CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación PROGRAMACION DE SOFTWARE**
- **Código del Programa de Formación:** 233104 VERSION 1
- **Nombre del Proyecto**: CONSTRUCCIÓN DE APLICACIONES SOFTWARE PARA EL SECTOR COMERCIAL Y DE SERVICIOS DE LA REGIÓN
- **Fase del Proyecto**: Identificación- 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*

## 2. Introducción

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

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

Estimado aprendiz:

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

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

## 3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

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

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

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

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

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

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

3.2 Actividades de contextualización:

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

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

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

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

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

,

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

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

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

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

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. 3**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

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

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

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

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

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

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

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

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

*Tiempo: 40 horas*

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

## 4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

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

**5. GLOSARIO DE TERMINOS**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

### Competencia Gestión del Emprendimiento

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

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

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

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

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

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

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

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

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

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

CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación SERVICIOS FARMACEUTICOS**
- **Código del Programa de Formación:** 331501
- **Nombre del Proyecto**: IMPLEMENTACION DE PROTOCOLOS EN LOS ESTABLECIMIENTOS FARMACEUTICOS DE LA REGION
- **Fase del Proyecto**: Analisis-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*

## 2. Introducción

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

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

Estimado aprendiz:

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

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

## 3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

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

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

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

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

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

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

3.2 Actividades de contextualización:

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

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

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

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

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

,

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

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

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

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

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

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

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 3 / 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 3 / Evidencia: Matriz de Ideas

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

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

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

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

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

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

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

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

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

*Tiempo: 40 horas*

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

## 4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

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

**5. GLOSARIO DE TERMINOS**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

### Competencia Gestión del Emprendimiento

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

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

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

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

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

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

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

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

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

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

**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>**<br>- Plantea ideas de negocio<br>- Integra elementos básicos de investigación<br>- Determina grupos focales de mercado<br><br>**b. <u>Desempeño:</u>**<br>- Aplica acciones de emprendimiento<br>- Argumenta la idea de negocio frente a variables para toma de decisiones teniendo en cuenta aspectos técnico, económicos y comerciales<br><br>**c. <u>Producto:</u>**<br>- Presenta propuestas empresariales y de negocio | **<u>Conocimiento:</u>**<br>- Integra elementos básicos de investigación de mercados de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio<br>- Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio<br>- Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo<br>- Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal<br>- Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo<br><br>**<u>Desempeño:</u>** | **<u>Conocimiento:</u>**<br>**Técnica:** Matriz de ideas de negocio<br>**Instrumento:** Rúbrica<br>**<u>Desempeño:</u>**<br>**Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio<br>**Instrumento:** Lista de Chequeo<br><br>**<u>Producto:</u>**<br>**Perfil del Plan de Negocios**<br>Negocio<br>**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<br>- 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 OPERADOR TURISTICO LOCAL**
- **Código del Programa de Formación: 633100 VERSION 1**
- **Nombre del Proyecto**: GESTION DE ACTIVIDADES TURISTICAS LOCALES EN EL DEPARTAMENTO DEL CAUCA
- **Fase del Proyecto**: Analisis- 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*

## 2. Introducción

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

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

Estimado aprendiz:

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

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

## 3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

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

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

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

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

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

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

3.2 Actividades de contextualización:

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

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

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

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

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

,

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

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

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

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

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

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

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

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

- **3.3.3. Actividad colaborativa No. 3**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

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

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

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

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

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

**3.3.4. Actividad Colaborativa No. 4.** Presenta la propuesta del portafolio de servicios que conformaran el modelo de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

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

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

*Tiempo: 40 horas*
*Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones*
*Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores*

## 4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

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

**5. GLOSARIO DE TERMINOS**

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

## 6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

### Competencia Gestión del Emprendimiento

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

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

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

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

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

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

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

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

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

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

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

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

LISTA DE ASISTENTE A PROGRAMA DE FORMACION TITULA Y SEGUIMIENTO

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

| FECHA | APELLIDOS | CEDULA | PROGRAMA | FICHA | TELEFONO | NOMBRES | FECHA | PROYECTO | CORREO |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | | | | | | | | |
| 8/2/2021 10:44:17 | taborda orozco | 1061821872 | atencion integral a la primera infancia | 2164719 | 3147396337 | angie vanessa | 9/08/2021 | tu niñera en casa cuidado | vane-dd-@hotmail.com |
| 8/2/2021 10:45:43 | Narváez Vargas | 1061822728 | Atención integral a la primera infancia | 2164719 | 3128527936 | Angie Gabriela | 9/08/2021 | Nana en Casa | gabrielanarvaez226@gmail.com |
| 8/2/2021 11:53:02 | Ocaña Hoyos | 1061765664 | AIPI | 2164719 | 3107452631 | Maria Marcela | 9/08/2021 | Niñera Amiga | marcelaocana3@gmail.com |
| 8/9/2021 12:03:04 | taborda orozco | 1061821872 | atencion integral a la primera infancia | 2164719 | 3147396337 | angie vanessa | 9/08/2021 | tu niñera en casa cuidado | vane-dd-@hotmail.com |
| 8/2/2021 17:25:16 | Legarda | 18104466 | Técnico en Operación Turística Local | | 3105730024 | Freider | 10/08/2021 | Tienda ecoturística de prc | dermeleg@hotmail.com |
| 8/2/2021 18:37:29 | Tisoy Hurtado | 1125184815 | Operación Turística | 2294042 | 3222837165 | María Alejandra | 10/08/2021 | | m.tisoy@udla.edu.co |
| 8/2/2021 19:05:50 | Burbano Castro | 1125184216 | Operación turística local | 2294042 | 3133284649 | Gerson Breydi | 10/08/2021 | Emprendimiento | gersonburbano80@gmail.com |
| 8/2/2021 9:01:53 | CERON GUTIERREZ | 1060876084 | OPERARIO CUIDADO ESTETICO DE MANOS Y PIES | 2005769 | 3146361342 | KATERINE | 11/08/2021 | SPA KA CE | kateceron1993@gmail.com |
| 8/11/2021 10:21:50 | coral villaquiran | 1062287152 | contabilización de operaciones comerciales | 2164903 | 3127699071 | yuli viviana | 11/08/2021 | mascopis | yvcoral@misena.edu.co |
| 8/2/2021 10:21:50 | Benítez Viveros | 1193099704 | Atención a persona con dependencia funcional | 2003020 | 3113222314 | Oriana Liceth | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el a | benitezviverosorianaliceth@gmail.com |
| 8/2/2021 10:22:16 | Guacheta Montenegro | 1061716557 | Operario en cuidado estético de manos y pies | 2005769 | 3217760523 | Dora Rocio | 11/08/2021 | VANIDOSAS | dddora0516@gmail.com |
| 8/2/2021 10:23:41 | Marin Mejia | 31567457 | Tecnólogo en Gestión de Mercados | 1667989 | 3118033305 | Paola Andrea | 11/08/2021 | Distri Deu I Bella | paomarin.mejia@hotmail.com |
| 8/2/2021 10:24:55 | Barco Diaz | 1059989279 | Cuidado Básico A personas Con Dependencia Funcior | 2003020 | 3154013589 | Natalia | 11/08/2021 | Viviendo La Vida Para El | nataklyian@gmail.com |
| 8/2/2021 10:54:07 | Rivas escobar | 25618774 | Cuidado básico a paciente con dependencia funcional | 203020 | 3122105012 | Maritza | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Maritzarivas551@gmail.com |
| 8/11/2021 10:56:09 | Ortega palacios | 1112471404 | Cuidado básico a paciente con dependencia funcional | 2003020 | 3122105012 | Lissete fernanda | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Liseor2019@gmail.com |
| 8/2/2021 10:58:53 | Diaz aguilar | 1062296096 | Cuidado básico a persona con dependencia funcional | 2003020 | 3155099495 | Vanessa | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Vanediaza.096@gmail.com |
| 8/2/2021 11:01:08 | Guerrero rodriques | 1059988282 | Atencion a paciente con dependencia funcional | 2003020 | 3175923906 | Claudia Beatriz | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Clausquerre01@gmail.com |
| 8/3/2021 16:23:59 | Tisoy Hurtado | 1125184815 | Operación Turística | 2294042 | 3222837165 | María Alejandra | 3/08/2021 | | m.tisoy@udla.edu.co |
| 8/3/2021 16:24:13 | Cabrera López | 1214736605 | Técnico en Operación Turística Local | 2294042 | 3128774607 | Frankly Javier | 3/08/2021 | Piamonte Travel (Operad | franklycabreralopez@gmail.com |
| 8/3/2021 16:25:22 | Legarda | 18104466 | Operación Turística Local | 2294042 | 3105730024 | Freider | 3/08/2021 | Tienda de productos local | dermeleg@hotmail.com |
| 8/3/2021 16:25:48 | Castro Artunduaga | 1119216135 | Operación Turística Local | 2294042 | 3102522574 | Lina Andrea | 3/08/2021 | Gestión de actividades tu | Castroartunduaga94@gmail.com |
| 8/3/2021 16:27:47 | Cabrera Bernal | 12200905 | Técnico en operación Turística local | 2294042 | 3112830092 | José Gentil | 3/08/2021 | Meliponario Amazónico (a | Josegentilcabrerabernal84@gmail.com |
| 8/3/2021 16:57:32 | Ruiz Burbano | 1060208052 | Operación Turistica Local | 2294042 | 3105154256 | Alexis Antonio | 3/08/2021 | Avistamiento de aves, Ru | abruizb.ar@gmail.com |
| 8/3/2021 17:44:39 | Ospina | 26634409 | Técnico operación Turística local | 2294042 | 3134414879 | Martha | 3/08/2021 | | compicauca@gmail.com |
| 8/3/2021 17:44:49 | Burbano Castro | 1125184216 | Operación turística local | 2294042 | 3133284649 | Gerson Breydi | 3/08/2021 | Emprendimiento turistico | gersonburbano80@gmail.com |
| 8/4/2021 15:59:36 | Montilla Zemanate | 25517245 | Tecnologo Gestion del Talento Humano | 1966758 | 3207125312 | Nancy | 4/08/2021 | Confecciones Nancy | nancymontillaze@gmail.com |
| 8/4/2021 18:35:23 | Ruiz piamba | 1061810591 | Gestión contable y financiera | 2143067 | 3135533895 | Clemencia | 4/08/2021 | | cruiz517@misena.edu.co |
| 8/4/2021 18:35:45 | Rivera Ordoñez | 1002964775 | Gestión contable y financiera | 2143067-E | 3008703761 | Maria paula | 4/08/2021 | | mprivera57@misena.edu.co |
| 8/4/2021 18:36:22 | Gonzalez Olivos | 1002820570 | Gestión contable y financiera | 2143067 | 3128711396 | Angy Natalia | 4/08/2021 | | angonzalez075@misena.edu.co |
| 8/4/2021 18:36:54 | Quintero Motoa | 1143847186 | Tecnólogo Gestión con table y financiera | 2143067E | 3153255045 | Karen Marcela | 4/08/2021 | | kmquintero6@misena.edu.co |
| 8/4/2021 18:42:07 | Ortiz Gaviria | 1061818597 | Gestion Contable y Financiera | 2143067-E | 3136340555 | Daniela | 4/08/2021 | | dortiz7958@qmail.com |
| 8/4/2021 18:43:59 | Ordoñez lasso | 1002956777 | Gestion contable y Financiera | 2143067-E | 322645297 | Mari luz | 4/08/2021 | | Mlordoez7@misena.edu.co |
| 8/4/2021 20:07:18 | Medina Salazar | 1061695084 | Gestión Contable y Financiera | 2143067 | 3108185250 | Lady Andrea | 4/08/2021 | | lady8725@hotmail.com |
| 8/4/2021 20:07:40 | Ramos Lopez | 1061757289 | Gestión contable y financiera | 2143067 | 3117663154 | Ginna Alejandra | 4/08/2021 | | garamos98@misena.edu.co |
| 8/4/2021 20:07:56 | samboni benavides | 1085663272 | gestion contable y financiera | 2143072 | 3214657762 | luisa fernanda | 4/08/2021 | | lfsamboni27misena.edu.co |
| 8/4/2021 20:08:00 | Garcia Velasco | 1063807849 | Gestión Contable y Financiera | 2143067 | 3115970739 | Yessica Alejandra | 4/08/2021 | | aleja1392@misena.edu.co |
| 8/4/2021 20:08:02 | Mompotes Manquillo | 1002968668 | Gestion contable y financiera | 2143067 | 3215331289 | Yeimy juliana | 4/08/2021 | | Yjmompotes@misena.edu.co |
| 8/4/2021 20:08:03 | Martinez Guerrero | 1088157437 | Gestión contable y financiera | 2143067 | 3113397360 | Yeimi Dayana | 4/08/2021 | Emprendimiento | ydmartinez73@misena.edu.co |
| 8/4/2021 20:08:23 | Mera Ruales | 76332242 | Gestión Contable y Financiera | 2143067 | 3168433838 | Robin Joel | 4/08/2021 | | rjmera2@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:10:18 | Fiqueroa Gallego | 1002777799 | Programación de software | 2325282 | 3217599438 | David Fernando | 5/08/2021 | | david.fiqueroa7@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:10:46 | mendez benavides | 1085941056 | programación de software | 2325282 | 3176199313 | julio cesar | 5/08/2021 | | julio.mendez0@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:10:53 | López erazo | 1058546137 | Técnico en programación de software | 2325282 | 304477913 | Esteban Alejandro | 5/08/2021 | | bandac345@gmail.com |
| 8/5/2021 21:10:53 | Gomez Lebaza | 1002968031 | Programación de software | 2325282 | 3104318444 | Diana Valentina | 5/08/2021 | | diana.gomez08@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:10:53 | Campo Gutierrez | 1002963001 | programacion software | 2325282 | 3152422909 | Karen Yuliana | 5/08/2021 | | kycampo10@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:11:22 | Erazo Argoty | 1058546807 | programación de software | 2325282 | 3108155330 | Jhonatan David | 5/08/2021 | | jhonatan.erazo8@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:11:42 | Narvaez Bolaños | 1002968961 | Programación de software | 2325282 | 3145017285 | Cristian Santiago | 5/08/2021 | | Csnarvaez1@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:11:47 | marinez | 1059234340 | programacion de sofware | 2325282 | 3186214704 | carlos andres | 5/08/2021 | emprendimiento | carlos.martinez34@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:11:58 | florez espinosa | 1007798681 | Programación de software | 2325282 | 3114325303 | Oscar Eduardo | 5/08/2021 | Software contable rural | osceflorez11@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:12:04 | Hoyos parra | 1061688905 | Programacion de software | 2325282 | 3145518653 | Yeferson alejandro | 5/08/2021 | Emprendimiento | yahoyos509@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:13:08 | Salazar Garcia | 1002924329 | Programación de software | 2325282 | 3117058203 | Elkin Yefrey | 5/08/2021 | APLICATIVO MÓVIL DE E | eysalazar@9misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:13:40 | Montenegro Almendra | 1061528933 | tecnico en programacion de software | 2325282 | 3136995722 | Daniel | 5/08/2021 | Tecnico en programacion | daniel.mlntenegro@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:18:00 | Rosero Gómez | 1061698546 | Programación de software | 2325282 | 3194086283 | Juan David | 5/08/2021 | | jdrosero64@misena.edu.co |
| 8/5/2021 21:19:11 | David Medina | 1004190278 | Programación de software | 2325282 | 3146643406 | Anyela Andrea | 5/08/2021 | Lienzo canvas para el mo | aadavid87@misena.eso.co |
| 8/5/2021 21:19:53 | Espinosa Muñoz | 1059474293 | Programación De Software | 2325282 | 3117159040 | Adiel Felipe | 5/08/2021 | | afespinosa392@misena.edu.co |
| 8/6/2021 8:47:58 | Narvaez ijaji | 34329979 | Panificación | 2254898 | 3135835669 | Martha Rocio | 6/08/2021 | | martharocionarvaeijaji@gmail.com |
| 8/6/2021 8:48:06 | HERNANDEZ BARRAGAN | 34564831 | PANIFICACION | 2254898 | 3105083344 | MARTA ISABEL | 6/08/2021 | PANADERIA ANCESTRA | martaisabel.hernandez@yahoo.com |
| 8/6/2021 8:48:19 | Narváez Garcés | 10696090 | Panificación | 2254898 | 3126910121 | Alexander | 6/08/2021 | DaviPan | narvaez4921g@gmail.com |
| 8/6/2021 8:48:58 | Solorzano Ordoñez | 1061774203 | Panificación | 2254898 | 3104497814 | Juan Camilo | 6/08/2021 | | juan.camilord13@gmail.com |
| 8/6/2021 8:48:59 | Daza Dorado | 25183008 | Técnico en panificación | 2254898 | 3104499013 | María Sirley | 6/08/2021 | Panadería Saludable | sirleydaza@hotmail.com |
| 8/6/2021 8:49:56 | Carvajal ceron | 25693775 | Panificacion | 2254898 | 3146038992 | Olga socorro | 8/6/0021 | Emprendimiento | Socorrocarvajal |
| 8/6/2021 9:35:29 | ALVARAN BENACHI | 25275680 | PANIFICACION | 2254898 | 3016986719 | MARISEL | 6/08/2021 | | MALVARAN0@MISENA.EDU.CO |
| 8/6/2021 9:49:43 | Romero Patiño | 71276558 | Panificacion | 2254898 | 3207087377 | Juan Carlos | 6/08/2021 | | Jucaropa1010@hotmail.com |
| 8/6/2021 10:59:52 | Chaparro Gonzalez | 1061789544 | Panificacion | 2254898 | 3158219959 | Laura Tatiana | 6/08/2021 | | laura.chaparro199621@gmail.com |
| 8/9/2021 10:44:17 | taborda orozco | 1061821872 | atencion integral a la primera infancia | 2164719 | 3147396337 | angie vanessa | 9/08/2021 | tu niñera en casa cuidado | vane-dd-@hotmail.com |
| 8/9/2021 10:45:43 | Narváez Vargas | 1061822728 | Atención integral a la primera infancia | 2164719 | 3128527936 | Angie Gabriela | 9/08/2021 | Nana en Casa | gabrielanarvaez226@gmail.com |
| 8/9/2021 11:53:02 | Ocaña Hoyos | 1061765664 | AIPI | 2164719 | 3107452631 | Maria Marcela | 9/08/2021 | Niñera Amiga | marcelaocana3@gmail.com |
| 8/9/2021 12:03:04 | taborda orozco | 1061821872 | atencion integral a la primera infancia | 2164719 | 3147396337 | angie vanessa | 9/08/2021 | tu niñera en casa cuidado | vane-dd-@hotmail.com |
| 8/10/2021 17:25:16 | Legarda | 18104466 | Técnico en Operación Turística Local | | 3105730024 | Freider | 10/08/2021 | Tienda ecoturística de prc | dermeleg@hotmail.com |
| 8/10/2021 18:37:29 | Tisoy Hurtado | 1125184815 | Operación Turística | 2294042 | 3222837165 | María Alejandra | 10/08/2021 | | m.tisoy@udla.edu.co |
| 8/10/2021 19:05:50 | Burbano Castro | 1125184216 | Operación turística local | 2294042 | 3133284649 | Gerson Breydi | 10/08/2021 | Emprendimiento | gersonburbano80@gmail.com |

| | | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 8/11/2021 9:01:53 | CERON GUTIERREZ | 1060876084 | OPERARIO CUIDADO ESTETICO DE MANOS Y PIES | 2005769 | 3146361342 | KATERINE | 11/08/2021 | SPA KA CE | kateceron1993@gmail.com |
| 8/11/2021 10:21:50 | coral villaquiran | 1062287152 | contabilización de operaciones comerciales | 2164903 | 3127699071 | yuli viviana | 11/08/2021 | mascopis | yvcoral@misena.edu.co |
| 8/11/2021 10:21:50 | Benítez Viveros | 1193099704 | Atención a persona con dependencia funcional | 2003020 | 3113222314 | Oriana Liceth | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el a | benitezviverosorianaliceth@gmail.com |
| 8/11/2021 10:22:16 | Guacheta Montenegro | 1061716557 | Operario en cuidado estético de manos y pies | 2005769 | 3217760523 | Dora Rocio | 11/08/2021 | VANIDOSAS | dddora0516@gmail.com |
| 8/11/2021 10:23:41 | Marin Mejia | 31567457 | Tecnólogo en Gestión de Mercados | 1667989 | 3118033305 | Paola Andrea | 11/08/2021 | Distri Deu I Bella | paomarin.mejia@hotmail.com |
| 8/11/2021 10:24:55 | Barco Diaz | 1059989279 | Cuidado Básico A personas Con Dependencia Funcion | 2003020 | 3154013589 | Natalia | 11/08/2021 | Viviendo La Vida Para El | natakylian@gmail.com |
| 8/11/2021 10:54:07 | Rivas escobar | 25618774 | Cuidado básico a paciente con dependencia funcional | 203020 | 3122105012 | Maritza | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Maritzarivas551@gmail.com |
| 8/11/2021 10:56:09 | Ortega palacios | 1112471404 | Cuidado básico a paciente con dependencia funcional | 2003020 | 3122105012 | Lissete fernanda | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Liseor2019@gmail.com |
| 8/11/2021 10:58:53 | Diaz aguilar | 1062296096 | Cuidado básico a persona con dependencia funcional | 2003020 | 3155099495 | Vanessa | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Vanediaza.096@gmail.com |
| 8/11/2021 11:01:08 | Guerrero rodrigues | 1059988282 | Atencion a paciente con dependencia funcional | 2003020 | 3175923906 | Claudia Beatriz | 11/08/2021 | Viviendo la vida para el ac | Clausguerre01@gmail.com |
| 8/12/2021 18:22:46 | López erazo | 1058546137 | Técnico en programación de software | 2325282 | 3044779913 | Esteban Alejandro | 12/08/2021 | | estalopez@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:24:07 | Cuero mosquerA | 1007853345 | Programación de software | 2325282 | 3137326829 | paula andrea | 12/08/2021 | | pacuero5@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:42:14 | Erazo Argoty | Jhonatan Dav | programación de software | 2325282 | 3108155330 | | 12/08/2021 | | jhonatan.erazo8@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:42:15 | Campo chicangana | 1002970546 | Programación de software | 2325282 | 3042944362 | Darwin Estiben | 12/08/2021 | Emprendimiento | decampo64@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:42:55 | Campo Gutiérrez | 1002963001 | Programación de software | 2325282 | 3152422909 | Karen Yuliana | 12/08/2021 | | kycampo10@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:43:18 | Salazar Garcia | 1002924329 | Técnico en Programación de software | 2325282 | 3117058203 | Elkin Yefrey | 12/08/2021 | Aplicativo móvil de domici | eysalazar9@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:43:36 | Oscar Eduardo | 1007798681 | Programación de software | 2325282 | 3114325303 | Flórez espinosa | 12/08/2021 | Software contable | osceflorez11@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:43:53 | Montenegro Almendra | 1061528933 | Tecnico en programacion de software | 2325282 | 3136995722 | Daniel | 12/08/2021 | tecnico en programacion | daniel.mlntenegro@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:44:11 | Rosero Gómez | 1061698546 | Programación de software | 2325282 | 3194086283 | Juan David | 12/08/2021 | | jdrosero64@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:48:03 | Guzmán Bohórquez | 1061820199 | programacion de software | 2325282 | 3053278970 | Sunny Daniela | 12/08/2021 | | sdguzman99@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:48:56 | Hoyos parra | 1061688905 | Programacion de software | 2325282 | 3145518653 | Yeferson alejandro | 12/08/2021 | Emprendimiento | yahoyos509@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:53:36 | Gómez Lebaza | 1002968031 | Programacion de software | 2325282 | 3104318444 | Diana valentina | 12/08/2021 | | Diana.gomez08@misena.edu.co |
| 8/12/2021 18:54:16 | mendez benavides | 1085941056 | Programacion de software | 2325282 | 3176199313 | julio cesar | 12/08/2021 | Aplicación de compras (m | julio.mendez0@misena.edu.co |
| 8/12/2021 19:01:00 | Narvaez Bolaños | 1002968961 | Programación de software | 2325282 | 3145017285 | Cristian Santiago | 12/08/2021 | | Csnarvaez1@misena.edu.co |
| 8/12/2021 19:57:57 | Espinosa Muñoz | 1059474293 | PROGRAMACION DE SOFTWARE | 2325282 | 3117159040 | Adiel Felipe | 12/08/2021 | | afespinosa392@misena.edu.co |
| 8/12/2021 21:03:33 | martinez | 1059234340 | | 2325282 | 3186214704 | carlos andres | 12/08/2021 | emprendimiento | carlos.martinez34@misena.edu.co |
| 8/13/2021 8:36:22 | Collazos Agredo | 1061749628 | Técnico en Panificación | 2254898 | 3207069085 | Ingrid Marcela | 13/08/2021 | Vintage | Imcollazos@hotmail.com |
| 8/13/2021 8:40:09 | Daza Dorado | 25283008 | Técnico en Panificación | 2254898 | 3104499013 | María Sirley | 13/08/2021 | Panadería Saludable | Sirleydaza@hotmail.com |
| 8/13/2021 8:43:49 | Nievas Carlosama | 1116243355 | Técnico en panificacion | 2254898 | 3166215181 | Willian Yovanny | 13/08/2021 | | malaso013@hotmail.com |
| 8/13/2021 8:46:11 | Hernández Barragán | 34564831 | Panificacion | 2254898 | 3105083344 | Marta Isabel | 13/08/2021 | Panadería Ancestral | martaisabel.hernandez@yahoo.com |
| 8/13/2021 8:59:47 | Narváez Garcés | 10696090 | Panificación | 2254898 | 3126910121 | Alexander | 13/08/2021 | DaviPan | narvaez4921g@gmail.com |
| 8/13/2021 10:54:25 | Narváez Garcés | 10696090 | Panificación | 2254898 | 3126910121 | Alexander | 13/08/2021 | DaviPan | narvaez4921g@gmail.com |
| 8/13/2021 11:07:09 | HERNANDEZ BARRAGAN | 34564831 | PANIFICACION | 2254898 | 3105083344 | MARTA ISABEL | 13/08/2021 | PANADERIA ANCESTRA | martaisabel.hernandez@yahoo.com |
| 8/13/2021 13:52:29 | Solórzano ordoñez | 1061774203 | Planificación | 2254898 | 3104497814 | Juan camilo | 13/08/2021 | | juan.camilord13@gmail.com |
| 8/13/2021 14:26:41 | Montero Gueche | 1060873822 | técnico en servicios farmacéuticos | 2248777 | 3127204221 | Yorladi | 13/08/2021 | para un futuro mejor | yormonteroguecheche@gmail.com |
| 8/13/2021 14:39:27 | TOBAR cruz | 1061806926 | Gestión empresarial | 2143018 | 3217025591 | Tannia julieth | 13/08/2021 | Fantastic gomato | juliethtovaar14@gmail.com |
| 8/13/2021 14:39:46 | Gómez | 1007666171 | Gestión empresarial | 2143018 | 3226365440 | Alvear | 13/08/2021 | | gyudy725@gmail.com |
| 8/13/2021 14:40:48 | Mejia orozco | 1061746207 | Gestión empresarial | 2143018 | 3137286672 | Juan sebastian | 13/08/2021 | Social gourmet | Juanmejiacocina@gmail.com |
| 8/13/2021 14:40:52 | Ramirez tobar | 1061715346 | Gestión emprrsarian | 2143018 | 3042241259 | Sindy julieth | 13/08/2021 | | Salosebas1725@gmail.com |
| 8/13/2021 14:43:17 | Muñoz Cedeño | 1061740754 | Tecnólogo en Gestión Empresarial | 2143018 | 3116658596 | Cristian Fernando | 13/08/2021 | | cfmunoz45@misena.edu.co |
| 8/13/2021 15:17:22 | Adarme Meneses | 1058789910 | Gestión Empresarial | 2143018 | 3222865187 | Leidy Daniela | 13/08/2021 | | Leidydanielam27@gmail.com |
| 8/13/2021 15:39:57 | Díaz Joaquí | 1061791146 | Gestión Empresarial | 2143018 | 3148277438 | Jhon Jairo | 13/08/2021 | | jjdiaz641@misena.edu.co |
| 8/13/2021 15:47:35 | Molina Muñoz | 1007310919 | Gestión Empresarial | 2143018 | 3125765926 | Leidi Carolina | 13/08/2021 | | carolinaw2000@gmail.com |
| 8/13/2021 15:52:02 | Ordoñez Magon | 1061779426 | Gestion Empresarial | 2143018 | 3218437545 | Sandra Prdoñez | 13/08/2021 | | sandrayazorma@gmail.com |
| 8/13/2021 16:31:00 | Fernandez Ramirez | 1002970055 | Tecnologo Gestion Empresarial | 2143018 | 3215930969 | Andrea | 13/08/2021 | Alternativas de solucion | andreafernandez0407@gmail.com |
| 8/13/2021 16:38:13 | Peña Ibarra | 1061710227 | Gestion Empresarial | 2143018 | 3183933414 | Nelsy Ximena | 13/08/2021 | | nelsype2015@gmail.com |
| 8/13/2021 16:38:45 | Medina Chantre | 1061739152 | Gestión empresarial | 2143018 | 3235176810 | Johnatan Andrés | 13/08/2021 | Fantastic gomato | andressmedina28@gmail.com |
| 8/13/2021 16:38:54 | Realpe Jaramillo | 1061748520 | Gestión Empresarial | 2143018 | 3146563031 | Jose Daniel | 13/08/2021 | Constructora San Jose | josedanielrealpe@gmail.com |
| 8/13/2021 16:39:30 | Gómez Lara | 1121719242 | Tecnólogo gestión empresarial | 2143018 | 3143078037 | Daniela Alejandra | 13/08/2021 | Centro de atención zona t | dagomez2429@misena.edu.co |
| 8/16/2021 7:47:12 | Ballesteros navarro | 1060878397 | Tecnico auxiliar en servicios farmaceuticos | 2248777 | 3215866060 | Ingri ballesteros | 13/08/2021 | Aun no tengo | Ingridmaryurib@gmail.com |
| 8/16/2021 16:20:16 | Ocaña Hoyos | 1061765664 | AIPI | 2164719 | 3107452631 | Maria Marcela | 16/08/2021 | Niñera Amiga | marcelaocana3@gmail.com |
| 8/17/2021 17:58:05 | ospina gomez | 26634409 | tecnico en operacion turistica | 2294042 | 3134414879 | martha lucia | 17/08/2021 | agroturismo | compicauca |
| 8/17/2021 19:19:33 | Cabrera Bernal | 12200905 | Técnico en operación turística local | 2294042 | 3112830092 | José Gentil | 17/08/2021 | Meliponario Amazónico | Josegentilcabrerabernal84@gmail.com |
| 8/17/2021 19:20:37 | Burbano Castro | 1125184216 | Operación turística local | 2294042 | 3133284649 | Gerson Breydi | 17/08/2021 | Emprendimiento | gersonburbano80@gmail.com |
| 8/17/2021 19:22:29 | Cabrera Bernal | 12200905 | Técnico en operacion Turística local | 2294042 | 3112830092 | José Gentil | 17/08/2021 | Ruta de la miel | Josegentilcabrerabernal84@gmail.com |
| 8/17/2021 21:35:40 | Legarda Mojomboy | 18.104.466 | Técnico en Operación Turística Local | | 3105730024 | Freider Jaime | 17/08/2021 | Tienda ecoturística de prc | dermeleg@hotmail.com |
| 8/18/2021 9:10:40 | Coral Villaquiran | 1062287152 | Contabilización de operaciones comerciales financieras | 2164903 | 3127699071 | Yuli Viviana | 18/08/2021 | mascopi | yulixa-09@hotmail.com |
| 8/18/2021 9:11:01 | Benítez Sanchez | 66956863 | Servicios Farmaceuticos | 2025915 | 3235809073 | Merly | 18/08/2021 | Droguería SuSalud | Merlybnt@gmail.com |
| 8/18/2021 9:14:07 | Montilla Zemanate | 25517245 | Tecnologia Gestión del Talento Humano | 1966758 | 3207125312 | Nancy | 18/08/2021 | Confecciones Nancy | nancymontillaze@gmail.com |
| 8/18/2021 9:22:22 | Ceron Gutierrez | 1060876084 | Operario cuidado estetico de manos y pies | 2005769 | 3146361342 | Katerine | 18/08/2021 | Spa ka ce | Kateceron1993@gmail.com |
| 8/18/2021 9:53:07 | Guacheta Montenegro | 1061716557 | Operario en cuidado estético de manos y pies | 205769 | 3217760523 | Dora- Rocio | 18/08/2021 | VANIDOSAS | dddora0516@gmail.com |
| 8/18/2021 11:18:38 | Marin Mejia | 31567457 | Tecnólogo en Gestión de Mercados | 1667989 | 3118033305 | Paola Andrea | 18/08/2021 | Distri Deu I Bella | paomarin.mejia @hotmail.com |
| 8/18/2021 14:07:33 | CAICEDO | 1060875525 | TECNICO AUXILIAR EN SERVICIOS FARMACEUTIC | 2248777 | 3135090944 | PAOLA ANDREA | 18/08/2021 | | paolitacaicedito13@gmail.com |