Modelo Canvas

Silhi Dayana Muñoz Rave

Centro de Comercio y Servicios, Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA

Técnico Asistencia en Organización de Archivos – 2210879

Anabelly Alarcón Castellanos

SENA Servicio Nacional de Aprendizaje	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA Centro de Comercio y Servicios PLANTILLA CANVAS	FECHA: 20 mayo de 2021 Versión 1.0

UNIDAD PRODUCTIVA Y/O PROYECTO PRODUCTIVO: Digitalización de Documentos

NOMBRE DEL APRENDIZ: Silhi Dayana Muñoz Rave

NOMBRE DEL PROGRAMA Y N° DE FICHA: Asistencia en Organización de Archivos – 2210879

<table>
<tr><th>Aliados Claves</th><th>Actividades Claves</th><th>Propuesta de Valor</th><th>Relación con los Clientes</th><th>Segmento de Mercado</th></tr>
<tr><td rowspan="2">Los aliados claves son las empresas que requieran el servicio y nos puedan apoyar financieramente como lo son Ecopetrol, Sura, Bimbo, Nestlé, CNSC entre otros.</td><td>Ayudar a reducir costos, aumentar la eficacia en el tiempo de búsqueda o recuperación de documentos, aumento de la productividad, usar eficientemente los recursos, liberar espacio, seguridad en la información, preservación de los documentos a través del tiempo.</td><td rowspan="2">Generar Acercamiento, Asesoría, Acompañamiento y Auditoría al interior de una organización y hacía los clientes, generando resultados medibles, controlables y sostenibles, garantizando a nuestros clientes una reducción significativa en costos, aseguramiento y acceso inmediato a la información.</td><td>Servicio al cliente adaptable a los requerimientos que sean solicitados.</td><td rowspan="2">Nuestros clientes son las Compañías Aseguradoras, los Fondos de Pensiones y Cesantías, el sector Salud y Belleza, sector Gobierno y sectores Minoristas.</td></tr>
<tr><td>Recursos Claves
Personal capacitado para el Alistamiento, Captura, Identificación, Control de Calidad, Almacenamiento de la documentación a digitalizar. Contar con las instalaciones adecuadas para la digitalización, contar con un Software y Hardware adecuados.</td><td>Canales
Canales virtuales como una página web, redes sociales como Facebook e Instagram.</td></tr>
<tr><th colspan="2">Estructura de Costos</th><th colspan="3">Ingresos</th></tr>
<tr><td>• Mano de Obra.
• Materiales.
• Embalaje y Empaquetado.</td><td>• Nómina de empleo.
• MARKETING.
• Alquiler.</td><td colspan="3">Según lo estipulado en la Resolución N°. 049 del 28 enero, 2019; Artículo segundo: servicios de reprografía, punto 3. Imagen Digital (Documento Original)=$9,300 pesos; Imagen Digital (Documento Digitalizado)=$650 pesos; Imagen Digital (Documento Original, Inferior a A3)=$300 pesos; Imagen Digital (Fotograma, Microfilm)=$300 pesos. Envíos=$800 pesos.</td></tr>
</table>

Servicio Nacional de Aprendizaje	**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA** **Centro de Comercio y Servicios** **PLANTILLA CANVAS**	**Fecha:** Junio 7 de 2017 Versión 1.0 Página 1 de 1

Unidad Productiva y O Proyecto Productivo: Apoyo de proyecto de gestión documental (aplicación de digitalización)

Nombre del Aprendiz Andrea Narváez Riaños

Nombre del programa y No. Ficha Técnico Asistencia en Organización de Archivos 2210879

<table>
<tr>
<td rowspan="2">ALIADOS CLAVES

Son las redes empresariales y acuerdos que crea el emprendedor para el beneficio de su negocio. Eso ayudará a dividir costes y recursos, generando un gran beneficio en el área financiera.

Se pueden crear diferentes tipos de socios: estratégicos, industriales, inversores o economías de escala.
Ya sean canales de distribuciones, empresas o asociaciones y proveedores.</td>
<td>ACTIVIDADES CLAVES
Debes tener clara tu identidad como empresa y los objetivos que se desea alcanzar. La actividad más importante es la cadena de suministro, y también es el desarrollo de un software si lo es necesario.
Se determina la actividad más importante del negocio.
Resaltar cada capacidad.</td>
<td rowspan="2">PROPUESTA DE VALOR
Es el elemento diferenciador de la compañía. Aunque se tenga una gran idea, de nada servirá si no se logra captar a los clientes.
Una propuesta de valor eficaz debe satisfacer las necesidades específicas de los clientes, y lograr que los consumidores estén dispuestos a pagar por el producto o servicio.

La propuesta de valor es la estrategia que usas para ofrecer tu producto a un nicho de clientes específico.

La digitalización, reducir costos, búsqueda y recuperación de la información.</td>
<td>RELACIÓN CON LOS CLIENTES

Trato rápido, eficaz y adecuado servicio para los clientes.</td>
<td rowspan="2">SEGMENTO DE MERCADO

Lo más importante para el negocio son los clientes, por encima del producto. Puedes tener una propuesta de valor muy atractiva, pero la prioridad es que genere el interés comercial.

No se deben abarcar muchos segmentos del mercado, sino enfocar los esfuerzos en uno o dos nichos.

Servicio al cliente
Facilidad para tanto el personal como el cliente adquirir información rápida.</td>
</tr>
<tr>
<td>RECURSOS CLAVES
Es la estrategia para elaborar el producto y los recursos que posees: humanos ya sea personal, tecnológicos y físicos (equipos). Eso incluye los vehículos, los puntos de venta, los locales, etc.
Se analiza los esfuerzos financieros, intelectuales y logísticos que necesitan para lograr las metas.

Un personal altamente capacitado para nuestro programa.
Confiabilidad de las herramientas en la cuales se van a trabajar</td>
<td>CANALES

Web
Teléfono
Mail</td>
</tr>
</table>

ESTRUCTURA DE COSTOS - Se establecen las fechas de cobro a los clientes y pago a los empleados. - La estabilidad financiera del negocio dependerá de si se cobra a los clientes antes de pagar a los proveedores. Algunas compañías exitosas suelen preservar sus ganancias durante 90 días antes de pagar a los proveedores. - Establecer el precio. - Lluvia de ideas de qué modelos de ingreso seguir. - Venta al contado o plazos, pago por uso, suscripción. - Invertir en un buen programa de software que nos brinde seguridad y confiabilidad.	**INGRESOS** Previo a la creación del negocio se establecen las fuentes de ingreso, aunque algunas fuentes cambiarán con el paso del tiempo. Se espera tener un proceso en el que se sabe que no veras los resultados de ganancias al instante pero se llevara a cabo con el conocer del negocio Si se busca financiación, debes tener claro de dónde obtendrán las ganancias.

Vo,. Bo. ANABELLY ALARCON CASTELLANOS
Instructor de Emprendimiento

Cuadro doble cara emprendimientos innovadores.

Actividad 2

Presentado por: Olga Socorro Carvajal Ceron

Presentado a: Instructora

Anabelly Alarcon Castellanos

Servicio Nacional de Aprendizaje

Popayán – Cauca

11 – mayo - 2021

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Mis características personales como emprendedora es tener una visión positiva, iniciativa, tener pasión, liderazgo, creativa y asertiva con mi futuro emprendimiento.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO VIDEO1: *https://www.youtube.com/watch?v=AcTn_SC0XGo***	**CASO : VIDEO 2 https://www.youtube.com/watch?v=fikSr6ff934&t=23s**	**CASO VIDEO 3: *https://www.youtube.com/watch?v=dkx9CL1qG1E***
En que consiste el modelo de negocio	El modelo de negocio de RAMO se basa en identificarse como una empresa de tradición colombiana con los mejores sabores de ponqués en el mercado. Ante esto, RAMO ha logrado posicionarse en el mercado con productos	El modelo de negocio de la panadería la GAROSA, es identificarse como una empresa de inspiración y motivación, mostrando y distribuyendo el mejor pan para hamburguesa, pastelería y pan.	El modelo de negocio de la empresa **BIMBO,** es desarrollar productos, categorías y marcas de la más alta calidad, en sintonía con las necesidades de los consumidores, que satisfagan sus preferencias, y generen conciencia de marca y lealtad.

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

	accesibles a la cartera del colombiano promedio. Innovar cada día para mejorar los productos y enfrentar las exigencias del mercado actual		
Ubicación	Colombia.	Colombia.	Mexico.
Sector económico al que pertenece	La empresa **Ramo** pertenece al sector Industrial de panificadora y de pastas de Colombia.	La empresa la **Garosa** pertenece al sector comercial de panificación.	La empresa **Bimbo** pertenece al sector Industrial de panificadora.
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	71 años de funcionamiento.	6 años de funcionamiento	75 años de funcionamiento.
Defina el Perfil emprendedor del líder	El señor Rafael Molano Olarte, es la persona que creo la empresa de Ramo, y quien falleció ya hace unos años, sin embargo, dejo su legado y se puede decir que el perfil emprendedor del creador de la organización fue su dedicación, perseverancia, vocación al servicio, gran sentido de responsabilidad social, visión hacia su emprendimiento, hasta lograr sus objetivos.	El Joven Alejandro Galindez a sus 23 años es un empresario que logro el éxito, gracias a su perseverancia, dedicación, compromiso, en donde logro sus objetivos de tener su propio negocio.	El perfil emprendedor, se puede decir que fueron cuatro empresarios con un ansia de hacer algo diferente, donde tuvieron compromiso, dedicación Y este proyecto tuvo un éxito inmediato en la Ciudad de México y en muchos países del mundo.
Factores de éxito	Los factores de éxito son su calidad, su tradición de los productos, se acomoda a los gustos del consumidor; el bajo precio, que hace que más personas accedan a ellos, y la consolidación de la marca,	Los factores de éxito son su calidad del producto acomodándose a las necesidades y al gusto de sus clientes.	Los factores de éxito es ofrecer un verdadero servicio al consumidor.

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

	que ha estado durante décadas en el mercado.		
Factores innovación o elementos de mejoras	La empresa Ramo ha emprendido nuevos productos para brindarle más alternativas al consumidor, es por ello que la empresa ha tenido un gran éxito en el negocio, debido a que siempre tiene algo nuevo para mostrarle a sus clientes, con el fin de satisfacerlos y de recordarles que es algo tradicional, casero y que se pueda compartir con la familia. Además, el tema de la distribución ha sido un factor innovador que ha llevado al producto al éxito.	La Empresa “LA GAROSA”, brinda a sus clientes productos nuevos no solo la distribución de pan para hamburguesa, si no también la pastelería, panadería y cafetería, brindándole a sus clientes variedades de productos y servicios para la satisfacción de los mismos.	La empresa Bimbo, ofrece productos de excelente calidad para satisfacer al consumidor, en donde ofrece variedades de productos, así como también crearon una envoltura de celofán para mantener la calidad de los alimentos, en donde se tiene la capacidad de transformar desde la industria de la panificación, para innovar.

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

Cuadro doble cara emprendimientos innovadores.

Actividad 2

Presentado por: Olga Socorro Carvajal Ceron

Presentado a: Instructora

Anabelly Alarcon Castellanos

Servicio Nacional de Aprendizaje

Popayán – Cauca

11 – mayo - 2021

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

EVIDENCIAS DE EMPRENDIMIENTO

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

Mis características personales como emprendedora es tener una visión positiva, iniciativa, tener pasión, liderazgo, creativa y asertiva con mi futuro emprendimiento.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

CARACTERISTICAS	**CASO VIDEO1: *https://www.youtube.com/watch?v=AcTn_SC0XGo***	**CASO : VIDEO 2 https://www.youtube.com/watch?v=fikSr6ff934&t=23s**	**CASO VIDEO 3: *https://www.youtube.com/watch?v=dkx9CL1qG1E***
En que consiste el modelo de negocio	El modelo de negocio de RAMO se basa en identificarse como una empresa de tradición colombiana con los mejores sabores de ponqués en el mercado. Ante esto, RAMO ha logrado posicionarse en el mercado con productos	El modelo de negocio de la panadería la GAROSA, es identificarse como una empresa de inspiración y motivación, mostrando y distribuyendo el mejor pan para hamburguesa, pastelería y pan.	El modelo de negocio de la empresa **BIMBO,** es desarrollar productos, categorías y marcas de la más alta calidad, en sintonía con las necesidades de los consumidores, que satisfagan sus preferencias, y generen conciencia de marca y lealtad.

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

	accesibles a la cartera del colombiano promedio. Innovar cada día para mejorar los productos y enfrentar las exigencias del mercado actual		
Ubicación	Colombia.	Colombia.	Mexico.
Sector económico al que pertenece	La empresa **Ramo** pertenece al sector Industrial de panificadora y de pastas de Colombia.	La empresa la **Garosa** pertenece al sector comercial de panificación.	La empresa **Bimbo** pertenece al sector Industrial de panificadora.
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	71 años de funcionamiento.	6 años de funcionamiento	75 años de funcionamiento.
Defina el Perfil emprendedor del líder	El señor Rafael Molano Olarte, es la persona que creo la empresa de Ramo, y quien falleció ya hace unos años, sin embargo, dejo su legado y se puede decir que el perfil emprendedor del creador de la organización fue su dedicación, perseverancia, vocación al servicio, gran sentido de responsabilidad social, visión hacia su emprendimiento, hasta lograr sus objetivos.	El Joven Alejandro Galindez a sus 23 años es un empresario que logro el éxito, gracias a su perseverancia, dedicación, compromiso, en donde logro sus objetivos de tener su propio negocio.	El perfil emprendedor, se puede decir que fueron cuatro empresarios con un ansia de hacer algo diferente, donde tuvieron compromiso, dedicación Y este proyecto tuvo un éxito inmediato en la Ciudad de México y en muchos países del mundo.
Factores de éxito	Los factores de éxito son su calidad, su tradición de los productos, se acomoda a los gustos del consumidor; el bajo precio, que hace que más personas accedan a ellos, y la consolidación de la marca,	Los factores de éxito son su calidad del producto acomodándose a las necesidades y al gusto de sus clientes.	Los factores de éxito es ofrecer un verdadero servicio al consumidor.

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

	que ha estado durante décadas en el mercado.		
Factores innovación o elementos de mejoras	La empresa Ramo ha emprendido nuevos productos para brindarle más alternativas al consumidor, es por ello que la empresa ha tenido un gran éxito en el negocio, debido a que siempre tiene algo nuevo para mostrarle a sus clientes, con el fin de satisfacerlos y de recordarles que es algo tradicional, casero y que se pueda compartir con la familia. Además, el tema de la distribución ha sido un factor innovador que ha llevado al producto al éxito.	La Empresa “LA GAROSA”, brinda a sus clientes productos nuevos no solo la distribución de pan para hamburguesa, si no también la pastelería, panadería y cafetería, brindándole a sus clientes variedades de productos y servicios para la satisfacción de los mismos.	La empresa Bimbo, ofrece productos de excelente calidad para satisfacer al consumidor, en donde ofrece variedades de productos, así como también crearon una envoltura de celofán para mantener la calidad de los alimentos, en donde se tiene la capacidad de transformar desde la industria de la panificación, para innovar.

1. **cuadro de doble entrada** es una tabla que te permite comparar información a través de un esquema cuadriculado. Estos datos se organizan en dos o más columnas, según las comparaciones que muestre la lectura.

Ley 1014 del 2006

ARTICULO I

CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO

COMCEPTOS

- CULTURA
- EMPRENDEDOR
- EMPRENDIMIENTO
- EMPRESARIALIDAD
- FORMACION PARA EL EMPRENDIMIENTO
- PLANOS DE NOGOCIO

ARTICULO II

OBJETIVO DE LA LEY

- PROMOVER EL ESPIRITUD EMPRENDEDOR
- PROMOVER EL ESPIRITUD EMPRENDEDOR
- PROPENDER POR EL DESARROLLO PRODUCTIVO
- CREAR UN VINCULO DEL SISTEMA EDUCATIVO Y EL SISTEMA PRODUCTIVO NACIONAL

ARTICULO III

PRINCIPIOS GENERALES

- PRINCIPIOS GENERALES
- FORMSCION INTEGRAL
- FORTALECIMIENTO DE PROCESOS
- RECONOCIMIENTO DE LA CONSIENCIA DEL DESARROLLO DE LAS PERSONAS
- APOYO A PROCESOS DE EMPRENDIMIENTOS SOSTENIBLES

ARTICULO IV

OBLIGACIONES DEL ESTADO

- PROMOVER VINCULO ENTRE SISTEMA EDUCATIVO Y PRODUCTUVO
- ASIGNACION DE RECURSOS A REDES DE EMPRENDIMIENTO
- BUSCAR ACUERDOS CON ENTIDADES FINANCIERAS
- GENERAR FONDES DE INVERCIONISTAS

Ley 1014 de 2006 - Fomento a la cultura del emprendimiento

Cap I: Disposiciones generales:

Definiciones

Emprendimiento: Forma de pensar orientada a crear riqueza.

Planes de negocio: documento que define los objetivos del negocio y métodos para alcanzarlo

Cultura: Conjunto de creencias, hábitos o normas.

Formación para el emprendimiento: busqueda de la cultura del emprendimiento con acciones de competencia laboral, ciudadanía, y empresarial dentro del sector educativo formal y no formal.

Emprendedor: persona que genera bienes y servicios de forma creativa.

Empresarialidad: Capacidad creativa en competencia empresarial.

Objeto de ley

Promover el espiritu emprendedor en los estamentos educativos, para promover el emprendimiento y la creación de micro y medianas empresas, integrado en el sistema productivo y educativo de competencias laborales, básicas y empresariales.

Cap II: Marco institucional

Red Nacional para el Emprendimiento.

La Red Nacional para el Emprendimiento, adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, estará conformada por: los ministerios de Comercio, Industria y Turismo, Educación, Protección Social, Sena, DNP, Colciencias, miembros de las instituciones de educación superior (ASCUN, ACIET, ACICAPI), Acopi, Fenalco, entre otros.

La Red Regional para el Emprendimiento estará conformada por: Gobierno departamental, Dirección Regional del SENA, un alcalcade de cada municipio, entre otros.

Objeto de la Red de Emprendedores

La red de emprendedores tiene como objetivo favorecer el nacimiento de nuevos negocios y ayudar a la consolidación de la actividad de aquellos profesionales que forman parte de la misma.

Funciones de la Red de Emprendedores

Conformar el observatorio permanente de procesos de emprendimiento y creación de empresas “SISEA empresa”, proponer la inclusión de planes, programas y proyectos de desarrollo de emprendimiento, ordenar e informar la oferta pública y privada de servicios de emprendimiento.

Proponer instrumentos para evaluar la calidad de los programas orientados al fomento del emprendimiento y la cultura empresarial.

Proponer instrumentos para estandarizar la información y requisitos exigidos para acceder a recursos de cofinanciación en entidades gubernamentales, Propiciar la creación de redes de contacto entre inversionistas, emprendedores e instituciones afines

Cap III: Fomento de la cultura del emprendimiento

Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento

Lograr el desarrollo de personas integrales en sus aspectos personales, cívicos, sociales y productivos, contribuir al mejoramiento de las capacidades para emprender iniciativas con generación de ingresos propios.

Promover alternativas que acerquen a las instituciones educativas al mundo productivo, ahorro y productividad.

Enseñanza obligatoria

En todos los establecimientos oficiales o privados de educación formal en sus diferentes niveles (desde prescolar hasta bachillerato) es obligatorio impartir temáticas y eventos que promuevan y fomenten el emprendimiento.

Sistema de información y ortientación profesional

Formación de emprendedores: El SENA coordinará a través de las redes para el Emprendimiento y del Fondo Emprender y sus entidades adscritas, planes y programas para la formación de formadores orientados al desarrollo de la cultura de emprendimiento.

Opción para trabajo de grado: la academia (universidades públicas y privadas, centros de formación técnica y tecnológica oficialmente reconocidos), establecerán la alternativa del desarrollo de planes de negocios en reemplazo de los trabajos de grado.

Voluntariado Empresarial: Las Cámaras de Comercio y los gremios empresariales podrán generar espacios para constituir el voluntariado empresarial con sus asociados.

Obligaciones del Estado	Emitir avales a los planes de negocios para la obtención de recursos del Estado y Articular los esfuerzos nacionales y regionales hacia eventos que fomenten el emprendimiento. Establecer pautas para la reducción de costos y trámites relacionados on la formalización de emprendimientos (marcas, patentes, registros Invima, entre otros).	**Actividades de Promoción de cultura del emprendimiento y las nuevas iniciativas de negocios:** el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Programa Presidencial Colombia Joven y el Sena, darán prioridad a las ferias empresariales, macrorruedas de negocios y de de inversión para nuevos empresarios, concursos de lineas de crédito y de financiamiento, entre otros.
Promover en todas las intituciones del país un vinculo entre lo educativo y lo productivo.	**Secretaría Técnica:** será el instrumento operativo de las redes de emprendimiento encargada de coordinar todas las acciones de tipo administrativo, y deberá cumplir.	**Beneficios por vínculos a las Redes de Emprendimiento:** los vinculados con proyectos de emprendimiento a través de la red nacional o regional de emprendimiento, podrán acceder a programas presenciales y virtuales de formación ocupacional con el Sena, acceso preferencial a las herramientas del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
Buscar la asignación de recursos públicos para los emprendimientos registrados en el Ministerio de Comercio y para el sostenimiento de las Redes de Emprendimiento.	**Mesas de trabajo de la red de emprendimientos:** son un espacio de discusión y análisis para que todas las instituciones que conforman la Red, participen y logren desarrollar acciones con base en los lineamientos contemplados por las mismas.	**Programas de promoción y apoyo a la creación, formalización y sostenibilidad de nuevas empresas:** las Cámaras de Comercio, las incubadoras de empresas desarrollarán programas de promoción de la empresarialidad y facilitaran al emprendedor, medios para la comercialización de sus productos y/o servicios.
Generar Fondos de inversión de capital semillia y fondos de capital de riesgos.	**Objeto de las mesas de trabajo:** Sensibilizar, formar, preincubar, financiar, crear empresa, capacitar en temas empresariales, sostenibilidad y sistema de información.	D**ifusión de la cultura para el emprendimiento en la televisión pública:** La CNT o quien haga sus veces, concederá espacios en la televisión pública para transmitir programas que fomenten la cultura para el emprendimiento.

IDEAS DE NEGOCIO
PARA INCORPORA UN SISTEMA DE INFORMACIÓN

Lina Yineth Torres Yela
Paola Andrea Bonilla
Ana Milena Pérez Largo

Centro de comercio y Servicio
Servicio Nacional de Aprendizaje – Sena
Técnico en Sistemas
Instructora
Ana Belly Alarcón
Transversal: Emrpendimiento
Miranda Cauca
15 de Junio de 2021

IDEAS DE NEGOCIO
PARA INCORPORA UN SISTEMA DE INFORMACIÓN

CRITERIOS DE ANÁLISIS	Existe demanda del producto / servicio (peso: 50)	Se cuenta con los conocimientos propios para llevar a cabo la idea (peso; 40)	Se dispone de recursos financieros propios (30; pesos)	Valoración de la competencia similar en la zona. (-20; pesos)	La actividad facilita la equidad y la participación del grupo emprendedor (10; pesos)	TOTAL
Empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap.	50 x 4 = 200	40 x 3 = 120	30 x 4 = 120	-20 x 2 = - 40	10 x 4 = 40	480
Creación servicios en línea a través de video llamadas para solución de problemas tecnológicos de software, desde nuestro municipio	50 x 4 = 200	40 x 3 = 120	30 x 4 = 120	-20 x 1 = - 20	10 x 4 = 40	460
Se realizan grabación de video tutoriales dependiendo el requerimiento del cliente	50 x 2 = 100	40 x 3 = 120	30 x 4 = 120	-20 x 2 = -40	10 X 40 = 40	340

Anabelly Alarcon

COMPETENCIA, INICIATIVA SIMILARES EN LA ZONA ()		EXISTE SUFICIENTE DEMANDA		CAPACIDADES Y CONOCIMIENTOS TÉCNICOS		RECURSOS PROPIOS	
Ninguna	0	4	Muy alta	4	Muy alta	4	Muy alta
Pocas	1	3	Alta	3	Alta	3	Alta
Regular	2	2	Baja	2	Baja	2	Baja
Muchas	3	1	Muy baja	1	Muy baja	1	Muy baja

ANÁLISIS CUALITATIVO

CRITERIOS DE ANÁLISIS	Disponibilidad de materias primas y Mano de Obra	Existencia de demanda insatisfecha	Comercialización	Costos de mano de obra aceptable	Políticas de gobierno favorables	Perspectiva	Factores críticos de éxito
Empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap.	Se cuenta con la mano de obra necesaria. Se cuenta con las todas las herramientas para llevar a cabo el mantenimiento preventivo y reparación de computadores	Si hay demanda insatisfecha pro mala prestación del servicio, incumplimiento en la entrega del trabajo, falta de calidad, no brindan servicio a domicilio.	Tener buena publicidad a través de (redes sociales, folletos, volantes, perifoneo). Hacer promociones a los productos para llamar más clientela. Tener una excelente ubicación, Tener una excelente atención al cliente.	Si es aceptable porque estamos capacitados como técnicos en Sistemas, por lo tanto somos conocedores del tema.	Ley 1014 de Emprendimiento Fondo emprender Convocatoria de economía naranja Tic's Plan de desarrollo Nacional Colombia vive digital Convocatoria Impulsa	Ser reconocidos por: Brindar un excelente servicio, incorporando procesos innovadores con excelente higiene. Ser la primera empresa en servicio a domicilio respondiendo así de manera inmediata a las necesidades.	Mala selección del personal. Falta de gestión administrativa. Competencia fuerte del servicio. Mala prestación del servicio (incumplimiento, falta de garantía) Falta de publicidad Falta de higiene en el proceso (calidad de servicio) Falta de una buena ubicación

Anabelly Alarcon

CRITERIOS DE ANÁLISIS	Disponibilidad de materias primas y Mano de Obra	Existencia de demanda insatisfecha	Comercialización	Costos de mano de obra aceptable	Políticas de gobierno favorables	Perspectiva	Factores críticos de éxito
Creación servicios en línea a través de video llamadas para solución de problemas tecnológicos de software.	Si hay disponibilidad de materias primas (computador, internet). Se cuenta con mano de obra calificada y disponibilidad de tiempo y conocimiento sobre el tema	Si hay demanda insatisfecha porque el servicio solo lo brindan por medio de plataforma de internet directamente al equipo, en cambio nuestra empresa lo brindan por varios medios de comunicación (wasap, Facebook, etc.)	Tener buena publicidad a través de (redes sociales, folletos, volantes, perifoneo). Tener un excelente equipo de trabajo en línea. Tener una excelente atención al cliente.	Si es aceptable porque estamos capacitados como técnicos en Sistemas, por lo tanto somos conocedores del tema.	Ley 1014 de Emprendimiento Fondo emprender Convocatoria de economía naranja Tic's Plan de desarrollo Nacional Colombia vive digital Convocatoria Impulsa	Ser reconocidos por: Brindar un excelente servicio, incorporando procesos innovadores excelente equipo de trabajo, para así resolver sus necesidades en tiempo real, para que el cliente quede satisfecho.	Mala selección del personal. Falta de gestión administrativa. Competencia fuerte del servicio. Mala prestación del servicio (incumplimiento, falta de garantía) Falta de publicidad Falta de higiene en el proceso (calidad de servicio)

Anabelly Alarcon

PROCESO DE VIABILIDAD

Como nació la idea:

Nuestra idea surgió porque estamos capacitándonos como Técnico en Sistemas la cual está articulada con nuestra profesión y vimos la necesidad de crear esta idea ya que en el municipio de Miranda no hay empresas que brinden el servicio a domicilio de Mantenimiento preventivo y reparación de computadores través de una página web, u otras redes sociales como: Facebook, wasap. etc.

Necesidad de la clientela que se quiere satisfacer, innovación que se aporta.

Estamos incorporando servicio a domicilio de mantenimiento y reparación de computadores.

Características del Producto y/ Servicio

- Mantenimiento y reparación de computadores Hardware y Software a domicilio
- Actualizaciones de software
- Instalación de programas y juegos.
- Recuperación de información
- Instalación de antivirus

Mercado al que está dirigido

A todo el público en general que requiere el servicio dentro del municipio de Miranda Cauca y lugares aledaños, como estudiantes profesionales, empresas, colegios, etc.

Incorporación de la tecnología

A través de las redes sociales

Tecnologías TIC's

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap.

Sector: Pertenece al Ministerio de las Tecnologías de la Información y la Comunicación TIC's.

Anabelly Alarcon

Descripción del negocio o actividad a realizar: antecedentes, necesidades que se desean satisfacer.

Es una empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, donde se brindará actualizaciones de software, Instalación de programas y juegos, Recuperación de información, Instalación de antivirus, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap en el municipio de Miranda Cauca y lugares aledaños. Hemos visto que existe una necesidad muy sentida en cuanto al servicio a domicilio en mantenimiento de computadores ya que las otras empresas no lo brindan y esta es la necesidad que deseamos satisfacer en la comunidad.

IDEAS DE NEGOCIO
PARA INCORPORA UN SISTEMA DE INFORMACIÓN

Lina Yineth Torres Yela
Paola Andrea Bonilla
Ana Milena Pérez Largo

Centro de comercio y Servicio
Servicio Nacional de Aprendizaje – Sena
Técnico en Sistemas
Instructora
Ana Belly Alarcón
Transversal: Emrpendimiento
Miranda Cauca
15 de Junio de 2021

IDEAS DE NEGOCIO
PARA INCORPORA UN SISTEMA DE INFORMACIÓN

CRITERIOS DE ANÁLISIS	Existe demanda del producto / servicio (peso: 50)	Se cuenta con los conocimientos propios para llevar a cabo la idea (peso; 40)	Se dispone de recursos financieros propios (30; pesos)	Valoración de la competencia similar en la zona. (-20; pesos)	La actividad facilita la equidad y la participación del grupo emprendedor (10; pesos)	TOTAL
Empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap.	50 x 4 = 200	40 x 3 = 120	30 x 4 = 120	-20 x 2 = - 40	10 x 4 = 40	480
Creación servicios en línea a través de video llamadas para solución de problemas tecnológicos de software, desde nuestro municipio	50 x 4 = 200	40 x 3 = 120	30 x 4 = 120	-20 x 1 = - 20	10 x 4 = 40	460
Se realizan grabación de video tutoriales dependiendo el requerimiento del cliente	50 x 2 = 100	40 x 3 = 120	30 x 4 = 120	-20 x 2 = -40	10 X 40 = 40	340

Anabelly Alarcon

COMPETENCIA, INICIATIVA SIMILARES EN LA ZONA ()		EXISTE SUFICIENTE DEMANDA		CAPACIDADES Y CONOCIMIENTOS TÉCNICOS		RECURSOS PROPIOS	
Ninguna	0	4	Muy alta	4	Muy alta	4	Muy alta
Pocas	1	3	Alta	3	Alta	3	Alta
Regular	2	2	Baja	2	Baja	2	Baja
Muchas	3	1	Muy baja	1	Muy baja	1	Muy baja

ANÁLISIS CUALITATIVO

CRITERIOS DE ANÁLISIS	Disponibilidad de materias primas y Mano de Obra	Existencia de demanda insatisfecha	Comercialización	Costos de mano de obra aceptable	Políticas de gobierno favorables	Perspectiva	Factores críticos de éxito
Empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap.	Se cuenta con la mano de obra necesaria. Se cuenta con las todas las herramientas para llevar a cabo el mantenimiento preventivo y reparación de computadores	Si hay demanda insatisfecha pro mala prestación del servicio, incumplimiento en la entrega del trabajo, falta de calidad, no brindan servicio a domicilio.	Tener buena publicidad a través de (redes sociales, folletos, volantes, perifoneo). Hacer promociones a los productos para llamar más clientela. Tener una excelente ubicación, Tener una excelente atención al cliente.	Si es aceptable porque estamos capacitados como técnicos en Sistemas, por lo tanto somos conocedores del tema.	Ley 1014 de Emprendimiento Fondo emprender Convocatoria de economía naranja Tic's Plan de desarrollo Nacional Colombia vive digital Convocatoria Impulsa	Ser reconocidos por: Brindar un excelente servicio, incorporando procesos innovadores con excelente higiene. Ser la primera empresa en servicio a domicilio respondiendo así de manera inmediata a las necesidades.	Mala selección del personal. Falta de gestión administrativa. Competencia fuerte del servicio. Mala prestación del servicio (incumplimiento, falta de garantía) Falta de publicidad Falta de higiene en el proceso (calidad de servicio) Falta de una buena ubicación

Anabelly Alarcon

CRITERIOS DE ANÁLISIS	Disponibilidad de materias primas y Mano de Obra	Existencia de demanda insatisfecha	Comercialización	Costos de mano de obra aceptable	Políticas de gobierno favorables	Perspectiva	Factores críticos de éxito
Creación servicios en línea a través de video llamadas para solución de problemas tecnológicos de software.	Si hay disponibilidad de materias primas (computador, internet). Se cuenta con mano de obra calificada y disponibilidad de tiempo y conocimiento sobre el tema	Si hay demanda insatisfecha porque el servicio solo lo brindan por medio de plataforma de internet directamente al equipo, en cambio nuestra empresa lo brindan por varios medios de comunicación (wasap, Facebook, etc.)	Tener buena publicidad a través de (redes sociales, folletos, volantes, perifoneo). Tener un excelente equipo de trabajo en línea. Tener una excelente atención al cliente.	Si es aceptable porque estamos capacitados como técnicos en Sistemas, por lo tanto somos conocedores del tema.	Ley 1014 de Emprendimiento Fondo emprender Convocatoria de economía naranja Tic's Plan de desarrollo Nacional Colombia vive digital Convocatoria Impulsa	Ser reconocidos por: Brindar un excelente servicio, incorporando procesos innovadores excelente equipo de trabajo, para así resolver sus necesidades en tiempo real, para que el cliente quede satisfecho.	Mala selección del personal. Falta de gestión administrativa. Competencia fuerte del servicio. Mala prestación del servicio (incumplimiento, falta de garantía) Falta de publicidad Falta de higiene en el proceso (calidad de servicio)

Anabelly Alarcon

PROCESO DE VIABILIDAD

Como nació la idea:

Nuestra idea surgió porque estamos capacitándonos como Técnico en Sistemas la cual está articulada con nuestra profesión y vimos la necesidad de crear esta idea ya que en el municipio de Miranda no hay empresas que brinden el servicio a domicilio de Mantenimiento preventivo y reparación de computadores través de una página web, u otras redes sociales como: Facebook, wasap. etc.

Necesidad de la clientela que se quiere satisfacer, innovación que se aporta.

Estamos incorporando servicio a domicilio de mantenimiento y reparación de computadores.

Características del Producto y/ Servicio

- Mantenimiento y reparación de computadores Hardware y Software a domicilio
- Actualizaciones de software
- Instalación de programas y juegos.
- Recuperación de información
- Instalación de antivirus

Mercado al que está dirigido

A todo el público en general que requiere el servicio dentro del municipio de Miranda Cauca y lugares aledaños, como estudiantes profesionales, empresas, colegios, etc.

Incorporación de la tecnología

A través de las redes sociales

Tecnologías TIC's

DESCRIPCIÓN DE LA IDEA

Empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap.

Sector: Pertenece al Ministerio de las Tecnologías de la Información y la Comunicación TIC's.

Anabelly Alarcon

Descripción del negocio o actividad a realizar: antecedentes, necesidades que se desean satisfacer.

Es una empresa de mantenimiento preventivo y reparación de computadores, donde se brindará actualizaciones de software, Instalación de programas y juegos, Recuperación de información, Instalación de antivirus, que brinde servicio a domicilio a través de una página web, otras redes sociales como: Facebook, wasap en el municipio de Miranda Cauca y lugares aledaños. Hemos visto que existe una necesidad muy sentida en cuanto al servicio a domicilio en mantenimiento de computadores ya que las otras empresas no lo brindan y esta es la necesidad que deseamos satisfacer en la comunidad.

Abel David Ausecha Vivas

Cristhian Fernando Rey

Gabriela Díaz Mestizo

CRITERIOS DE ANALISIS	Existe demanda del producto / servicio (peso: 50)	Se cuenta con los conocimientos propios para llevar a cabo la idea (peso; 40)	Se dispone de recursos financieros propios. (30; pesos)	Valoración de la competencia similar en la zona. (-20; pesos)	La actividad facilita la equidad y la participación del grupo emprendedor (10 ; pesos)	TOTAL
IDEA1 Mantenimientos de equipos de cómputos domiciliarios	50 x 4= 200	40x3= 120	30 x 3= 90	-20 x1 = -20	10x 4= 40	430
IDEA 2 Vivienda inteligente	50 x= 3= 150	40x3=120	30x2= 60	-20x1= -20	10x4=40	350

Anabelly Alarcon Castellanos

IDEA 3 Distribuidora Informática	50x4= 200	40x4= 160	30x2= 60	-20x1= -20	10x4=40	440
IDEA 4						

COMPENTENCIA, INICIATIVA SIMILARES EN LA ZONA ()		EXISTE SUFICIENTE DEMANDA		CAPACIDADES Y CONOCIMIENTOS TECNICOS		RECURSOS PROPIOS	
Ninguna	0	4	Muy alta	4	Muy alta	4	Muy alta
Pocas	1	3	Alta	3	Alta	3	Alta
Regular	2	2	Baja	2	Baja	2	Baja
Muchas	3	1	Muy baja	1	Muy baja	1	Muy baja

ANALISIS CUALITATIVO

CRITERIOS DE ANALISIS	Disponibilidad de materias primas y Mano de Obra	Existencia de demanda insatisfecha	Comercialización	Costos de mano de obra aceptable	Políticas de gobierno favorables	Perspectiva	Total	Factores críticos de exito
IDEA 1					Política 1014,			Mala

Mantenimientos de equipos de cómputos domiciliarios	Herramientas de trabajo como destornilladores, pulsera antiestáticas, sopladora etc.	Poca ya que las personas quedarían más satisfechas con un servicio a domicilio.	Posicionar el producto, identificar al público, investigar a la competencia, crear estrategia de comercialización y lanzar el producto.	$150-$250	convocatorias para apoyar iniciativas empresariales, plan de desarrollo nacional "Colombia vive digital"	Que el negocio salga adelante y sea sostenible y rentable a largo plazo.		prestación del servicio, que otra empresa lo haga mejor
IDEA 2 Vivienda inteligente	Sensores, adaptadores, una laptop y un software adecuado	Media ya que no todas las personas cuentan con los recursos para adquirir el producto	Posicionar el producto, identificar al público, investigar a la competencia, crear estrategia de comercialización y lanzar el producto.	$200-$300	Política 1014, convocatorias para apoyar iniciativas empresariales, plan de desarrollo nacional "Colombia vive digital"	Innovar nuestro hogar para más comodidad y facilidad		Que las personas no adquieran el producto por su precio alto.
IDEA 3 Distribuidora Informática	Partes específicas de los computadores y programas técnicos	Si existe demanda insatisfecha ya que deben de ir a otros lugares para adquirir estos productos	Posicionar el producto, identificar al público, investigar a la competencia, crear estrategia de comercialización y lanzar el producto.	$ 0	Política 1014, convocatorias para apoyar iniciativas empresariales, plan de desarrollo nacional "Colombia vive digital"	Facilitar la compra de implementos para técnicos y tiendas de informática sin tener la necesidad salir del municipio a buscarlos.		Que haya un crecimiento en la competencia o también una mala prestación del servicio.
IDEA 4								

Anabelly Alarcon Castellanos

IDEA 5								
IDEA 6								

PROCESO DE VIABILIDAD

Como nació la idea: La idea surge ya que estamos estudiando técnico en sistemas y nos parece oportuno este proyecto con la necesidad de las personas y la alta demanda de esto.

Necesidad de la clientela que se quiere satisfacer, innovación que se aporta: Ahorrar el tiempo y dinero desplazándose a otra ciudad para comprar estos materiales que no se encuentran en nuestro municipio mediante la distribuidora tecnológica.

Características del Producto y/ Servicio: Que se puede adquirir más fácil los materiales.

Mercado al que está dirigido: Al mercado tecnológico y también a las personas en general que necesiten algún producto en específico del pc

Incorporación de la tecnología: Dando a conocer los productos y servicios mediante la enseñanza tecnológica.

DESCRIPCION DE LA IDEA

Enunciado de la idea: Distribuidora de informática

Sector: Tecnológico

Descripción del negocio o actividad a realizar: antecedentes, necesidades que se desean satisfacer: Dar accesibilidad a la compra de materiales dentro del municipio que antes no se podían conseguir en este mismo.

Anabelly Alarcon Castellanos

Taller 2. Emprendimiento

Ficha: 2254898_Técnico en Panificación.

Aprendiz: Ingrid Marcela Collazos A.

1. Defina cuáles son sus características personales como emprendedor.

   - Innovadara.
   - Visionaria.
   - Apasianada por lo que hago.
   - Liderazgo.
   - Tener Empatía con el cliente, o pensar en qué es lo que quiero como cliente (lugar, atención, precio, calidad) y no como propietaria.

2. De acuerdo a un trabajo investigativo de un video u otro medio identifique tres historias de emprendedores exitosos a nivel local, nacional o internacional mediante un cuadro de doble en trada1, tomando como base los términos: Modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, factor innovador o diferencial, que valores se resalta del emprendedor líder eje (responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos. Factores de éxito.

Tabla 1. Características de los emprendimientos seleccionados.

Características	**Caso video 1.** **La (R)evolución del Pan con Jordi Morera** **Link:** https://www.youtube.com/watch?v=Z5wc-57MRrk&t=14s&ab_channel=BeeChefOnlineSchool	**Caso video 2:** **Javier Barriga y su panadería Turris.** **Link:** https://www.youtube.com/watch?v=jEYrUbBqOaU&t=12s&ab_channel=Panarter%C3%ADa	**Caso video 3.** **Empresa Comapan historia** **Link:** https://www.youtube.com/watch?v=ATCKt-XPWgY&ab_channel=CAMILOURIBEGOEZ
En que consiste el modelo de negocio	Es una panadería ancestral y artesanal en donde cultivan, muelen y fermentan su propia materia prima, como esencia de trabajo. Emplean harina integral fresca, la masa madre, y ningún aditivo químico, respeta los pilares básicos del “slow food” (Proximidad, sostenibilidad y ecología).	Panadería y pastelería artesanal, con masas maduradas y saludables.	Empresa dedica a la producción de panadería y pastelería de grado industrial.
Ubicación	España	España	Colombia – Bogotá.
Sector económico al que	Gastronómico	Gastronómico.	Industrial Alimentaria.

pertenece			
Cuando tiempo lleva en funcionamiento	Es panadero de quinta generación, sus negocios L'Espad d'or desde 1888 (Cuatro tiendas) = 133 años. Villanova I La Geltrú desde 2018 = 3 años. Mercat d'autors de Ametller Origen desde 2019 = 2 años.	Turris su negocio inicio en el 2008 con seis tiendas, sin embargo, Xavier Barriga ha participado desde muy joven en diferentes panaderías de Francia, Italia, Portugal y Dinamarca. En el 99 es asesor técnico de una reconocida marca de hornos italianos, además de trabajar en investigación de harinas y desarrollo de una de las harineras más importantes de España. Tiene una empresa desde el 2011 llamada Atecpan dedicada asesorar empresas panificadoras.	1950.
Defina el Perfil emprendedor del líder	Autentico, creativo, emprendedor, apasionado y dedicado.	Innovador y apasionado.	Dedicado, visionario.
Factores de éxito	Inclusión de la panadería ancestral en la panadería global. Premisas: aporte nutricional relevante y variado, fácil digestión y alto poder saciante.	Inclusión de la panadería ancestral, harinas integrales y ecológicas.	Tenacidad.
Factores innovación o elementos de mejora.	Procesar su propia materia prima (cultiva su propio trigo, lo muele y lo transforma), teniendo mayor control, elimina aditivos y sustancias de fermentación industrial para hacerlo de forma natural. Abandonan lo estándar para vovler a lo autóctono.	Panadería de autor, fermentaciones lentas y harinas saludables.	Ampliación de la línea de producción como pan de molde, modificaciones en imagen y empaque. Sus empleados son su familia, son empleados que llevan muchos años en la empresa, resalto la importancia de la interacción de la alta gerencia con los operarios.