PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **Técnico de Nomina y Prestaciones Sociales**
- Código del Programa de Formación: V1.
- Nombre del Proyecto: **Mipymes**
- Fase del Proyecto : Análisis
- Actividad de Proyecto:
- **Competencia 3:** *Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.(48)*
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar competencia** 3:
- 24020152501 Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
- 24020152502 Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
- 24020152503 Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
- 24020152504 Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

- Duración de la Guía **48 horas**

Subactividad 1 Competencia: *Gestionar procesos propios de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil empresarial y los requerimientos de los contextos productivos y social.*

Identificar las características de emprendimiento con base en los componentes de innovación y las oportunidades de negocio identificadas en su Mipyme objeto de estudio.

Descripción de la actividad:
Conforme Equipos de trabajo según criterio de su instructor.
Teniendo en cuenta el caso asignado en material de apoyo, leerlo detenidamente y analizar cada una de las situaciones que presenta el mismo. De acuerdo a ello, dar respuesta a los cuestionamientos que en ellos se presenta y determinar las posibles respuestas y propuestas que se puedan dar al mismo. Es importante que tenga en cuenta los principios de emprendimiento que se manejan en la temática planteada.

Ver material de apoyo Emprendimiento y Empresarismo. (___)

Ambiente Requerido: Ambiente de formación convencional, mesas, sillas, computadores, conexión a internet.
Materiales: Lápices, colores, marcadores, hojas de examen, pliegos de papel.

Subactividad 2 Competencia: *Gestionar procesos propios de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil empresarial y los requerimientos de los contextos productivos y social.*

Identificar los principales obstáculos y dificultades que se le presentan a un emprendedor, teniendo en cuenta la información brindada y las oportunidades de negocio en una Mipymes que identifica en un mercado.

Descripción de la actividad:
Elabore una presentación en Power Point la cual evidencie las principales dificultades que se le presentan a un emprendedor, así como sus posibles soluciones o alternativas. De igual forma, identificar las oportunidades de formación para emprendedores y las causas por las cuales no se divulga. (Trabajo en equipo)

Ver material de apoyo Emprendimiento y Empresarismo.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación convencional, mesas, sillas, computadores, conexión a internet.
Materiales: Lápices, colores, marcadores, hojas de examen, pliegos de papel.

Subactividad 3 Competencia: *Gestionar procesos propios de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil empresarial y los requerimientos de los contextos productivos y sociales.*

Determinar las características y componentes generales de un mercado teniendo en cuenta los puntos clave y oportunidades para impactar con el lanzamiento de un producto o servicio.

Descripción de la actividad:
Con base en los conceptos generales de mercado, el concepto de segmentación, precio y estrategias de penetración en un mercado, elaborar un informe donde evidencia las características generales de ese entorno, y dentro del mismo, establecer los aspectos positivos dentro de los cuales puede impactar un emprendedor. Establecer claramente cuáles son los puntos de mayor provecho para generar empresarismo. (Actividad Individual).

Ver material de apoyo Emprendimiento y Empresarismo.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación convencional, mesas, sillas, computadores, conexión a internet.
Materiales: Lápices, colores, marcadores, hojas de examen, pliegos de papel.

Subactividad 4 Competencia: *Gestionar procesos propios de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil empresarial y los requerimientos de los contextos productivos y social.*

Estructurar la Mipyme propuesta por el equipo de trabajo de acuerdo al problema identificado en el entorno para impactar en el mercado con la propuesta.

Descripción de la actividad:
Conforme los equipos de trabajo, determine cuál es la Mipyme con la cual van a trabajar. Identificar el problema al cual van a impactar o dar respuesta con la Mipyme, seguidamente elaborar las causas, los efectos y dibujar el árbol de problemas.

De igual forma determine la tabla de participantes e involucrados en la Mipyme, como los beneficiarios directos, indirectos, neutrales y perjudicados. Después de tener elaborado el árbol de problemas y tabla de participantes, finalmente elabore el árbol de los objetivos que pretende desarrollar como apoyo administrativo.

Ver material de apoyo Emprendimiento y Empresarismo.

Ambiente Requerido: Ambiente de formación convencional, mesas, sillas, computadores, conexión a internet.
Materiales: Lápices, colores, marcadores, hojas de examen, pliegos de papel.

4. Actividad de transferencia de conocimientos

De acuerdo a cada una de las competencias desarrolladas en la presente guía a continuación se desarrollaran actividades que permitan evidenciar su aplicación en el sector productivo concretamente en las Mipymes

Actividad 3 transferencias: *Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.*

Determine sus habilidades y cualidades como emprendedor, teniendo en cuenta las características de innovación, creatividad, proyección y liderazgo que posea.

Descripción de la actividad:

- En forma individual, elabore su perfil como emprendedor, teniendo en cuenta sus habilidades y cualidades.

- Tenga en cuenta los principios y características de los emprendedores, así como cada uno de los factores inmersos en la Mí Pymes.

Ambiente Requerido:

Ambiente dotado de mesas, sillas, computadores, internet, programas ofimáticos, tv plasma.

Materiales:

Computadores, internet, guías de aprendizaje, libros, acceso a Biblioteca Virtual, cuadernos, marcadores, borradores, papel, lápices, colores, hojas de examen.

Evidencias de Aprendizaje competencia: **Gestionar procesos propios de cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con los contextos productivo, social y personal.**	**Criterios de Evaluación**	**Técnicas e Instrumentos de Evaluación**
Evidencias de Conocimiento : Responde cuestionario sobre las principales características de emprendimiento. **Evidencias de Desempeño** Estructura una Mipyme con los parámetros establecidos de emprendimiento y empresarismo. **Evidencias de Producto:** Entrega informe sobre la Mipyme conforme a las necesidades y oportunidades de los diferentes sectores económicos. Entregar trabajos escritos informes en plataforma.	• Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal • Plantea apoyo a Mipyme a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial. • Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial • Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas de la Mipyme.	• Observación • Lista de chequeo • Portafolio de evidencias • Evaluación de conocimiento • Mapas conceptuales • Observación • Mapa mental • Carpeta de evidencias • Evaluación de desempeño • Hoja de cotejo • Reportes • Carpeta de evidencias • Proyecto productivo. • Lista de chequeo con evidencias de visitas y/o salidas empresariales.

	• Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la Mipyme. • Construye propuestas de apoyo empresariales teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. • Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo • Argumenta el apoyo a la Mipyme conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Análisis: Descomposición de elementos que conforman la totalidad de datos, para clasificar y reclasificar el material recogido desde diferentes puntos de vista hacia optar por el más preciso y representativo.

Análisis multivariado: Análisis simultáneo de dos o más variables, bien sea para predicción o control de los factores Seleccionados.

Asociación: Relación estadística entre dos o más variables, bien por covariancia o simultaneidad.

Bibliografía: Conjunto de títulos de obras referente al tema de Investigación.

Bivariado: Dos variables expuestas por algún tipo de relación mutua.Carta: Comunicación escrita que se utiliza en las relaciones entre organizaciones personas naturales; igualmente en la relaciones entre las organizaciones y sus empleados en algunas entidades se denomina oficio

Certificado: Documento de carácter probatorio, público o privado que asegura la veracidad y la legalidad de un hecho o acto solemne.

Constancia: Documento de carácter probatorio, que no requiere solemnidad.

Circular: Comunicación escrita de interés común, con el mismo contenido o texto, dirigida a un grupo específico de personas tanto interna como externamente

Empresa: Unidad productora de bienes y servicios homogéneos para lo cual organiza y combina el uso de factores de la producción. Organización existente con medios propios y adecuados para alcanzar un fin económico determinado. Compañía o sociedad mercantil, constituida con el propósito de producir bienes y servicios para su venta en el mercado. Grupo social en el que a través de la administración de capital y el trabajo se producen bienes y/o servicios tendientes a

Emprendedor: Según la Ley 1014 de 2006, es una persona con capacidad de innovar, entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.

Emprendimiento: Según la Ley 1014 de 2006, una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.
Memorando: Comunicación escrita que se emplea en las organizaciones para tratar asuntos internos.

Incubadora: Una incubadora se puede definir como una organización con la capacidad de asesorar a emprendedores para que sus ideas sean transformadas en proyectos de negocios que puedan ejecutarse.

Influencer: Es una persona u organización con presencia y seguidores (normalmente en redes sociales). Por lo que pasa a ser un elemento muy importante a la hora de dar a conocer o fortalecer una marca. Por eso se llama influencer, porque tienen gran influencia.

Ingresos: Es una de las palabras relacionadas con emprendimiento más fáciles. Sin embargo hay quienes están interesados en saber su significado. Los ingresos son la cantidad de dinero que ganamos o recaudamos, en este caso por medio de nuestro emprendimiento.

Innovación: La innovación es un cambio que trae consigo novedades dentro de un producto, servicio, proceso o cualquier otra tarea. En materia de emprendimiento tiene mucha importancia, un emprendedor innovador tiene mucho futuro.

Inversión: Es la capital que se coloca para poder llevar a cabo algún proyecto o negocio. Normalmente se habla de una cantidad de dinero. A la persona u empresa que pone a disposición este dinero se le llama inversionista, mientras que a la acción como tal de colocar este dinero se le llama invertir.

Marketing: El marketing es un tema muy extenso e interesante. Pero podemos definirlo es pocas palabras como un conjunto de técnicas, estudios y estrategias que tienen como objetivo mejorar la venta de un producto en específico. Es decir busca mejorar la comercialización. Por lo que es un área o herramienta que todo emprendedor debe conocer para sacar adelante su producto.

Mercado: Es un ambiente (físico y/o teórico) donde se encuentra el ofertante, el demandante y el producto con sus precios. Cuando decimos “El mercado de X producto”, nos referimos a todo lo que tenga que ver con la demanda y oferta de ese producto X.

Modelo canvas: Se puede definir como una herramienta o lienzo que sirve para tener un diseño más claro y ordenado de lo que será nuestro negocio. Está conformado por 9 módulos que todo emprendedor debería llenar antes de montar su negocio, pues allí se coloca información de mucha importancia.

Networking: Es nada más y nada menos que una estrategia donde quien la pone en práctica busca ampliar su red de contactos profesionales. A esta red de contactos se le puede sacar mucho provecho como emprendedor. Por ejemplo se pueden conseguir nuevos empleados, clientes, proveedores, etc.

Outsourcing: Es nada más y nada menos que delegar funciones con relación a procesos específicos dentro de nuestro negocio a un tercero que se supone es está más capacitado o especializado en su ejecución.

Plan de negocio o plan de empresa: Es documento donde se refleja de cierto modo la ruta estratégica que se debe tomar para que la idea pueda hacerse realidad. Para más información visita el link que te acabo de compartir.

Pop up store: También conocidas como tiendas fugaces, son nada más y nada menos que espacios temporales para vender un producto. Es más una estrategia de promoción que un establecimiento como tal.

Préstamos: Es una operación financiera en la cual una persona o empresa pone a disposición una cantidad determinada de dinero a una segunda parte por medio de un contrato.

Producto: Es una opción que el ofertante pone a disposición del demandante para cubrir una necesidad. Puede utilizarse incluso para referirse a algún servicio que ofrece una empresa, sin embargo más que todo se utiliza para referirse a alguna cosa fabricada y que se oferta.

Propuesta de valor: En palabras simples es un término que se utiliza para referirse al producto o servicio que se ofrece en un negocio.

Punto de equilibrio: Se le llama punto de equilibrio al punto de actividad donde los ingresos son iguales a los costos para la creación del producto que se ofrece.

Rentabilidad: Es nada más y nada menos que la relación que existe entre la inversión y/o esfuerzo para crear un producto y los beneficios que trae. Cuando esta relación es buena a favor de quien invierte se dice que se está invirtiendo en un negocio rentable.

SEM: Si somos puristas, debemos definir SEM (Search Engine Marketing) como toda acción dentro de los buscadores que tenga que ver con Marketing (de pago o gratuita). Sin embargo se utiliza mayormente este término para referirse a campañas de publicidad de pago (Google Adwords, Adsense…)

SEO: Son las siglas de “Search Engine Optimization”, que en español es optimización para motores de búsqueda. Es nada más y nada menos que estrategias que tienen como objetivo posicionar un sitio web en motores como Google. Con el fin de ganar visitas orgánicas. Es una de las 50 palabras relacionadas con el emprendimiento porque de seguro vas a querer que tu marca aparezca en internet.

Servicio: Es un término que se utiliza para hacer referencia a un conjunto de actividades que tienen como objetivo satisfacer necesidades específicas (en materia de emprendimiento, satisfacer al cliente).

Showrooming: Es una práctica que consiste en analizar un producto en una tienda física para corroborar su calidad y otras características para luego comprar en una tienda online (porque en algunos casos en más económico). Es excelente para corroborar la calidad de los productos que vas adquirir al por mayor en tu negocio.

Spin-off: Es el nombre que recibe una organización o empresa que tiene su origen en otra. Es decir, nace como una exención o como dice Wikipedia de una división subsidiaria.

Startup: Es un término que se utiliza para referirse a los negocios o empresas emergentes que presentan ideas innovadoras que sobresalen y está fuertemente apoyada con la nueva tecnología.

Target: Su significado es nada más y nada menos que “Objetivo”. Y si la utilizamos como una de las palabras relacionadas con el emprendimiento y marketing es nada más y nada menos el público objetivo de nuestro negocio.

Dignidad Humana: Es una manera de expresar el valor inherente y fundamental que se haya en la existencia individual de las personas. Se introduce desde la Declaración Universal de los Derechos Humanos de la ONU.

Cultura: Proviene del latín cultura que significa cultivo. Se entiende por cultura el conjunto de conocimientos que permite a alguien desarrollar su juicio crítico. También se considera el conjunto de modos de vida y costumbres, conocimientos y grado de desarrollo artístico, científico, industrial, en una época o grupo social.

Cultura de Paz: Son los valores, actitudes, comportamientos y estilos de vida propicios para el fomento de la paz entre las personas, los grupos y las naciones.

Autonomía: Es la capacidad de los individuos o de los pueblos de gobernarse o determinarse a sí mismos

Discriminación: Todo acto u omisión basado en prejuicios o convicciones relacionados con el sexo, la raza, la pertenencia étnica, el color de la piel, la nacionalidad, la lengua, la religión, las creencias políticas, el origen y la condición social o económica, el estado civil, el estado de salud, la situación real o potencial de embarazo, el trabajo o la profesión, las características físicas, la edad, la preferencia sexual, cualquier forma de discapacidad (o una combinación de éstos u otros atributos), que genera la anulación, el menoscabo o la

restricción del reconocimiento, el goce o el ejercicio de los derechos humanos, las libertades fundamentales y la igualdad real de oportunidades de las personas.

Equidad: Es un Principio General del Derecho que está íntimamente ligada a la justicia, no pudiendo entenderse sin ella. Disposición del ánimo que mueve a dar a cada uno lo que merece.

Estado de derecho: Organización jurídica del Estado, cuyo poder y actividades están regulados y controlados todos los órganos e individuos integrantes, esto es, regidos por el derecho y sometidos al mismo.

Responsabilidad. Concepto fundamental que consiste en la capacidad moral de todo sujeto de derecho para reconocer y aceptar las consecuencias, en la medida en que su acción u omisión se traduzca en agresión o daño para otro individuo

Valor ético-moral: Propiedades de elementos de la conciencia social previamente internalizados, así como de la conciencia individual y del subconsciente, que tienen una significación positiva para la

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

- Estudios socioculturales del deporte: desarrollos, tránsitos y miradas / Armenia (Colombia) : Kinesis, c2012.
- Universidad santo tomás facultad de cultura física, deporte y recreación Revista de investigación Cuerpo, cultura y movimiento: Bogotá: Ediciones USTA, 2014.
- Balagué Serre, Natàlia Complejidad y deporte / Barcelona: INDE, 2016.
- Manual de la organización institucional del deporte / Barcelona: Editorial Paidotribo, ©2015.
- Biomecánica básica: aplicada a la actividad física y el deporte / Barcelona: Editorial Paidotribo, ©2015.
- Evaluación del estado de nutrición en el ciclo vital humano / México: McGraw-Hill AMMFEN, c2014.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Ma. Deisy Sánchez M.** **Andrés Paiba Rodríguez**	**Instructor** **Instructor**	**AGA-CGA** **AGA-CGA**	**7 de junio de 2018.**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Andrés Paiba Rodríguez	Instructor	AGA-CGA	26 diciembre 2019	Actualización formato
	Ana Patricia Sepúlveda Parra	Instructora	Centro de Gestión Administrativa – Distrito Capital	13 de Septiembre 2019	Actualización de formato y organización de actividades.