PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **DIRECCIÓN DE VENTAS.**
- Código del Programa de Formación: **621111 V100.**
- Nombre del Proyecto: **Marketing digital un sistema para fortalecer las ventas en las pymes locales.**
- Fase del Proyecto: **Ejecución**
- Actividad de Proyecto: **Elaborar un plan de negocio (emprendimiento).**
- Competencia **: Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.**

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

1. Formular el proyecto productivo y/o el plan de negocios, teniendo en cuenta la Metodología adoptada, la normatividad y legislación vigentes, para la organización.

Duración de la Guía: 80 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimados aprendices, la formación por proyectos del SENA ofrece una base sólida de formación académica y fortalece el conocimiento aplicado a situaciones reales que acontecen en el diario vivir de las organizaciones, de manera que sean aplicadas de forma didáctica, pero en contextos reales y apropiados, en particular en los momentos de verdad.

Un proyecto puede ser viable tanto por tener un mercado asegurado como por ser técnicamente factible. Sin embargo, podrían existir algunas restricciones de carácter legal que impedirían su funcionamiento en los términos que se pudiera haber previsto, haciendo no recomendable su ejecución; por ejemplo, limitaciones en cuanto a su localización o el uso del producto.

El estudio de la viabilidad organizacional es el que normalmente recibe menos atención, a pesar de que muchos proyectos fracasan por falta de capacidad administrativa para emprenderlo. El objetivo de este estudio es, principalmente, definir si existen las condiciones mínimas necesarias para garantizar la viabilidad de la implementación, tanto en lo estructural como en lo funcional. La importancia de este aspecto hace que se revise la presentación de un estudio de viabilidad financiera con un doble objetivo: estimar la rentabilidad de la inversión y verificar si existen incongruencias que permitan apreciar la falta de capacidad de gestión. El estudio de la viabilidad financiera de un proyecto determina, en último término, su aprobación o rechazo. Éste mide la rentabilidad que retorna la inversión, medido sobre bases económicas y monetarias.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. REFLEXIÓN INICIAL

3.1.1. Reto 1 Conversatorio avance plan de negocio

Aprendiz, ¡Bienvenido a la formulación de su proyecto productivo!

Para dar inicio al desarrollo de las actividades de la presente guía: ¿cómo desarrollo mi solución?, ¿cuál es el futuro de mi negocio? y ¿qué riesgos enfrento?, es necesario que el Aprendiz de continuidadal trabajo que ya ha acumulado en la guía previa.

En este propósito, el Instructor Técnico modulará un conversatorio sobre el avance de sus iniciativas, buscando establecer que aspectos aún son recurrentes de ajustar, requiriéndose que sean consistentes de modo que los estos estudios finales del plan de negocio estén debidamente integrados. Registre en el portafolio las principales conclusiones del conversatorio sobre aspectos a ajustar.

Ambiente Requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, unidad productiva, biblioteca, LMS, laboratorio, cámara Gesell, taller, ambientes externos, tecnoparque.

Materiales: Computadores con internet, tableros, usb, televisor, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, colores, tijeras, cinta, pegante.

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

3.2.1. Reto 2 Viabilidad negocio Juan Aprendiz:

Para potencializar sus saberes desarrolle el siguiente ejercicio y socialice en plenaria con su Instructor, los resultados: Juan, posee actualmente un pequeño negocio del cual obtiene ingresos para beneficio propio y manutención de su familia. En el negocio comercializa tres tipos de frutas, coco, mango y banano.

Juan está considerando ampliar su negocio, para ampliar el portafolio de productos puesto que muchas personas se acercan a su negocio a preguntar por otro tipo de frutas. Juan, está pensando en invertir $5 millones en total, $2 millones para realizar adecuación de estantes y $3 millones para la compra de un surtido de fruta.

Juan, no posee el dinero que requiere, espera obtener el dinero por parte un amigo que le prestará la suma inicial, pero deberá cancelarle una cuota mensual de $527.188 durante 12 meses. Juan estima, que, ampliando su oferta de frutas, mensualmente le quedaran netos $700.000 en el primer año, sin embargo, Juan esta pensativo porque los gastos mensuales que debe cubrir son de $300.000.

A partir de lo anterior, determine si vale la pena realizar la inversión, y si fuere así, cuál sería el beneficio real para Juan.

Los temas para desarrollar en la presente guía son los siguientes:

Los conceptos serán fortalecidos por su instructor técnico.

¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

Métodos de comercialización

✓ Volúmenes De Venta

✓ Forma De Pago

✓ Mecanismos De Fijación Precios

✓ Estrategias De Generación De Ingresos

✓ Condiciones Comerciales

Normatividad

✓ Normatividad empresarial (constitución empresa)

✓ Normatividad tributaria

✓ Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)

✓ Normatividad laboral

✓ Normatividad ambiental

✓ Registro de marca – Propiedad intelectual

¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?

Los conceptos para desarrollar son:

Operación

✓ Caracterización y funcionalidades de los productos y/o servicios

✓ Proceso de producción

✓ Requerimientos de inversión para la producción o prestación del servicio

✓ Costo y rentabilidad unitaria

✓ Capacidad de producción

✓ Plan de producción

✓ Localización de la operación

Equipo de trabajo

✓ Plataforma estratégica

✓ Estructura organizacional

✓ Contratación y prestaciones laborales

¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

Los conceptos para desarrollar son:

Estrategias de comercialización

✓ Estrategia de promoción

✓ Estrategia de comunicación

✓ Estrategia de distribución

✓ Estrategia de servicio post venta

Periodo improductivo

✓ Constitución de empresa (tiempo, tramites y recursos para la puesta en marcha)

✓ Fuentes de financiación

Presupuesto maestro

✓ Presupuesto gastos de puesta en marcha

✓ Presupuesto de gastos administrativos

✓ Presupuesto de activos fijos

✓ Presupuesto de capital de trabajo

✓ Presupuesto de financiación

✓ Estado de resultados

✓ Balance General

✓ Flujo de caja

¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO? Y ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

Los conceptos que se desarrollarán son:

✓ Tasa de oportunidad del proyecto

✓ Valor presente neto

✓ Tasa interna de retorno

✓ Periodo de recuperación de la inversión

✓ Punto de equilibrio

✓ plan de acción para mitigar esos riesgos

Ambiente Requerido: Herramientas TIC

Materiales: Computadores con internet, tableros, lápices, borradores, hojas blancas.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización)

En el desarrollo de la presente guía, se identificarán los siguientes conceptos que serán fortalecidos por su instructor técnico:

3.3.1. Reto 3 Identificación de estrategias

De acuerdo con lo visto y afianzado por su instructor, sobre ¿CÓMO DESARROLLO MI SOLUCIÓN?, el aprendiz debe elaborar por GAES una presentación con el pantallazo de 3 diapositivas u otra herramienta ofimática, que contengan 3 estrategias de comercialización del producto que está ofreciendo en su proyecto.

En este tenga en cuenta, el canal, el tipo de cliente, formas de pago, política de cartera entre otras, que usted pueda contemplar para esta estrategia.

3.3.2. Reto 4 Distribución producto y/o servicio

Acorde con su plan de negocio, en GAES realice un comic que represente el proceso de comercialización de su producto (bien o servicio), desde el momento en que está listo y terminado, para ser entregado o vendido, según el canal de distribución seleccionado y la forma como se desarrollará la entrega al cliente.

Haga uso de la aplicación o programa que prefiera. El siguiente enlace web le puede ser útil para el desarrollo de la actividad: https://www.makebeliefscomix.com/

3.3.3. Reto 5 – Foro virtual

Planteamiento del perfil del plan de negocios “Lucia, ha podido finalizar la planeación de su proyecto que se relaciona con el lanzamiento de una APP para el manejo de electrodomésticos mediante el uso de la domótica”, es decir, tiene listo el plan de negocios para ser ejecutado, sin embargo, requiere de recursos de financiación del orden de $180 millones para llevarlo a la práctica y desconoce qué alternativas encuentra en Colombia para dicho propósito.

Asesore a Lucia, investigue y enuncie al menos 5 alternativas de financiación a las que puede recurrir, excluyendo al sistema bancario colombiano. Finalmente, recomiéndele a Lucia por cuál de las 5 opciones podría ser la mejor opción, justificando su argumento.

Fuente: http://www.ticbeat.com/tecnologias/como-ahorrar-energia-y-dinero-gracias-a-la-domotica/

3.3.4. Reto 6 – Prueba virtual

El aprendiz debe Ingresar a la plataforma y presentar el cuestionario de evaluación correspondiente a la guía

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento

3.4.1. Reto 7

Proyecto Productivo Estimado Aprendiz ¡Es hora de aplicar los conocimientos adquiridos en el proceso formativo! En esta parte de la guía, el aprendiz demostrará el grado de aprehensión del conocimiento frente a contextos reales. Teniendo en cuenta que el documento final de entrega se apoya en el desarrollo de plan de negocios los aprendices realizaran los siguientes aspectos en el formato estandarizado, la cual encuentra en la fase Evaluación,

subcarpeta de Proyecto Productivo, en la plataforma Territorium. La estructura del Proyecto Productivo correspondiente a esta guía es la siguiente:

5. ¿Cómo desarrollo mi solución?

5.1 Condiciones de comercialización

5.1.1 ¿Defina claramente como el negocio generara ingresos y la frecuencia de estos?
5.1.2 Describa las condiciones comerciales que aplican para el portafolio de sus productos
5.1.3 ¿Se identifica el canal de comercialización a utilizar para la venta de productos y servicios?
5.1.4 Realice la proyección de cantidades y precios de venta (mensual). Justifique los resultados y señale la forma de pago.
5.2 NORMATIVIDAD
5.2.1 Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.
5.3 OPERACIÓN DEL NEGOCIO
5.3.1 Describa las condiciones técnicas más importantes que se requieren para la operación del negocio. 5.3.2 ¿Se describe claramente el proceso de producción, indicando los responsables, tiempos y equipos requeridos para cada una de las actividades?
5.3.3 Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.
5.3.3.1 ¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI / NO, justificación).
5.3.3.2. Localización del proyecto
5.3.3.3 Identifique los requerimientos de inversión
5.3.3.4 Detalle las condiciones técnicas de infraestructura: áreas requeridas y distribución de espacios. (Anexar mapa y /o plano)
5.3.3.5 ¿Para la adquisición de algún activo, se tiene contemplado realizar importación? (SI / NO, justificación)
5.3.3.5.1 Detalle los activos, países proveedores y tiempos estimados
5.3.3.5.2. En caso de presentarse incremento en el valor del activo por factores como: Tasa de cambio, reformas tributarias etc., ¿cómo financiará este mayor valor?
5.3.4 ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?
5.3.5 ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

5.4 EQUIPO DE TRABAJO

5.4.1 ¿Cuál es el perfil del emprendedor, el rol que tendría dentro de la empresa y su dedicación?
5.4.2 ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

6. ¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?

6.1 ESTRATEGIAS DE COMERCIALIZACIÓN

6.1.1 ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?
6.1.2 ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?
6.1.3 ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
6.2. Proyección de ingresos
6.3 Proyección de costos
6.4 Proyección de compras (unidades)

6.5 Proyección de Compras (Pesos)
6.6 Proyección de gastos
6.7 Inversiones
6.8 Capital de trabajo
6.9 Resumen de fuentes de financiación

7. ¿QUÉ RIESGOS ENFRENTO?

7.1. RIESGOS

7.1.1 ¿Defina los factores externos que pueden afectar la operación del negocio?
7.1.2 ¿Qué factores externos son críticos para la ejecución del negocio? Indique el nombre y su rol en la ejecución.
7.1.3 ¿Qué factores externos pueden afectar la operación del negocio, y cuál es el plan de acción para mitigar estos riesgos?

8. RESUMEN EJECUTIVO

3.4.2. Reto 8 Muestra empresarial

El Aprendiz en GAES, deberá demostrar todos los conocimientos adquiridos en el desarrollo de su proyecto productivo, a través de la realización y presentación de un pitch que no excederá 8 minutos para generar la validación de todo su plan de negocio, que además incluirá su producto mínimo viable en una muestra empresarial.

Tenga en cuenta que se evalúa la realidad de su bien o servicio, por tanto, puede acudir a maquetas, simulaciones de APP, tamaños y realidades que pueden ser virtuales o demostrables en físico.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia las técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento:	• Identifica con responsabilidad las oportunidades y variables del mercado de acuerdo con las necesidades del cliente, los productos y servicios que oferta la organización.	Técnica: Formulación de preguntas. Instrumento: Cuestionario sobre los temas abordados en la presente guía.
	• Identifica con responsabilidad las oportunidades de negocio e inversión teniendo en cuenta la metodología adoptada, en los procesos de toma de decisiones.	
Evidencias de Desempeño	• Identifica con objetividad el proyecto empresarial en un mercado de acuerdo con los criterios de rentabilidad, y el tipo de empresa.	Técnica: Observación Sistemática Instrumento: Lista de chequeo Actividades de apropiación del conocimiento, plan de trabajo concertado
Evidencias de Producto:	• Elabora con diligencia el estudio técnico de un proyecto (Plan de Negocio) en función de las variables: Producción, mercado, localización, tamaño e ingeniería, teniendo en cuenta la metodología, las técnicas y la tecnología en software disponible.	Técnica: Observación Sistemática Instrumento: Lista de chequeo Proyecto Productivo capítulos del 5 al 8.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Establecimiento de comercio	Se entiende por Establecimiento de Comercio un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Una misma persona natural o jurídica podrá tener varios establecimientos de comercio, estos podrán pertenecer a uno o varios propietarios y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales. (Cámara de Comercio de Bogotá).
Flujo de caja financiación	Incluye la obtención de recursos de parte de los dueños, ya sea como aporte de capital o como préstamos a la empresa, el pago de dividendos o reparto de utilidades a los mismos, la obtención de préstamos en efectivo y el pago de los mismos tanto en lo que corresponde a capital como a intereses, la obtención y pago de otros recursos, etc. (Ortiz A., Ortiz N., 2009).
Flujo de caja de inversión	Incluye el resultado, en términos de efectivo, de todas las transacciones relacionadas con la compra o venta de activos fijos y otros activos productivos de largo plazo, la compra y venta de inversiones temporales, las inversiones compradas o vendidas en otras sociedades, el rendimiento de las anteriores inversiones, el cobro o el desembolso de préstamos, etc.
Flujo de caja de operación	Incluye todas aquellas transacciones directamente relacionadas con la producción, administración y venta de bienes y servicios de una empresa.
Persona natural	Persona natural comerciante es aquella que ejerce esta actividad de manera habitual y profesional a título personal. Asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce. (Cámara de Comercio de Bogotá).
Persona jurídica	Persona Jurídica es una persona ficticia, capaz de ejercer derechos y contraer obligaciones, y de ser representada judicial y extrajudicialmente. (Cámara de Comercio de Bogotá)
Punto de equilibrio	Nivel en el cual las ventas generan ingresos suficientes para cubrir los costos. (Miranda, J., 2012)

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

A.G., V. (n.d.). Formulación y evaluación de proyectos - Manual para estudiantes. Bogotá. Bancóldex, & Universidad del Externado. (2013). Finanzas, Clave del Éxito empresarial. Bogotá.

González, D. (2006). PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRENDEDORES AL EXITO. Madrid: MCGRAW-HILL / INTERAMERICANA DE MEXICO.

Miranda, J. (2012). Gestión de proyectos. Bogotá: Lemoine Editores.

Ortiz Anaya, H., & Ortiz Niño, D. (2009). Flujo de Caja y proyecciones financieras con análisis de riesgo - 2da Edición. Bogotá: Publicaciones Universidad Extenado de Colombia.

Sifuentes, O. (n.d.). Herramientas financieras para emprendedores.

Videos: https://www.youtube.com/watch?v=hxqqN2KuE60 https://www.youtube.com/watch?v=DuKDDd_eSb0

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**MARTIN MANUEL MORENO MUÑOZ**	**INSTRUCTOR**	**TALENTO HUMANO**	**JULIO 2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					