PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE PROYECTOS CULTURALES

- Código del Programa de Formación: 51360069.
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada):
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada):
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada):

- Competencia: 260101021 - REALIZAR NEGOCIACIÓN CON LOS PROVEEDORES Y CLIENTES, SEGÚN LOS OBJETIVOS Y ESTRATEGIAS ESTABLECIDAS POR LA ORGANIZACIÓN.

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

  448050 - FORMULAR UN ROYECTO COMUNITARIO DE ACUERDO CON O

  BJETIVOSPREVIAMENTE DEFINIDOS.

- Duración de la Guía: 40 HORAS.

2. PRESENTACIÓN:

Con la presente guía se busca orientar el fortalecimiento de las capacidades técnicas de los emprendedores y la competitividad de las empresas vinculadas a la industria cultural acorde a las iniciativas de los aprendices. Así mismo, se conlleva a planear estrategias de identificación y consecución de recursos, revisando convocatorias y a reconocer casos de emprendedoresexitosos. En el proceso de reconocer e identificar fuentes de financiamiento se proyecta a que el aprendiz emprendedor, pueda establecer un contexto para acercarse a las distintas posibilidades, estrategias y parámetros que se establecen o se dan en el día a día de la generación de empresa y su correspondiente sostenibilidad a través del tiempo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE:

6. Fortalecimiento del plan de negocio: fuentes de financiamiento hacia el mejoramientode la calidad de vida de los emprendedores y el entorno.

Descripción de la(s) Actividad(es)

- **Actividades de Reflexión inicial.**

Juego de rol: "Cómo crear un Plan básico de negocios".Descripción:

El juego de rol " Cómo crear una Plan básico de negocios " es un juego de simulación que permitea las personas emprendedoras aprender, de una forma dinámica y divertida, los pasos a seguir para la creación de un plan de negocios de la Unidad Productiva

Los emprendedores que participan en este juego de simulación se conciencian de la necesidad deelaborar un plan, contar con un plan que les permita evaluar la viabilidad de su proyecto.

Los aportes que se hacen en equipos permiten visibilizar la importancia de reconocer y desarrollasaptitudes como creatividad, actitudes como la capacidad de tomar decisiones y asumir riesgos, la organización y el trabajo en equipo, la competitividad, son necesarios para el desarrollo deempresas y como emprendedores es importante valorarlas, para el fortalecimiento de un emprendimiento.

Objetivos
Fomentar la generación de ideas innovadoras y revisar de manera lúdica y en equipos, el plan denegocio.

Revisar los componentes del plan de negocio para fortalecer los aspectos o áreas que presentandebilidades. Reconocer los recursos existentes, y faltantes para el aprovisionamiento.

Metodología Presencial.

Participantes: grupo entre 12 y 20 personas, Instructora Técnica y apoyo de Instructor(a) decomercialización.

Los aprendices participantes forman equipos de entre 2 y 5 personas y asumen un rol predeterminado para convertirse en emprendedores/as y poner en marcha un proyecto empresarial.

La instructora conduce, asesora y evalúa las acciones de los equipos y fomenta el

aprendizaje de los conceptos desarrollados dentro de cada partida para la revisión del diligenciamiento deldocumento Plan Básico de Negocio.

La dinámica del juego se divide en tres fases o círculos que reproducen el proceso de creación deuna empresa en la realidad:

Círculo de la idea, en que los participantes generan, revisan y concretan su idea empresarial.

Círculo del plan de empresa, en que los participantes definen y ponen por escrito las variablesmás relevantes del proyecto y analizan su viabilidad.

Círculo del lanzamiento, en que los participantes cumplen con los requisitos formales deconstitución de la nueva empresa para iniciar la actividad.

La duración aproximada de una sesión de juego se puede reorganizar, retomando donde quedó cada. Puede ser de ocho (8) horas, duración que puede segr alterada por el formador/a en funcióndel ritmo que se quiera imponer, que depende básicamente del nivel formativo del colectivo de jugadores.

Metodología con el uso de herramientas TIC. Los aprendices desarrollan los roles y lo comparten a través de Whatsapp, donde los compañeros más cercanos hacen aportes.

Resultados esperados

Motivación y fomento del espíritu emprendedor
Visión general del proceso de creación de una empresa a través del Plan Básico de Negocios.

Materiales de apoyo

Documento de estudio: Sección Plan de negocio.
¼ de bond por fase. Cada fase completada vale tres (3) puntos se entrega una ficha por cada puntoy un pase a siguiente fase.

Tarjetas “Oportunidades y Amenazas”, “Preguntas / Respuestas (3 post-its) se puede solicitar ayudaa otro grupo y se entrega al grupo de apoyo un (1) punto.

“Perfil de los emprendedores, en este punto cada emprendedor debe tener su perfil definido y debentranscribirlo en tercera persona y en plural. Al grupo que termine primero se le entregan (3) puntos se entrega una ficha (formación y experiencia, conocimientos, habilidades, destreza, característicasde personalidad para el desarrollo de la UP.

Con el apoyo de la Instructora de Comercialización, se revisa y completa información de: Recursoseconómicos, recursos técnicos y materiales. Plan de costos, que se puede dejar para otra sección.El grupo ganador es el que haya acumulado más puntos, representado

en fichas.

Fuente: Fundación Privada per a la Promoción de Auto-ocupación de Catalunya, CP'ACAdaptación: Selene Romero Zúñiga

- **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para elaprendizaje.**

Reconocimiento de conocimientos previos:

Retroalimentación de actividad "Cómo crear un Plan básico de negocios"

- **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).**

6. Fortalecimiento del plan de negocio, Identificación de fuentes de financiamiento en buscadel mejoramiento de la calidad de vida de los emprendedores y el entorno.

Taller: Análisis de la competencia.

Análisis de fortalezas, debilidades, con respecto a los negocios del entorno y suemprendimiento.

Taller: Fuentes de Financiamiento.

Revisión de convocatoria y análisis de factibilidad,

Reconocimiento de bases y requisitos para acceder a convocatorias de apoyo a iniciativas de negocios que busquen satisfacer necesidades sociales, económicas dentro de un contexto de un desarrollo sostenible.

Actividades de transferencia del conocimiento.

Socialización de respuestas a preguntas.Conversatorio
Presentación del plan básico de negocios.

- **Ambiente Requerido**

Salón o sala comunitaria con buena iluminación, dotado con mesas y sillas

- Materiales

Lápiz de mina negra, pliegos de papel bond, tajalápiz, borrador, libretas de apuntes, marcadores de diferentes colore, lápices de colores, crayones. Formas de notas autoadhesivas. Documentos de apoyo para el estudio.

**Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías deaprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular*

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de DesarrolloCurricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Presentación de cuestionarios. Resolución de preguntas.	Ejecuta oportunamente, las tareas y actividades asignadas.	Cuestionarios: Respuestas a preguntas formuladas en el proceso.
Evidencias de Desempeño: Seguimiento de instrucciones. Guías y talleres desarrollados	Interactúa con los miembros del equipo de trabajo para desarrollar ejercicios y actividades con claridad de conceptos.	Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Presenta talleres resueltos	Presenta con objetividad y organización los talleres, los mapas mentales y demás documentos escritos acorde a las instrucciones dadas.	Portafolio de Evidencias.

5. GLOSARIO DE TERMINOS:

Capital semilla. Es un financiamiento que se otorga a nuevas iniciativas de negocio para que creeno consoliden su actividad. El aporte económico de este capital lo hacen terceros y no debe ser devuelto por el empresario que lo recibe.

Convocatoria: es el anuncio para que se concurra a un lugar o acto determinado.

Convocatoria para el fortalecimiento cultural: es el anuncio de programas por parte del estado o la empresa privada que busca apoyar iniciativas empresariales para incidir favorablemente en el desarrollo socioeconómico y cultural de las comunidades y/o entornos.

Fortalecimiento: hay dos enfoques para la comprensión del término fortalecimiento. El primero esel técnico en el que se privilegia la eficiencia y la eficacia de la organización. Se asocia con la dimensión interna, que busca optimizar los recursos con que se cuenta. El

segundo es el enfoque político., busca articular el trabajo que realiza la empresa u organización, con las implicaciones sociales y políticas deseadas para apoyarse mutuamente. Este acercamiento facilita procesos participativos, pues reconoce que a la organización la conducen sus valores y su misión, los cualesestán inmersos en un contexto donde las relaciones con el entorno son primordiales. Éste se asociacon la dimensión externa. En ocasiones, los distintos enfoques han estado innecesariamente disociados entre sí, cuando en realidad se complementan uno a otro como lo propone la siguiente definición, “el fortalecimiento institucional se puede entender como las acciones sociales (acuerdos, conductas y aprendizajes) que le dan a la organización cierta fortaleza interna, que le permite ser eficiente en su entorno social, político, económico y cultural (de Angoitia, Márquez, 2012).

Fuentes del Ministerio de Cultura

Cada una de las direcciones misionales y dependencias que integran el Ministerio de Cultura desarrolla planes, programas y proyectos con extensión a los departamentos y municipios, accionesque se ejecutan a través de convenios donde se aúnan esfuerzos y recursos. A continuación, se referencian algunos de los planes y programas que reciben financiación por parte del Ministerio deCultura, en las diferentes áreas y sectores de la cultura.

Fuente de financiación directa. Estampilla Procultura. A través del artículo 38 de la Ley 397 de1997- Ley General de Cultura, se facultó a las Asambleas Departamentales y a los Concejos Municipales para crear un tributo denominado ‘Estampilla Procultura’, como fuente de recursos quecontribuye a la financiación de lo cultural. Mediante la Ley 666 de 2001 se fijaron los parámetros generales para su creación y para la ejecución de los recursos.

Impuesto al consumo de la telefonía móvil. En el 2002 la Ley 788 incrementa el Impuesto de Valor Agregado (IVA) a la telefonía móvil en un 4%, pasando de un 16% a un 20%. Este incrementose da con destinación específica a los sectores cultura y deporte. Las reformas tributarias sancionadas posteriormente han regulado la distribución, asignación y ejecución de los recursos. Según la Ley 1393. Destina de un 25%, el 50% para el Fomento, promoción y desarrollo de la culturay la actividad artística, dándole aplicación a la ley 1185 de 2008 **(Apropiación social del patrimonio).** Lo giran al departamento y distritos capitales.

Programa Nacional de Concertación Cultural. El Ministerio de Cultura desde el Programa Nacional de Concertación Cultural busca impulsar, estimular, apoyar y hacer visibles procesos y actividades culturales de interés común a través de la entrega de recursos económicos**.**

Programa Nacional de estímulos a la cración e Investigación: Es el programa a través del cualel Ministerio de Cultura y viceministerio de economía naranja apoya, promueve, fortalece y reconocelos procesos de creación, investigación, formación, circulación y de gestión artística y cultural del país. A través del Programa de Estímulos, se busca promover, fortalecer e impulsar los proyectosculturales, conservar nuestras tradiciones, mejorar los procesos artísticos y generar desarrollo económico y social en el país

Programa de desarrollo cultural BID: orientado a apoyar emprendimientos artísticos y

creativos de Organizaciones No Gubernamentales e instituciones públicas y privadas. Concede financiamiento a micro proyectos innovadores, teniendo en cuenta la diversidad de disciplinas culturales, los proyectos son evaluados por su viabilidad, su alcance educativo, el uso efectivo de recursos, la capacidad de movilizar recursos adicionales de financiamiento, y su impacto a largo plazo sobre un amplio sector de la comunidad.

Plan Básico de negocios:

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

- Convocatorias públicas para fortalecimiento de proyectos e industria creativas y culturales:página Web. **www.mincultura.gov.co**
- Definiciones ABC: [En línea]. Disponible en: http://www.definicionabc.com/economia/servicio.php#ixzz3XUbQA3lG
- El trabajo en equipo. Formación virtual SENA. formación en Guía de turismo. SENA 2015.
- Londoño Felipe, López Laura y Montoya Diana. Caracterización de fuentes de financiamiento para empresas culturales en el ámbito público, privado, nacional e internacional. Ministerio de Cultura 2012. Disponible en: http://culturayeconomia.org/wp-content/uploads/4.-IF-UCALDAS1.pdf

Romero Zúñiga Selene. Documento de apoyo para el estudio, Emprendedor en Desarrollo de Proyectos Culturales. Riohacha 2014.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**SELENE KARINA ROMERO ZÚÑIGA**	**Inatructora Técnica**	**Centro Agroempresarial y Acuícola /SER**	**16/ 08 /2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					