2/2021 11:33:28	García Hidrobo	1062305346	servicios farmacéuticos	1906378	3219437373	Yuri Lorena	2/06/2021	farmaplus vida	lorenitagh31@gmail.com
6/4/2021 9:12:41	Collazos Agredo	1061749628	Técnico en Panificación	2254898	3207069085	Ingrid Marcela	4/06/2021	Vintage pizza & coffee	lmcollazos@hotmail.com
6/4/2021 9:12:58	Alvaran	25275680	Panificación	2254898	3016986719	Marisel	4/06/2021		malvaran0@misena.edu.co
6/4/2021 9:13:01	Chaparro Gonza	1061789544	Panificacion	2254898	3158219959	Laura Tatiana	4/06/2021		laura.chaparro199621@gmail.com
6/4/2021 9:13:07	Narvaez ijaji	34329979	Panificación	2254898	3135835669	Martha Rocio	4/06/2021		martharocionarvaeijaji@gmail.com
6/4/2021 9:13:14	Pechene Rivera	1003150379	Panificación	2254898	3205420144	Yeison alejan	4/06/2021		Yeison1820a@gmail.com
6/4/2021 9:13:17	Ariza Oñate	1082963506	Técnico en panificación	2254898	3015784871	Marcos José	4/06/2021	Costepan	marcosantro@gmail.com
6/4/2021 9:14:08	Narváez Garcés	10696090	Panificación	2254898	3126910121	Alexander	4/06/2021	Panadería Tradicional	narvaez4921g@gmail.com
6/4/2021 9:14:12	Nievas Carlosarr	1116243355	Tecnico en panificación	2254898	3166215181	Willian Yovan	4/06/2021		Malaso013@hotmail.com
6/4/2021 9:15:33	Daza Dorado	25283008	Técnico en Panificación	2254898	3104499013	María Sirley	4/06/2021	Panadería Saludable San Fra	Sirleydaza@hotmail.com
6/4/2021 9:17:01	Hernandez Barra	34564831	Panificación	2254898	3105083344	Marta Isabel	4/05/2021	Panadería Ancestral	martaisabel.hernandez@yahoo.com
6/4/2021 9:38:38	Carvajal ceron	25693775	Tecnico en foemacion	2253898	3146038992	Olga socorro	4/06/2021	Empredimiento	Socorrocarvajal58@gmail.com
6/4/2021 9:53:32	Oliveros Martinez	1006038319	PANIFICACIÓN	2254898	3145172262	Lina María	4/06/2021	No hay	oliveroslina94@gmail.com
6/4/2021 10:02:39	Romero Patiño	71276558	panificacion	2254898	3207087377	Juan Carlos	4/06/2021		Jucaropa1010@hotmail.com
6/4/2021 10:35:16	Solórzano Ordóñ	1061774203	Panificación	2254898	3104497814	Juan Camilo	4/06/2021		juan.camilord13@gmail.com
6/8/2021 10:38:31	Montoya Mera	Miranda Cauca	Técnico en Sistemas	2187307	3184054879	Mirna Yised	8/06/2021		yisedmera7@gmail.com
6/8/2021 10:38:38	Calderón Racine	1006363550	Sistema	2187307	3182792478	Lina Marcela	8/06/2021		Linamcalderon03@gmail.com
6/8/2021 10:38:41	Orrego flor	1007753706	Técnico en sistema	2187307	3135031681	Diana marcel	8/06/2021		marcelpia21@gmail.com
6/8/2021 10:38:55	Torres Yela	1114894531	Tecnico en sistemas	2187307	3157835472	Lina Yinetd	8/06/2021		linatorresy@gmail.com
6/8/2021 10:39:15	Morales zuñiga	1125409076	Tegnico sistemas	2187307	3117791581	Sugey paola	8/06/2021		Sugeyparro1988@gmail.com
6/8/2021 10:39:22	Ausecha Vivas	1010155294	Tecnico en sistemas	2187307	3207198215	Abel David	8/06/2021		adausecha4@gmail.com
6/8/2021 10:39:32	PEREZ LARGO	29506460	SISTEMAS	2187307	3167721233	ANA MILENA	8/06/2021		amperez0646@misena.edu.co
6/8/2021 10:40:24	Bonilla Rosero	1059066395	técnico en sistemas	2187307	3166675351	Paola Andrea	8/06/2021	emprendimiento	panbonilla2017@gmail.com
6/8/2021 10:43:38	Córdoba Menese	1002809494	Técnico en sistemas	2187307	3154751577	Diego Germá	8/06/2021	Escuela de fútbol talentos de	cordobagerdie@gmail.com
6/9/2021 8:54:18	Sotelo Calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3135946473	Yohanna	9/06/2021	Panadería pan del canasto	yohannasotelo791@gmail.com
6/9/2021 8:59:36	Cerón Gutierrez	1060876084	Operario Cuidado Estétic	2005769	3146361342	Katerine	9/06/2021	SPA KA CE	Kateceron1993@gmail.com
6/9/2021 10:27:20	Benítez Sanchez	66956863	Servicio Farmacéuticos	2025915	3235809073	Merly	9/06/2021	Droguería Su Salud	merlybnt@gmail.com
6/9/2021 14:10:33	Rios Mina	1144083215	Asistencia Administrativa	2187290	3163874492	Paula Andrea	9/06/2021	No tengo proyecto productivo	paan.riosmi@gmail.com
6/9/2021 14:11:17	Coral Villaquiran	1062287152	Contabilización de Opera	2164903	3127699071	Yuli Viviana	9/06/2021		yvcoral@misena.edu.co
6/9/2021 14:18:18	Gonzalez Solanc	34323383	Animacion 3D	1834959	3205897793	Lilian Esneda	9/06/2021	Decoraciones Samara	legonzalez38@misena.edu.co
6/9/2021 15:36:04	Montoya Mera	1059064744	Técnico en Sistemas	2187307	3184054879	Mirna Yised	9/06/2021		merlysedme@gmail.com
6/9/2021 15:36:09	PARRA QUILINE	1060804024	GESTIÓN BANCARIA Y E	2206873	3103739041	KAREN YULI	9/06/2021	Deseo contrato de aprendizaj	karuncha1022@hotmail.com
6/9/2021 15:36:38	Lugo guerrero	1059534388	Tecnico en servicios farm	2208738	3177026563	Dajhana andr	9/06/2021	Todavia no	ruizguerrero089@gmail.com
6/9/2021 15:37:11	Velasco Ulchur	1010138614	gestion bancaria	2964924	3042288318	Angi Carolina	9/06/2021	no	Angicarolinav@gmail.com
6/9/2021 15:37:29	Truquez Bonilla	1144065017	Asistencia administrativo	2187290	3188553455	Diana licet	9/06/2021		diliz.truquez@gmail.com
6/9/2021 15:39:11	Vargas López	1061794546	Gestión del talento humai	2187274	3216052325	Laura Margar	9/06/2021	No tengo	Lauramvargasl5@gmail.com
6/9/2021 15:42:05	Bolaños Perafan	1002805799	Gestion Contable y financ	2232645	3203787176	Astrid Yulieth	9/06/2021	ninguno	aybperafan@gmail.com
6/9/2021 18:36:30	RIVERA ORDOÑ	1002964775	Gestion contable y financi	2143067-E	3008703761	MARIA PAUL	9/06/2021		mprivera57@misena.edu.co
6/9/2021 18:37:07	Gonzalez Olivos	1002820570	Gestión contable y financi	2143067	3128711396	Angy Natalia	9/06/2021	Emprendimiento	angonzalez075@misena.edu.co
6/9/2021 18:37:15	Gutierrez calderc	1061798014	Gestión contable y financi	2143067-E	3107265325	Luisa María	9/06/2021		lmgutierrez410@misena.edu.co
6/9/2021 18:39:59	Quintero Motoa	1143847186	Tecnólogo Gestión Conta	2143067E	3153255045	Karen Marcel	9/06/2021		kmquintero6@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:04	Ruiz piamba	1061810591	Tecnólogo gestión contat	2143067	3135533895	Clemencia	9/06/2021		cruiz517@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:11	Ordoñez Lasso	1002956777	Gestión Contable y Finan	2143067-E	3226452979	Mari Luz	9/06/2021		mlordoez7@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:14	Mera Ruales	76332242	Gestión Contable y Finan	2143067	3168433838	Robin Joel	9/06/2021		rjmera2@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:17	Prado Bastidas	1002777396	GESTION CONTABLE Y	2143067	3052223367	Lesly Natalia	9/06/2021		lnprado6@misena.edu.co
6/9/2021 18:40:25	Ortiz Gaviria	1061818597	Gestión Contable y Finan	2143067	3136340555	Daniela	9/06/2021		dortiz7958@misena.edu.co

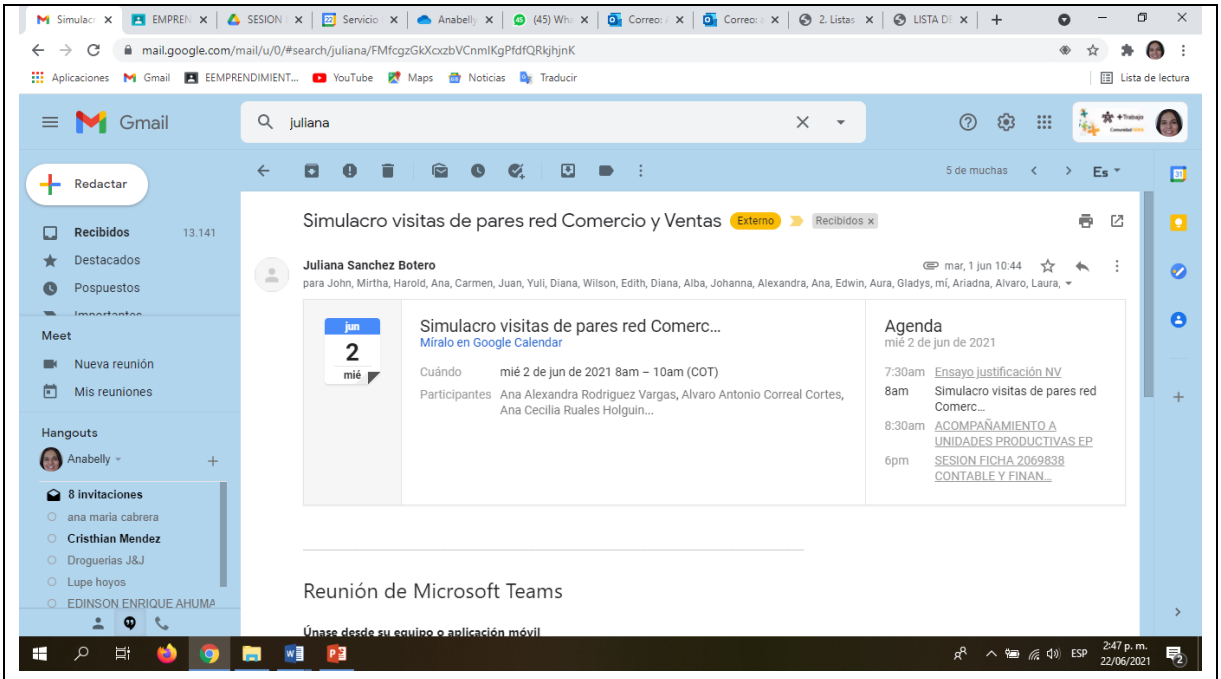
La semana de 1 al 4 se desescolarizo por autorización de coordinación para atender y preparar la visita de pares académicos de la sustentación de registro calificado de Tecnología en Negocios Verdes que estaba a mi cargo y se dejó soporte de actividades desescolarizadas.

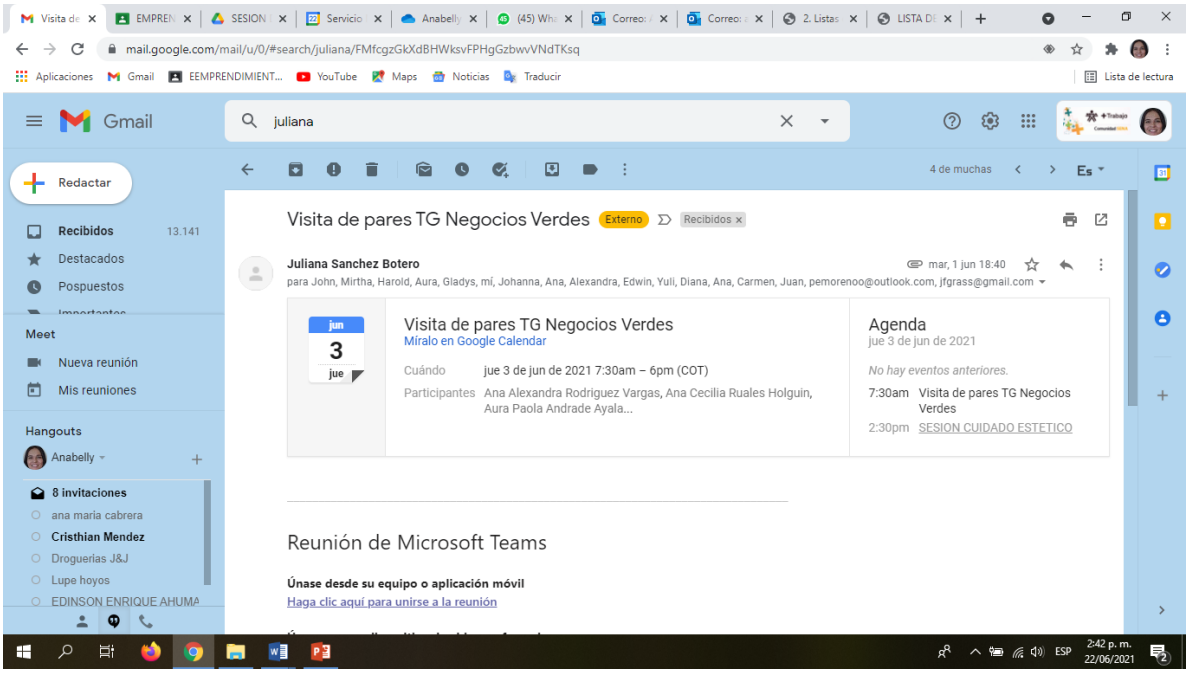




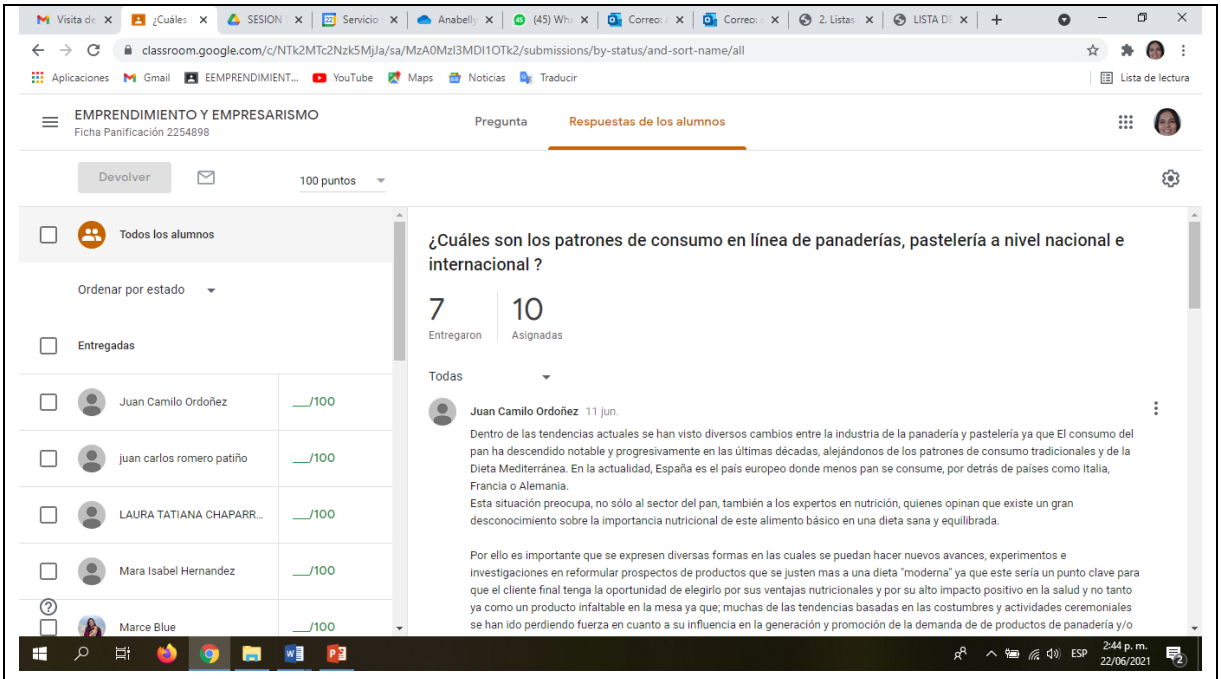
El cual consistió en reuniones de preparación y ensayo del cual puede dar fe la líder del proceso Juliana- Sanchez de acuerdo a citaciones previas

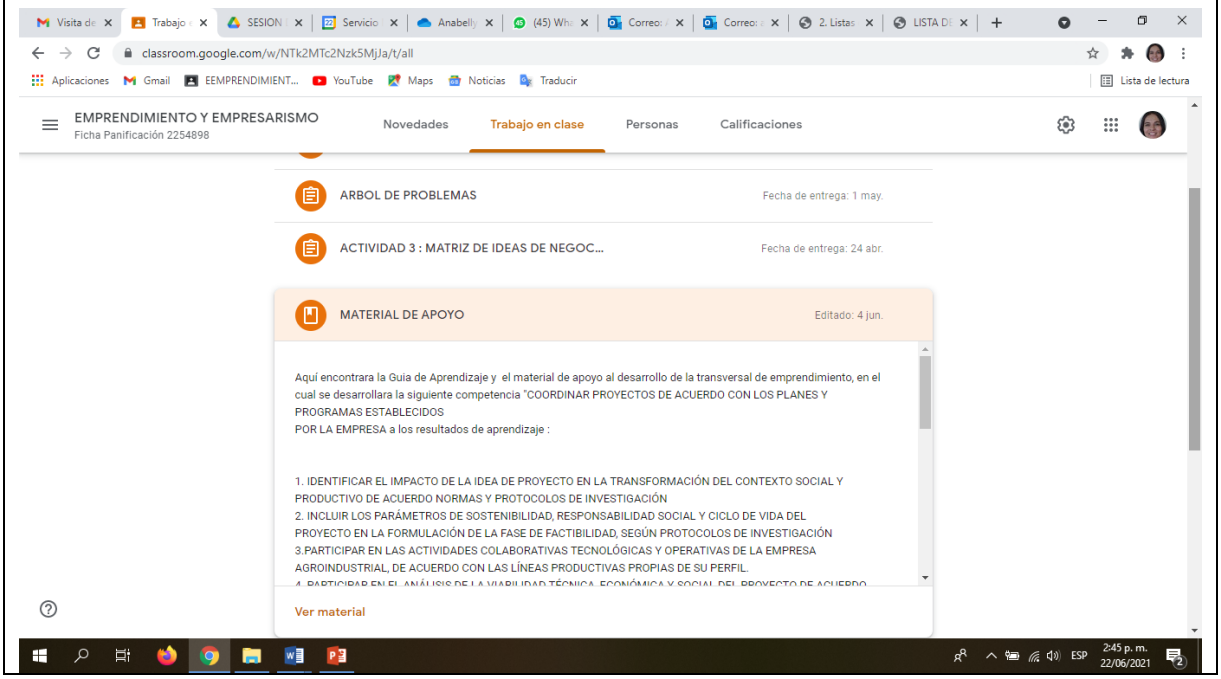


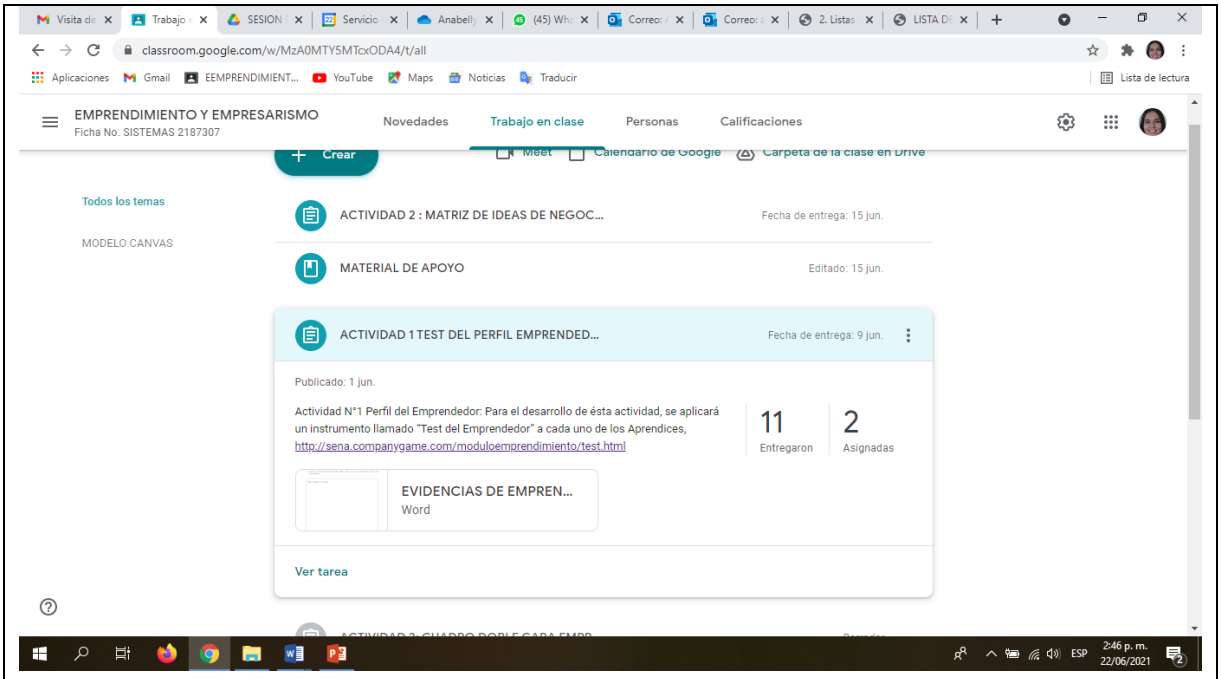


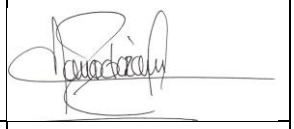


Soporte de actividades académicas desescolarizadas


classroom.google.com/c/NTk2MTc2Nzk5MjJa/sa/MzA0Mzl3MDI1OTk2/submissions/by-status/and-sort-name/all
EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
Ficha Panificación 2254898
Pregunta
Respuestas de los alumnos
Devolver
100 puntos
Todos los alumnos
Ordenar por estado
Entregadas
Juan Camilo Ordoñez
juan carlos romero patiño
LAURA TATIANA CHAPARR...
Mara Isabel Hernandez
Marce Blue
¿Cuáles son los patrones de consumo en línea de panaderías, pastelería a nivel nacional e internacional ?
7
Entregaron
10
Asignadas
Todas
Juan Camilo Ordoñez 11 jun.
Dentro de las tendencias actuales se han visto diversos cambios entre la industria de la panadería y pastelería ya que El consumo del pan ha descendido notable y progresivamente en las últimas décadas, alejándonos de los patrones de consumo tradicionales y de la Dieta Mediterránea. En la actualidad, España es el país europeo donde menos pan se consume, por detrás de países como Italia, Francia o Alemania.
Esta situación preocupa, no sólo al sector del pan, también a los expertos en nutrición, quienes opinan que existe un gran desconocimiento sobre la importancia nutricional de este alimento básico en una dieta sana y equilibrada.
Por ello es importante que se expresen diversas formas en las cuales se puedan hacer nuevos avances, experimentos e investigaciones en reformular prospectos de productos que se justen mas a una dieta "moderna" ya que este sería un punto clave para que el cliente final tenga la oportunidad de elegirlo por sus ventajas nutricionales y por su alto impacto positivo en la salud y no tanto ya como un producto infaltable en la mesa ya que; muchas de las tendencias basadas en las costumbres y actividades ceremoniales se han ido perdiendo fuerza en cuanto a su influencia en la generación y promoción de la demanda de de productos de panadería y/o
ESP
2:44 p. m.
22/06/2021


classroom.google.com/w/NTk2MTc2Nzk5MjJa/t/all
EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
Ficha Panificación 2254898
Novedades
Trabajo en clase
Personas
Calificaciones
ARBOL DE PROBLEMAS
Fecha de entrega: 1 may.
ACTIVIDAD 3 : MATRIZ DE IDEAS DE NEGOC...
Fecha de entrega: 24 abr.
MATERIAL DE APOYO
Editado: 4 jun.
Aquí encontrara la Guia de Aprendizaje y el material de apoyo al desarrollo de la transversal de emprendimiento, en el cual se desarrollara la siguiente competencia "COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS
POR LA EMPRESA a los resultados de aprendizaje :
1. IDENTIFICAR EL IMPACTO DE LA IDEA DE PROYECTO EN LA TRANSFORMACIÓN DEL CONTEXTO SOCIAL Y PRODUCTIVO DE ACUERDO NORMAS Y PROTOCOLOS DE INVESTIGACIÓN
2. 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
3.PARTICIPAR EN LAS ACTIVIDADES COLABORATIVAS TECNOLÓGICAS Y OPERATIVAS DE LA EMPRESA AGROINDUSTRIAL, DE ACUERDO CON LAS LÍNEAS PRODUCTIVAS PROPIAS DE SU PERFIL.
Ver material
ESP
2:45 p. m.
22/06/2021



CONCLUSIONES		
Se soporta la lista de asistencia de aprendices que asistieron a formación.		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
ASISTENTES		
NOMBRE	**CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD**	**FIRMA**
ANABELLY ALLARCON	Instructora de Emprendimiento	
INVITADOS (Opcional)		
NOMBRE	**CARGO**	**ENTIDAD**