PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: GESTION DE LA SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO.
- Código del Programa de Formación: 266245 - Versión del Programa: 1
- Nombre del Proyecto: Estructuración del manual del sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo de una pyme en el Sur Occidente Colombiano
- Fase del Proyecto: Búsqueda y análisis de la información
- Actividad de Proyecto: Identificar la normatividad legal y técnica colombiana en torno a seguridad y salud en el trabajo
- Competencia: 240201500 Promover la interacción idónea consigo mismo y con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: 24020150002 Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de Problemas de carácter Productivo y Social
- Duración de la Guía: 44 HORAS

2. PRESENTACIÓN

El SBDC Centro de Desarrollo Empresarial (Unidad de Emprendimiento) del SENA Centro de la Construcción, te da la bienvenida e invita a desarrollar esta guía con la orientación de tu instructor, apropiándote de las diferentes actividades, conceptos y experiencias a través de su ejecución. Con el objetivo de promover la motivación, iniciativa empresarial, generación de ideas empresariales, aplicación de los conocimientos técnicos propios de tu formación y el desarrollo de un plan de negocio basado en tu idea, con componente innovador, vigilancia tecnológica, uso de las tics, evaluación de mercados locales e internacionales y análisis estratégico; integrando valores y principios que te distinguen como una persona honesta, que aporta al desarrollo y crecimiento de nuestro país.

"Tu tiempo es limitado, no lo desperdicies viviendo el sueño de otra persona"

Steve Jobs.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.
Duración: 12 horas

3.1.1. Mentalidad emprendedora

Se dice que desde el nacimiento las personas tienen la capacidad de ser emprendedoras, sin embargo se ha descubierto que en el proceso del crecimiento y a causa de las circunstancias o un entorno posiblemente difícil. Por lo que es muy importante descubrir que todos tenemos características emprendedoras. Y que es muy posible ser y conseguir todo aquello que nos propongamos ser o tener.

A través de la observación de la película recomendada por el Instructor, se observa tanto las cualidades emprendedoras como el espíritu luchador de alguien que se propuso encontrar la felicidad.

A partir de la observación de la película asignada desarrolla la respuesta a las siguientes preguntas:

- Reflexiona con claridad sobre tu vida personal y profesional. ¿Dónde estás? y, a ¿Dónde quieres llegar?
- ¿Cuál es el objetivo que se propuso el protagonista?,
- ¿Qué estrategia estableció para conseguir su objetivo? y ¿Cuál es la importancia de establecer una estrategia para lograr los objetivos?
- ¿Cuáles cualidades de emprendimiento identificas en el protagonista de la película que se relacionan con las tuyas y cuáles necesitarías fortalecer?

Ambiente: Auditorio con equipo de video beam

Materiales: ninguno

3.1.1.1 Emprendedores exitosos.

https://www.lifeder.com/emprendedores-exitosos-famosos/

De acuerdo al caso asignado por el instructor y que se encuentra disponible en el material de apoyo de la plataforma Sofía Plus, prepare un socio drama y luego analice el caso a partir de las siguientes preguntas rectoras:

¿Podría usted deducir que el emprendedor contaba con conocimientos concretos acerca de la idea de negocio que decidió iniciar?
¿Dónde o cómo los obtuvo?
¿Cuáles habilidades se destacan en el emprendedor?
¿Qué actitudes y valores se pueden observar en el comportamiento del emprendedor?
¿Se puede emprender negocios en Colombia?
¿Qué piensa usted que se requiere para poder emprender un negocio en Colombia?

Casos:
Manitoba
Calzado Rómulo
Grupo Fenix
Laboratorio Recamier

Técnica didáctica: Socio drama (Los equipos realizan la representación de una situación real, breve y conflictiva frente al grupo para que éste analice)

Ambiente: Convencional
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.1.1.2 Cualidades Emprendedoras

Imagen La Fórmula del Emprendedor.
http://adictosalexito.com

Con base en las características de emprendimiento que encontró en su personalidad y las que deben fortalecer, elabore su DOFA PERSONAL.

Realice ahora su análisis interno - externo y ubique cada característica dentro de la matriz de acuerdo con los siguientes criterios:

DEBILIDADES

Identifico problemas o limitaciones que observo en mí, las cuales dependen de factores internos y repercuten en la consecución de mis logros y metas personales y profesionales.

FORTALEZAS

Realidades, logros, hechos, personas y sitios que posibilitan mi realización en el mundo.
Relaciono los recursos o capacidades que poseo de manera innata o adquirida a través del tiempo, que he utilizado para alcanzar mis objetivos.

AMENAZAS

Cuáles situaciones considero son problema o falencias que se presentan fuera de mí y que dependen de factores externos y repercuten en la consecución de logros y metas que he trazado en mi vida?

OPORTUNIDADES

¿Con relación a las situaciones externas, cuáles son favorables o podrían llegar a potenciar efectivamente el logro de mis objetivos?

MATRIZ DOFA

Matriz Dofa
http://conceptodefinicion.de/matriz-dofa/

Elaborar un Plan de Acción Personal:

De acuerdo con el diagnóstico realizado, elabore un escrito en el cual defina qué acciones puede desarrollar para mejorar su perfil emprendedor, aprovechar sus fortalezas y oportunidades, mejorar las debilidades y evadir las amenazas.

Técnica Didáctica: Análisis DOFA: (Plantilla con cuatro secciones, debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas una para cada ítem donde cada uno contiene una serie de preguntas a contestar por parte de los involucrados en el tema y que se desarrollan de acuerdo con el tema a analizar).

Ambiente: Convencional
Materiales: Papel periódico y marcadores

"Si usted va por buen camino pero permanece inactivo, le pasarán por encima"
Bill Rogers.

3.1 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

A todos alguna vez se nos ha pasado por la cabeza el crear nuestra propia empresa pero, seguramente muchos hemos pensado ¿Cómo empiezo? ¿Cuál es el primer paso? O ¿Qué tengo que hacer?
Es importante identificar tanto el análisis de la situación individual como del entorno las posibles oportunidades que este presentan.

Las siguientes actividades pretenden que el aprendiz conozca el contexto en el cual se va a desenvolver en el sector productivo colombiano a partir de los conocimientos adquiridos en su programa de formación.

3.1.1 Mi programa de formación.

De acuerdo con la orientación del instructor analice en el diseño curricular de su programa de formación y en el entorno:
¿Cuáles son los quehaceres posibles esperados para el futuro profesional, teniendo en cuenta los resultados de aprendizaje asignados?
Una vez cada equipo tenga identificados esos quehaceres del ejercicio profesional en plenaria, diligenciará la plantilla "Identificación mi programa de formación" la cual encuentra en el material de apoyo y expondrá las posibles alternativas productivas que se pueden desarrollar como trabajador dependiente e independiente.

Técnica didáctica: Plenaria (un grupo de individuos que pertenecen a la misma institución u organismo se reúnen con la motivación de **debatir asuntos específicos e inherentes a la institución que representan e integran.**

3.2.2. Contexto nacional e internacional del sector productivo al que pertenezco.

Brenbeider

https://makeiteasy12.wordpress.com/2014/04/02/la-globalizacion/

De acuerdo con la orientación del instructor y teniendo en cuenta los documentos que se encuentran disponibles en el material de apoyo de la plataforma Sofia Plus, cada comisión designa un coordinador y un secretario. Analizan el tema, formulan alternativas y elaboran un informe el cual presentarán a todo el grupo en una exposición de no más de 8 diapositivas acerca del tema asignado. Tenga en cuenta que todos los miembros del equipo deben participar de la presentación y el orden de los expositores es determinado por el instructor. Cuentan con 15 minutos para presentar el tema.

Es de anotar que en cada uno de los temas asignados por el instructor, la comisión debe identificar cómo se puede aprovechar ese contexto para insertarse con el aprendizaje desarrollado en su programa de formación al sector productivo.

Temas:

- Tratados de libre comercio (AELC – EFTA, México, Triángulo del Norte).
- Plan de gobierno actual.
- Sector de la construcción en el Valle del Cauca.

- ❖ Nuevas tendencias en el Sector de la Construcción.

Técnica didáctica: Comisión (Un grupo reducido discute un tema para presentar luego las conclusiones a todo el grupo.

Ambiente: Convencional con computadores
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.1.1 Creatividad e innovación

Ruta Medellin Centro de Innovación y Negocios
http://www.rutanmedellin.org/es/convocatorias/item/woodrow-wilson-center-busca-pasantes-con-proyectos-de-investigacion-en-innovacion

Realice la lectura recomendada por su instructor, la cual se encuentra disponible en el material de apoyo y reflexione en equipo.

Técnica didáctica: Aprendizaje basado en problemas: (Experiencias pedagógicas organizadas para investigar y resolver problemas que se presentan en el mundo real)

Los aprendices a través de los recursos que el entorno ofrece, especialmente reciclaje etc. Se reunirán en equipos de cuatro personas y generaran un producto que no exista en el mercado y que de respuesta a una necesidad o problema existente, este deberán presentarlo al grupo y ofrecerlo en venta ante sus compañeros dando respuesta a los siguientes puntos:

- Nombre del producto
- Necesidad o problema al que dan respuesta
- Solución que genera
- Costo de venta

Ahora participe en el foro sobre el tema que orientará su instructor, realicen la discusión con la base la siguiente pregunta:

¿Cómo se definirían la creatividad y la innovación y cuál es la relación existente entre ellas?

Técnica didáctica: Lectura comentada (Consiste en dirigir la lectura grupal de un documento).

Ambiente: Convencional con computadores
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.2.4 Lectura comentada

Imagen Levantate.
http://www.levante-emv.com/cultura/2016/05/20/libros-empezar-leer-ingles/1420590.html

El instructor indica los libros a leer en el transcurso del trimestre. A partir de la lectura se realizará una discusión guiada para socializar lo aprendido.

Técnica didáctica: Discusión Guiada (Un grupo trata un tema en discusión informal con la ayuda de un coordinador).

3.2.5 Taller de ideas de negocio

Imagen Redacción publicitaria.
https://redpub2.wordpress.com/2009/05/15/alex-f-osborn-%E2%80%93brainstorming/

De acuerdo con las orientaciones ofrecidas por su instructor, desarrolle el Taller de Generación de Ideas de Negocio:

Con base en las afinidades encontradas en la generación de la idea, se conforman los equipos de aprendices que la desarrollarán.

Técnica didáctica: Tormenta de ideas (es una técnica en la cual un grupo de personas en conjunto crean ideas. Casi siempre es más productivo cuando empieza con que cada persona piense sola.)

Ambiente: Convencional con computadores
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.2.6 Definición de la idea de negocio.

Los aprendices a partir de los conocimientos adquiridos sobre su programa de formación, creatividad e innovación, contexto nacional y el taller de ideas de negocio, en equipos de máximo 5 personas deben preparar material para exposición, y presentar a través de la técnica Elevator Pitch su idea de negocio, en esta presentación deberán dar respuesta a los siguientes interrogantes:

¿Qué necesidad, deseo o problema satisface o soluciona su producto o servicio?
¿Qué productos y/o servicios piensa ofrecer?
¿Quiénes son sus clientes?
¿Cuál sería el elemento diferenciador de su producto o servicio?
¿Cuál es su componente innovador y en qué tipo o categoría la ubica?
¿Cuál es la fuente de ingresos?

Técnica didáctica: Elevator Pitch. (Se utiliza en el discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o accionistas cobrando especial relevancia para este segundo colectivo que se supone que busca proyectos y emprendedores con ideas claras, concisas y sintéticas para tomar decisiones sobre si invertir o no. Wikipedia).

Ambiente: Convencional
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento.

Duración: 16 horas

3.3.1 Identificar las características emprendedoras de acuerdo con los perfiles nacionales e internacionales.

3.3.1.1 Entrevista emprendedor

Cada aprendiz a través de su experiencia al respecto del perfil emprendedor, escogerá de su entorno una persona emprendedora o empresaria y le realizará preguntas alusivas a su experiencia como emprendedor. Esta entrevista la socializará a través de un video o audio, no mayor a cinco minutos con sus compañeros.

Preguntas propuestas:

1. Qué lo motivó a emprender
2. Cómo inició su negocio
3. Que obstáculos se le presentaron en su emprendimiento y como los superó
4. Que consejo envía a las personas que desean emprender.

Con base en los casos trabajados, identifique las características comunes entre estos emprendedores y reflexione sobre cómo se relacionan las suyas con las de estos empresarios exitosos

Técnica Didáctica: Entrevista Libre: Charla de carácter informal, que permite la obtención de datos subjetivos acerca del entrevistado.

Ambiente: Convencional con video Beam
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.2 Generar una idea de negocio de acuerdo con el programa de formación.

3.3.2.1 Vigilancia tecnológica.

Imagen Vigilancia Tecnológica: Tendencia al alza en la academia

https://www.araucanianoticias.cl/2017/vigilancia-tecnolgica-tendencia-al-alza-en-la-academia/0320109903

La Vigilancia Tecnológica se define como "el esfuerzo sistemático y organizado por las empresas de observación, captación, análisis, difusión precisa y recuperación de información sobre los hechos del entorno económico, tecnológico, social o comercial, relevantes para la misma, porque implican una oportunidad o amenaza para ésta"

Palop, F., & Vicente, J. M. (1999).

Con el fin de encontrar información detallada y enfocada en la idea de negocio de cada equipo de trabajo, se utilizará el servicio que ofrece la biblioteca del Centro de la Construcción SENA para orientar la búsqueda y recopilación de información de últimos avances tecnológicos, tendencias del mercado del producto o servicio; estadísticas de crecimiento del sector al que pertenece su idea de negocio, aspectos normativos, entre otros.

Técnica didáctica: búsqueda y análisis de información. Se trata de ubicar y seleccionar información en fuentes confiables (periódicos especializados, revistas, bases de datos, internet, etc.), acerca de un tema específico con el propósito de comprender y compartir los conocimientos.

Ambiente: Convencional con computadores
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.3 Formular el plan de negocio con base en la normatividad vigente.

3.3.3.1 La importancia de un plan de negocio

Imagen Emprender con Tecnologías de Información
https://adolfoaraujo.com/tag/plan-de-negocio/

Al introducirnos en el maravilloso mundo de los negocios, encontramos que en este camino debemos además de soñar e idear, establecer una planeación, organización y evaluación de las diferentes ideas que surgen. Con el fin de establecer metas y planear los pasos a seguir, debemos crear un plan de negocio que permita determinar la viabilidad de la iniciativa de negocio.

A continuación observe el siguiente video: "¿Por qué hacer tu plan de negocio?" (https://www.youtube.com/watch?v=Nwt5PAXrJGw) después realice en grupo la lectura asignada por el Instructor y reflexione acerca de las siguientes preguntas y afirmaciones participando en la mesa redonda.

1. ¿Qué representa un Plan de Negocio para el emprendedor?
2. La probabilidad de éxito al iniciar un proyecto sin un plan de negocio es mayor a cuando se inicia con él.
3. ¿Qué representa la información en el proceso de realización de un Plan de Negocio?
4. Para llevar a la realidad una idea de negocio no es necesario tener conocimiento sobre él.
5. ¿Si materializa su idea de negocio que sucedería en su vida personal y su entorno?

Al reconocer la importancia de la elaboración de un plan de negocio, usted podrá utilizarlo como una herramienta o guía para desarrollar su idea.

El plan de negocio es un documento dinámico y abierto que se adapta al desarrollo de los objetivos de la idea de negocio, Por lo anterior existen diferentes estructuras de planes de negocios que se adaptan a diversas necesidades.

La elaboración de un Plan de Negocio se puede ver como análisis interrelacionados con retroalimentación permanente que permite repensar etapas. Para ello el SENA dispone de un formato especial el cual encuentra disponible en la plataforma Sofía Plus material de apoyo , PNB7_V3, para la formulación de un plan de negocio básico, el cual deben utilizar todos los aprendices para el buen desarrollo de sus proyectos productivos.

Técnica didáctica: Mesa redonda. (Es un evento donde una cierta cantidad de sujetos se reúne para desarrollar un debate en torno a un determinado tema.)

Ambiente: Convencional con computadores
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.4 Definición del Negocio

Para dar inicio al desarrollo del Plan de negocio, es importante identificar la misión, visión y objetivos, elementos que son fundamentales para establecer la estructura y la puesta en marcha de su empresa.

Con base en la información que su instructor ha proporcionado, reflexione con su grupo para determinar la MISIÓN, VISIÓN y OBJETIVOS de su Idea de Negocio, teniendo en cuenta que debe contener al menos un objetivo económico, un objetivo social y un objetivo ambiental.

El planear le permite tener claridad sobre el quehacer (horizonte) presente y futuro de su empresa. Diligencie entonces MISIÓN, VISIÓN y OBJETIVOS en la Sección II del formato PNB7_V3 (Formato disponible en la plataforma Sofía Plus – Material de apoyo)

Técnica didáctica: Aprendizaje colaborativo. (Procesos intencionales de un grupo para alcanzar objetivos específicos que utiliza herramientas de soporte para facilitar el trabajo.)

Tiempo estimado: 4 horas

Análisis de la Oferta –Competidores

Imagen El deporte en la infancia: ¿competir o disfrutar?

https://www.guiainfantil.com/articulos/deportes/el-deporte-en-la-infancia-competir-o-disfrutar/

Crear y mantener la ventaja frente a sus competidores es un reto empresarial, que anteriormente dependía sólo de la intuición, pero que luego con el desarrollo de los mercados y la globalización incorporó la capacidad de conocer, adaptarse y adelantarse a los cambios en el sector en que se desenvuelve su empresa.

Como complemento al tema sobre competencia, observaremos el video “¿Por qué la competencia importa?” (http://www.youtube.com/watch?v=S331j1qFipw).

Con su equipo de trabajo consulte en fuentes secundarias como internet, Cámara de Comercio, DANE, Cali en Cifras, CAMACOL, revista Portafolio, revista Dinero, entre otros, y fuentes primarias como la observación directa de sus competidores, fortalezas y debilidades de sus competidores y entrevistas a los clientes dando respuesta a interrogantes como ¿quién está satisfaciendo mejor al cliente?, ¿quién no?, ¿qué áreas del mercado aún no están penetradas?

Con este análisis se pueden descubrir oportunidades de mercado, desarrollo del producto, y ayudar a definir con mayor claridad el posible posicionamiento de su negocio, el equipo debe identificar tres competidores directos, recoger información pertinente según lo planteado anteriormente, y después diligenciar la Sección VI del formato PNB7_V3 que se encuentra en el material de apoyo de la plataforma Sofía Plus.

Este análisis implica, por tanto, conocer los oferentes actuales y potenciales de su producto, dicho conocimiento le permite comprender las estrategias de sus competidores y anticipar sus movimientos y sus reacciones ante las posibles tácticas de su oponente. Ayuda al mismo tiempo a aprender de ellos y a fortalecer su propia empresa.

Es importante poseer una actitud de alerta con los competidores ya sean directos o indirectos que ingresan al mercado, y la manera como sus consumidores los perciben.

3.3.6 Análisis de la Demanda

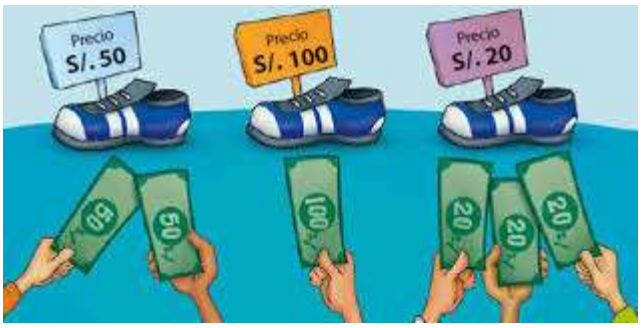

Imagen Demanda
http://aula.mass.pe/manual/la-demanda

La demanda está conformada por la cantidad de compradores (consumidores o clientes) que están dispuestos a adquirir los productos o servicios que ofrezca la empresa. El análisis de la demanda es importante ya que permite identificar el comportamiento del cliente (persona natural o jurídica) y determinar sus expectativas y necesidades futuras. Para este proceso de reconocimiento del cliente es necesario segmentar el mercado, escoger un mercado objetivo y recoger información sobre la conducta de los consumidores, con el fin de ofrecer justamente el producto o servicio que ellos requieran y en las condiciones en que están dispuestos a adquirirlo.

Técnica didáctica: Búsqueda y Análisis de la Información. (Los participantes buscan información por internet usando conectores lógicos, escribiendo palabras concretas o filtros para búsquedas avanzadas. De la misma manera se busca en bibliotecas, hemerotecas, se hacen entrevistas y/o encuestas. La información recolectada es analizada por cualquier método estocásticos, heurístico, etc. y se presenta un informe de los

fenómenos más importantes encontrados permitiendo a los involucrados sacar conclusiones del proceso investigativo.)

Ambiente: Convencional con computadores

Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.7 La segmentación del mercado

Técnica didáctica: Estudio de caso. (Cada equipo de trabajo deberá plantear el segmento de mercado que podría requerir el producto o servicio que está planteando. Debe Utilizar al menos dos criterios de segmentación (geográfica, demográfica, sociocultural, género, etc.) los cuales fueron planteados por el instructor .

Es el proceso de dividir el mercado en pequeños grupos de consumidores con necesidades y características comunes, y seleccionar como objetivo uno o más segmentos con el propósito de atenderlos con una mezcla de mercadeo específica. La segmentación permite conocer y diferenciar las necesidades de los consumidores, información que permitirá maximizar la satisfacción de cada segmento. De esta forma la empresa asigna de manera efectiva sus recursos y enfoca su atención hacia una porción del mercado.

Cada equipo emprendedor debe establecer y justificar el Segmento de Mercado al cual pretende orientar su producto o servicio en la Sección IV del formato PNB7_V3 que viene diligenciando.

Una vez se ha determinado el segmento de mercado para un producto o servicio, el empresario debe conocer qué desea realmente el cliente, se trata entonces de realizar un estudio claro, directo y sencillo.

Ambiente: Convencional

Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.8 Estudio del Mercado Objetivo

Imagen mujeres de empresas

http://www.mujeresdeempresa.com/como-definir-y-segmentar-el-mercado-objetivo/

Tiempo estimado: 4 horas

Cuando determina el segmento de mercado para un producto o servicio, el empresario puede investigar tendencias de consumo, observar comportamientos de compra, buscar revistas especializadas, encuestar o entrevistar directamente al segmento de mercado objetivo para obtener información pertinente.

El equipo debe aplicar la encuesta en el segmento de mercado objetivo, seleccionando una muestra representativa. Posteriormente debe recopilar los datos en un cuadro de Excel mostrando los resultados en una gráfica para realizar un análisis de la información recogida, definiendo el perfil del cliente. Diligenciar la Sección V del formato PNB7_V3, que viene diligenciando.

Técnica didáctica. Elaboración y aplicación de encuestas. (Tomando como base el Material de Apoyo "Modelo para el diseño del cuestionario", cada equipo debe elaborar un cuestionario que le permita conocer qué, cómo, cuándo, dónde y por qué compran los clientes, así como los medios que utiliza para enterarse de la existencia del producto o servicio.)

Ambiente: Convencional
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.9 Descripción del producto o servicio

El Producto es un bien o servicio que satisface una necesidad física y/o psicológica del consumidor, quien busca permanentemente productos que satisfagan mejor esas necesidades según su preferencia. El producto está configurado por un conjunto de componentes como son:

- El Producto Básico: Beneficio directo que se disfruta al consumir el producto (o servicio). Ej.: Calmar la sed.
- El Producto Real: Es la forma que toma el producto (o servicio) para brindar el beneficio directo. Ej.: el envase, la etiqueta, la marca, la cantidad, medidas, etc.

El Producto Extendido: Es el valor agregado que el consumidor espera recibir.

- Ej.: Garantía, instalación, facilidades de pago, servicio técnico, etc.

Técnicas centradas en el trabajo en grupo a partir de estructuras comunicativas de colaboración.

El equipo de trabajo deberá clasificar su producto de acuerdo a los ítems presentados, diligenciando el formato "Concepto de Producto" que encuentra en su material de apoyo.

Esta actividad le permite reconocer los atributos de sus productos o servicios y diferenciarlos en el mercado.

Técnica Didáctica. Trabajo colaborativo**.** (Es una técnica que permite recrear situaciones o establecer la factibilidad de un experimento. A partir de la simulación, se logra visualizar a un sistema físico, haciendo una conexión entre lo abstracto y la realidad.)

Ambiente: Convencional
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.10 Análisis Financiero

Una vez haya determinado que su producto tiene mercado potencial, un sistema posible de comercialización y un proceso productivo viable, el siguiente paso es preparar esa información y estimar las necesidades de financiamiento, realizando una evaluación económico-financiera del proyecto.

En el proceso de toma de decisiones, es fundamental el análisis financiero de los registros contables de la empresa para conocer su situación actual y buscar alternativas o estrategias de optimización de recursos y

mejorar resultados. Además se determina el responsable de cada actividad y los resultados esperados en función con los objetivos organizacionales.

Trabajaremos a continuación algunos temas financieros básicos que nos permitirán tener el conocimiento para el manejo del simulador financiero con el cual podremos establecer la viabilidad de nuestra idea de negocio

Ambiente: Convencional con equipos
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.3.11 Presupuesto

Tiempo estimado: 2 Horas

Un presupuesto empresarial es un plan de operaciones y recursos, expresado en términos monetarios, formulado para lograr durante un periodo los objetivos propuestos. Cuando haces un presupuesto para tu empresa, en realidad lo que estás haciendo es planear a futuro y expresarlo en dinero.

Entonces te preguntas: cuánto piensas vender, qué necesitas hacer para lograrlo, cuánto tienes que gastar y lo mejor de todo, sabrás cuánto vas a ganar en un periodo.

Imagen finanzas personales
http:// http://www.finanzaspersonales.com.co/consumo-inteligente/articulo/como-calcular-presupuesto-ingresos-varian/54655

Momento 1: Como complemento al tema sobre presupuesto, observaremos el video “Presupuesto” (http://www.youtube.com/watch?v=eDiJqxFkD_I)

Momento 2: Conforme a la orientación del instructor y con base en la plantilla financiera digital que encuentra en la plataforma Sofiaplus material de apoyo. Cada equipo emprendedor debe realizar el presupuesto de su plan de negocio.

Técnica didáctica: Simulación. (Es una técnica que permite recrear situaciones o establecer la factibilidad de un experimento. A partir de la simulación, se logra visualizar a un sistema físico, haciendo una conexión entre lo abstracto y la realidad)

Ambiente: Convencional con computadores
Materiales: Papel periódico y marcadores

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento
Duración: 16 horas

3.4.1 Aplicación del modelo LEAN Canvas

La siguiente actividad permitirá que el aprendiz aplique los conocimientos adquiridos en el contexto del sector económico al que pertenece su programa de formación. Con el fin de afianzar los conocimientos adquiridos durante el trimestre, utilice las herramientas y los conceptos aplicados en su plan de negocio y realice presentación argumentando la viabilidad de su proyecto. De igual forma lo invitamos a leer Modelo de negocio ejemplo que encuentra en el material de apoyo.

Con su iniciativa y los conceptos apropiados durante el proceso de formación de emprendimiento, el aprendiz podrá aplicar las diferentes estrategias y herramientas adquiridas en su vida personal y profesional.

Técnica didáctica: Exposición (Esta técnica se refiere a la exposición oral de un tema, hecha por un alumno o un experto invitado ante un grupo. Puede ser usada para lograr objetivos relacionados con el aprendizaje de conocimientos teóricos o informaciones de diversos tipos.)
Realice la exposición de su plan de negocio y aplique los nueve (9) módulos del modelo Canvas que a continuación se detalla.

Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico.
http://www. https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8

Ambiente : Convencional con computadores
Materiales: Papel periódico y marcadores

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento *:* 1 Cualidades emprendedoras análisis DOFA: Subir su análisis DOFA y Plan de acción 2.. Entrega Matriz Dofa personal. 3. Contexto nacional e internacional del sector productivo al que pertenezco diapositivas exposición. 4. Definición de la idea de negocio.	*Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los requerimientos de los contextos productivos y sociales.	**Técnica:** Observación directa. **Lista de Verificación para medir la apropiación de conocimientos administrativas - emprendedoras para la generación de ideas de negocio.**
Evidencia desempeño y producto: 1. Desarrollo y exposición del modelo Canvas aplicado en su plan de negocio.	*Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.	**Técnica:** Observación directa. **Lista de Verificación para observar caracteristicas actitudinales del aprendiz enfocadas con el propósito emprendedor.**

Evidencias de Producto 1. Formato A7 Idea de Negocio, totalmente diligenciado.	*Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo.	**Técnica:** Observación directa. **Lista de Verificación para verificar la presentación, contenido, enfoque y aplicación al plan de negocio.**

5 . GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actitud: La actitud es la forma de actuar de una persona, el comportamiento que emplea un individuo para hacer las cosas. En este sentido, se puede decir que es su forma de ser o el comportamiento de actuar, también puede considerarse como cierta forma de motivación social -de carácter, por tanto, secundario, frente a la motivación biológica, de tipo primario- que impulsa y orienta la acción hacia determinados objetivos y metas

Aptitud: se refiere a las condiciones psicológicas de una persona que se vinculan con sus capacidades y posibilidades en el ámbito del **aprendizaje**. Podemos establecer que cuando nos referimos al término aptitud estamos determinando la capacidad que una persona en concreto tiene en el área de la lógica o de las matemáticas. La aptitud, por lo tanto, puede formar parte de diversas dimensiones humanas, desde la capacidad para comprender enunciados y textos hasta el razonamiento abstracto y lógico, pasando por las habilidades manuales o el poder de análisis.

Creatividad: La creatividad, pensamiento original, imaginación constructiva, pensamiento divergente o pensamiento creativo, es la generación de nuevas ideas o conceptos, o de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

Eficacia: la **eficacia** es la capacidad de alcanzar el efecto que espera o se desea tras la realización de una **acción**.

Eficiencia: que se refiere al uso racional de los medios para alcanzar un objetivo predeterminado (es decir, cumplir un objetivo con el mínimo de recursos disponibles y tiempo).

Emprendimiento: un emprendimiento es una iniciativa de un individuo que asume un riesgo económico o que invierte recursos con el objetivo de aprovechar una oportunidad que brinda el mercado.

Emprendedor: es una persona que enfrenta, con resolución, acciones difíciles.1 Específicamente en el campo de la economía, negocios o finanzas, es aquel individuo que está dispuesto a asumir un riesgo económico o de otra índole. Desde este punto de vista, el término se refiere a quien identifica una oportunidad de negocio y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Innovación: Significa literalmente "novedad" o "renovación". La palabra proviene del latín innovare. En el uso coloquial y general, el concepto se utiliza de manera inespecífica en el sentido de nuevas ideas e inventos y su implementación económica. En el sentido estricto, en cambio, se dice que de las ideas solo pueden resultar innovaciones luego de que ellas se implementan como nuevos productos, servicios o procedimientos y que realmente encuentran una aplicación exitosa imponiéndose en el mercado, a través de la difusión.

Negociación: La negociación es el proceso por el cual las partes interesadas resuelven conflictos, acuerdan líneas de conducta, buscan ventajas individuales y/o colectivas, procuran obtener resultados que sirvan a sus intereses mutuos. Se contempla generalmente como una forma de resolución alternativa de conflictos o situaciones que impliquen acción multilateral.

Proyectos: Podría definirse a un proyecto como el conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Riesgo: es la vulnerabilidad de "bienes jurídicos protegidos" ante un posible o potencial perjuicio o daño para las personas y cosas, particularmente, para el medio ambiente.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

PALOP, Fernando y VICENTE, José M. Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva. Su potencial para la empresa española. Madrid: Cotec, Feb 1999

PHILIP A. ROUSSEL, et al, Tercera Generación de I+D “Su Integración en la Estrategía del negocio, Mc Graw Hill México, 1991.

Webgrafía

http://www.confecamaras.org.co Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio.

http://www.mincomercio.gov.co Ministerio de Comercio Industria y Turismo

http://www.dnp.gov.co Departamento Nacional de Planeación

http://www.dane.gov.co Departamento Nacional de Estadísticas

http://www.proexport.com.co/ Proexport.

http://www.mintrabajo.gov.co/

http://wsp.presidencia.gov.co/portal/Paginas/default.aspx

http://www.sena.edu.co/Paginas/Inicio.aspx

http://www.slideshare.net/bloggil/metodo-dofa

http://w.reddircom.org/textos/creatividad_jcosta.pdf

http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo53.htm

http://www.vigilanciatecnologica.es/vigilancia-tecnologica.html

http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo16.htm

http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/ayudadetareas/economia/econo7.htm

http://www.portaldeencuestas.com/que-es-una-encuesta.php

http://www.gerencie.com/que-es-el-analisis-financiero.html

http://www.marketingyfinanzas.net/2013/03/modelo-canvas-una-herramienta-para-generar-modelos-de-negocios

http://www.revistavirtualpro.com/index/index.php

http://senacentrodelaconstruccionvalle.blogspot.com/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Alba Marina Mendieta Martínez** **Angélica María Garcés Tovar** **Gustavo Adolfo Cubillos Ramos** **Wilson Fernando Díaz Morales**	**Equipo de Instructores**	**Equipo de Instructores**	**Julio de 2017**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Alba Marina Mendieta Martínez	**Equipo de Instructores**	**Centro de Desarrollo Empresarial. Centro de la**	**Julio de 2018**	**Actualizaciones**

			Construcción - Valle		
	Gustavo Adolfo Cubillos Ramos Angélica María Garcés Tovar	**Equipo de Instructores**	**Centro de Desarrollo Empresarial. Centro de la Construcción - Valle**	**Julio de 2019**	**Actualizaciones**
	Gustavo Adolfo Cubillos Ramos Angélica María Garcés Tovar Gloria Inés Montes Victoria	**Equipo de Instructores**	**Centro de Desarrollo Empresarial. Centro de la Construcción - Valle**	**Febrero de 2020**	**Actualizaciones**