PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA 3 DE APRENDIZAJE

Mi idea de negocio

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: EMPRENDEDOR EN GASTRONOMIA TIPICA RURAL
- **Código del Programa de Formación**:66210582
- **Nombre del Proyecto** (si es formación Titulada): N/A
- **Fase del Proyecto** (si es formación Titulada): N/A
- **Actividad de Proyecto** (si es formación Titulada): N/A

  Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje:**
- APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS...
- Duración de la Guía: 20 horas



2. PRESENTACIÓN

Aprendiz quiero comenzar invitándolo a realizar un proceso de reflexión y de esta manera llevarlo a responder la siguiente pregunta ¿Tienes claro qué es una idea de negocio? podemos decir que es el servicio o producto que vamos a ofrecer. Sin embargo, este tema va más allá ¡Y aquí lo aprenderemos!

Si no tenemos claro qué es una idea de negocio no comenzaremos con buen pie Por lo tanto, si continuamos con nuestro aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece,en esta tercera guía de aprendizaje denominada “Mi idea de negocio” se desarrollan conceptos y una

metodología sencilla para identificar un problema asociado con nuestra área de negocio con la que posteriormente se generara una serie de ideas con las cuales se buscan alternativas al problema planteado, esta ideación hace referencia al proceso creativo el cual es la base para generar cual va a ser nuestro productos en nuestra unidad productiva, que satisfagan las necesidades de los clientes, encaminada hacia la innovación, la economía naranja, la sostenibilidad, los negocios verdes, buscando desarrollar estrategias de negocios rurales con alto grado de valor y diferenciación que impacten en la economía y el empleo en nuestra región.

Nuestra presente guía de aprendizaje denominada Guía de aprendizaje 3 " Mi idea de negocio", del programa de formación " Emprendedor en elaboración de accesorios artesanales" le permite al aprendiz confrontar la situación de su región e identificar las problemáticas asociadas a su área de emprendimiento, con la cual brinda soluciones y contribuye con la generación de un producto innovador de mucha utilidad en su región.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

1. MODULO EMPRENDIMIENTO

a. **Objetivos:**concientizar a los aprendices de su nuevo rol de emprendedores y sentar las bases de su empresa

b. **Duración del módulo**: 20 Horas

c. **Temas incluidos en el módulo**:

I. Definición y características (asesoría) **de tipos de empresa** que aplicarían al modelo: asociaciones, cooperativas y SAS. En el siguiente link encontrara los conceptos https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw de igual forma el vide fue enviado al grupo de whatsaap para que se visualice la creación de una **Asociación** se realiza mediante el acuerdo expreso de tres o más personas, físicas o jurídicas legalmente constituidas, comprometiéndose a poner en común conocimientos, medios y actividades para conseguir unas finalidades lícitas, comunes, de interés general o particular y se dotan de unos Estatutos ...

Una **cooperativa** es una asociación autónoma de personas que se han unido de forma voluntaria para satisfacer sus necesidades y aspiraciones económicas, sociales, y culturales en común mediante una empresa de propiedad conjunta y gestión democrática.

La**sociedad por acciones simplificadas**(SAS) está reglamentada según la Ley 1258 de 2008 . Dicha sociedad podrá constituirse por una o varias personas naturales o jurídicas, quienessolo serán responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Salvo lo previsto en el artículo 42 de la presente ley, el o los accionistas no serán responsables por las obligaciones

laborales, tributarias o de cualquier otra naturaleza en que incurra la sociedad

II. **Que es una idea de negocio**: Una idea de negocioes un producto o servicio que puedes ofrecer al mercado, es decir, que puedes vender y obtener un beneficio a cambio.

¡Nada como el Canvas!

Aunque es necesario que en tu mente sepas con claridad lo que vas a ofrecer y la necesidad de tu negocio, es necesario plasmar todo en papel.

Y una excelente idea es basarse en el modelo canvas. Allí una idea simple, pasa a convertirse en una gran idea de negociosin que siquiera lo notes.

Origina una idea (habla con tus amigos, buscas idea por internet (los que puedan), busca problemas que necesiten una respuesta en tu región.

¡Describe muy bien dicha idea!

Asegúrateque esa descripción realmente cubre la necesidad detectada en el primero ítem. (1. Cuál es tu propuesta de valor, es decir, tu idea de negociomás un valor agregado.)

Mira la competencia ¿Serás que puede contra ella? Una vez hecho esto, debes diseñar tu modelo canvas.

En el siguiente formato es donde vamos a trabajar nuestra ida de negocioque es el Modelo vanvas:



Qué es una idea de negocio

En resumen, debes escribir:

1. Cuál es tu propuesta de valor, es decir, tu idea de negocio más un valor agregado.
2. La segmentación de clientes, es decir, la descripción de cómo deben ser tus clientes.
3. Canales de distribución. Son los medios que conectarán a tus clientes con tu producto.
4. Relación con el cliente. Son estrategias para ganar y fidelizar clientes.
5. Fuentes de ingresos, es decir, lo que te va a generar ganancias.
6. Recursos claves para ejecutar dicha idea de negocio.
7. Así mismo las actividades claves.
8. En este mismo sentido los socios claves.
9. Y por último la estructura de costos.

d. Resultados esperados:

I. Que los aprendices decidan el tipo de empresa a constituir y sepan la normatividad requerida para hacerlo

II. Que los aprendices empiecen a trabajar en los requerimientos para constituir y registrar legalmente su unidad productiva en el modelo canvas

e. Actividades por realizar:

I. Lluvia de ideas para escoger el nombre, cuál será el nombre de su idea de negocio.
II. Taller con el modelo canvas que los aprendices deberán construir, con las ideas ya construidas por los aprendices.
III. Identificar que tipo de empresa pueden constituir

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Evidencias de Conocimiento : **Evidencias de Desempeño**	Entorno: definición, tipos (político, económico, social, ambiental, legal), características, problemas: causa, efectos y soluciones, problemáticas usuales del sector rural en fuente de información en la ruralidad: concepto, clasificación, características, uso básico promedios; uso de las tic para operaciones matemáticas. sectores, cadenas productivas, importancia, caracterización. Colombia y el mundo; tendencias del sector rural. Unidad productiva: concepto, tipos, características, estructura. valor agregado: concepto y ejemplos. de las tic. proyectos: concepto, tipos, vida útil. estructura de	**Lista de chequeo** **Lista de chequeo** **Lista de chequeo** **Lista de chequeo**

	modelos de negocio: metodología canvas y similares. componentes: mercado, operación, estructura organizacional, legal y financiero. sistemas de costeo	

Evidencias de Producto:	de producción y su incidencia en los proyectos Fuentes de financiación: tipos, clases, solicitudes. indicador: concepto, tipos, características. rentabilidad: concepto, aplicación, importancia. viabilidad: definición, aplicación, importancia. sostenibilidad: definición, ejemplos aplicados al sector rural registros: tipos, aplicación, formatos, diligenciamiento. características. normatividad vigente: legal, ambiental, seguridad industrial, salud ocupacional, técnica, comercial.	**Lista de chequeo**

2. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Emprendimiento:** El emprendimiento es el proceso de diseñar, lanzar y administrar un nuevo negocio, que generalmente comienza como una pequeña empresa o startup, ofreciendo a la venta un producto, servicio o proceso.
- **Líder:** El líder es un estratega, emprendedor, motivador y facilitador, teniendo siempre en vistas los objetivos propuestos. Debe tener capacidad de mando y de conducción de grupos, empatía, y facilidad de comunicación y diálogo.

- **Oferta:** En economía, se define la oferta como aquella propiedad dispuesta para ser enajenada a cambio de un precio. Cuando las condiciones de mercado vienen caracterizadas por el precio en conjunto de todos los pares de precio de mercado y oferta, forman la llamada curva de oferta.
- **Segmentación del mercado:** La segmentación de mercado divide un mercado en segmentos más pequeños de compradores que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas
- **Segmentación:** Se conoce como segmentación al acto y consecuencia de segmentar (es decir, de dividir o formar segmentos o porciones) Es posible hablar de la segmentación de mercado, por ejemplo, para nombrar a la división de éste en conjuntos más pequeños cuyos integrantes comparten determinadas características y requerimientos.

- **Demanda**: El término demanda, se refiere a la cantidad de bienes o servicios que se solicitan o se desean en un determinado mercado de una economía a un precio específico. Oferta, hace referencia a la cantidad de bienes, productos o servicios que se ofrecen en un mercado bajo unas determinadas condiciones.
- **Demográfico:** El análisis de crecimiento poblacional o de crecimiento demográfico es el cambio en la población en un cierto plazo, y puede ser cuantificado como el cambio en el número de individuos en una población por unidad de tiempo para su medición
- **producto:** En mercadotecnia, un producto es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo. El producto es uno de los componentes estructurales de la mezcla de mercadotecnia.
- **Promoción de ventas :** La promoción de ventas es una variable de la mezcla de promoción, consiste en incentivos de corto plazo, a los consumidores, a los miembros del canal de distribución o a los equipos de ventas, que buscan incrementar la compra o la venta de un producto o servicio.
- **Liderazgo empresarial:** El liderazgo empresarial es detentado por aquel directivo o gerente de la empresa que logra captar la voluntad de sus empleados para que estos se vean compenetrados con el rumbo de la empresa y acepten sus directivas, consejos, sugerencias, de buen grado, reconociendo en él la capacidad de mando y la competencia
- **Recursos de operación:** Los recursos de una empresa son todos aquellos factores que proveen a una organización de los medios necesarios para realizar su actividad. Estos factores pueden ser de cualquier tipo: personas, maquinaria, dinero, una tecnología concreta, entre otros.

3. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- **Universidad Andrés Bello (2009). Taller de emprendedores. Consultado Marzo de 2020, en tps://www.academia.edu/27180897/COM115_TALLER_DE_EMPRENDEDORES_1_?auto=download7.**
- https://www.emprender-facil.com/que-es-una-idea-de-negocio/

- https://www.negociosyemprendimiento.org/2009/07/coleccion-de-resvista-la-barrala.html

- https://www.ccb.org.co/Preguntas-frecuentes/Registros-Publicos/Que-son-las-sociedades-por-acciones-simplificadas

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Amparo Hincapie Bolaños**	**Instructor**	**Coordinación académica**	**7/09/2021**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fech a	Razón del Cambio
Autor (es)	**Fabian Castillo Cepeda**	**Instructor**	**Coordinacion academica**	**11/09/2021**	**Cambio de dinámica de abordamiento de las tematicas**