PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: GESTION DE PROYECTOS DE DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL
- Código del Programa de Formación: 122107 v.1
- Nombre del Proyecto Estructurar proyectos intra empresariales y emprendimientos plurisectoriales de la ciudad de Santiago de Cali
- Fase del Proyecto FASES 1
- Actividad de Proyecto: REALIZAR VIGILANCIA TECNOLOGICA Y EL ESTADO DEL ARTE CON BASE EN LA METODOLOGIA DEL MARCO LOGICO
- Competencia: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y
- características de los consumidores y usuarios
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Formular los estudios preeliminares y de prefactibilidad de acuerdo con el producto y/o servicio
- Duración de la Guía: 408 Horas.

2. PRESENTACIÓN

En el proceso de creación y puesta en marcha de una empresa, el tema de la idea de negocio por supuesto es primordial, nos encontramos en el gran dilema de qué negocio crear, dónde encuentro ideas, cómo hago para encontrar una idea.

Los productos o servicios que se ofrecen en el mercado existen ahí, por que responden a una necesidad, porque cada producto o servicio satisface necesidades existentes reales, de lo contrario no existiría, y ¿quién sufre estas necesidades?, pues somos los seres humanos y por supuesto las empresas.

En tal situación encontramos que las necesidades son una fuente básica y clave para la generación de ideas de negocio.

En esta guía haremos un recorrido estudiando las necesidades humanas, los sectores de la economía, indicadores económicos y los problemas como fuente de ideas de negocio. Al final el Aprendiz tendrá un conocimiento básico y general del entorno que le permitirá generar una idea de negocio.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

    1. Generar Ideas para la realización de nuevas propuestas de proyectos con base en los procesos de vigilancia tecnológica del entorno interno y externo.

1.1 Video Foro, pregunta Foro: ¿Cuál es la importancia de la generación de ideas para la realización de nuevas propuestas de proyectos de negocio, y por qué vale la pena partir de las fuentes ya existentes? (12 Horas estimadas)

Preguntas guía para el análisis de los videos:

¿Con sus propias palabras defina que es Generación de Ideas?

¿Cuál es la importancia de Generar Ideas?

¿Qué relación cree usted que tiene la Generación de Ideas con los Proyectos?

¿Podría usted indicar algunos pasos a seguir para generar ideas?

¿Cuáles fuentes de Ideas de Negocio usted ha identificado al analizar el material?

¿Cuál de las fuentes identificadas, en su concepto es la que más Ideas de Negocio podría proporcionar?

Relación de videos a observar:

Como tener ideas de negocio: http://youtu.be/O_EOkQyk8Mw

Ideas de negocio exitosas: http://youtu.be/ulRvk3Y8bhM

Cómo crear ideas de negocios: http://youtu.be/4_7ofjreT6Y

Cómo crear ideas para un negocio propio: http://youtu.be/Cs9WNtUwdjU

Cómo identificar buenas ideas de negocio en el día a día: http://youtu.be/Fb8-DCX-jUo

Quiero poner un negocio pero no sé de qué: http://youtu.be/mp6LXOrHJPk

Actividades a realizar:

- En la primera sesión observar los videos sugeridos en forma individual
- En la segunda sesión, en equipos de 4 o 5 personas debatir sus conclusiones personales.
- Por último se realizará un debate entre todos los integrantes del grupo, llegando a conclusiones finales sobre las respuestas dadas a las preguntas guía y a la pregunta central.

1.2 Realizar búsqueda de información que permita comprender los Conceptos básicos sobre la generación de ideas de negocio presentados en la relación anexa, posteriormente elaborar un cuadro ordenando los conceptos y sus definiciones, se finaliza realizando socialización de los cuadros ante el grupo. (12 Horas estimadas)

Lista de conceptos:

Idea:,Negocio:,Proyecto:,Formulación:,Oportunidad: ,Producto Interno Bruto-PIB:,Producto Interno Bruto per-cápita:,Índice de Precios al Consumidor-IPC: Índice de Precios al Productor-IPP, Tasa de Desempleo-TD:,Tasa Global de Participación-TGP:,Tasa de Ocupación-TO:,Población Económicamente activa-PEA:,Población Subempleada,Población en Edad de Trabajar-PET:, Población Económicamente inactiva-PEI:

1.3 En equipos de 4 o 5 personas realizar búsqueda de información con el fin de conocer, identificar y categorizar las necesidades de los seres humanos según la pirámide de Maslow para la identificación de posibles oportunidades y el desarrollo de ideas de negocio:
Posteriormente realizaran un análisis de cada nivel de necesidades y definirán que productos o servicios podrían satisfacer dichas necesidades.

Por último, cada equipo de trabajo tendrá asignado un nivel de la pirámide de Maslow y con su información preparará un juego de roles en el cual representarán al ser humano en dicho nivel y como puede satisfacer sus necesidades con los productos o servicios propuestos. (16 horas)

1.4 identificar las actividades empresariales que caracterizan a las unidades de negocio según el sector economico al cual pertenecen. tiempo: 20 horas estimadas

Actividades a realizar:

- Realizar búsqueda de información sobre los Sectores de la Economía y sus características
- Realizar búsqueda de información sobre los llamados Sectores de Clase Mundial en Colombia.
- Realizar un cuadro sinóptico para compilar la información encontrada sobre los sectores de la economía
- Realizar un cuadro sinóptico para compilar la información encontrada sobre los sectores de clase mundial.
- Realizar un análisis de los dos cuadros sinopticos reconociendo e identificando los sectores como posibles fuentes de ideas de negocios para nuevos proyectos.
- Presentar los cuadros realizados y sus conclusiones al grupo.
- Finalm ente realizar búsqueda y análisis de información para definir el concepto CIIU y cual es su utilidad, los resultados serán presentados al grupo en general.

2. Determinar ventajas y desventajas de la idea de negocio en los diferentes entornos que tiene un proyecto de inversión, necesario para realizar un estudio de prefactibilidad.

2.1 Metodologia de Marco Lógico (228 horas estimadas)

Actividades a Realizar:

1. Elaborar un diagnóstico de la situación actual del problema.
2. Elaborar un pronóstico de la situación si no se da solución al problema.
3. El Aprendiz realizará una consulta en fuentes Bibliográficas, Internet, Revistas, etc. Con el propósito de establecer los ANTECEDENTES de la situación problema planteada por el instructor.

Comentado [JFVP1]: Numero calculado con base en el costo promedio de la canasta familiar con el cual se establece la inflacion

Comentado [JFVP2]: Que cantidad de personas de los económicamente activos no están empleados. División de desempleados entre población económicamente activa

Comentado [JFVP3]: División entre la población económicamente activa y la población en edad de trabajar, mayores de 14 años

Comentado [JFVP4]: Numero de personas ocupadas dividido sobre la población total

Comentado [JFVP5]: Que están trabajando o tienen interés en trabajar

Comentado [JFVP6]: Persona que trabaja medio tiempo o no trabaja en aquello que estudio

Comentado [JFVP7]: Mayores de 14 años

Comentado [JFVP8]: Personas en edad de trabajar que no están interesados en trabajar ni en buscar trabajo amas de casa, jubilados, reclusos, pensionados, estudiantes

4. Con base en el método del ARBOL DE PROBLEMAS realizarán el análisis de CAUSAS y EFECTOS. Deberán presentar mínimo 2 causas de nivel 1, 4 causas de nivel 2 y 8 causas de nivel 3, así mismo un mínimo de 6 efectos.
5. Ahora con base en las causas encontradas, propondrán 4 posibles soluciones.
6. Cada equipo escogerá una solución, que pueda establecerse como un posible negocio.
7. Pasamos ahora a construir un OBJETIVO GENERAL y no más de 4 OBJETIVOS ESPECIFICOS para la idea de negocio que se está planteando.
8. Cada equipo realizará la JUSTIFICACION para llevar a cabo su idea (Proyecto) y como ayuda a la solución del problema.
9. Por último se elaborará un documento Word que presente el análisis del caso y se presentará com evidencia.

2.2 Taller de generación de ideas de negocio (20 Horas estimadas)

- Conocer diferentes Fuentes de Ideas de Negocio



Imagen tomada del documento MANUAL PARA LA IDENTIFICACIÓN DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO de Francisco Rodríguez
Jonathan Moreno

Participar en un foro para realizar análisis de la imagen anterior lo que nos permitirá reconocer diferentes fuentes de ideas de negocio.

- generar ideas de negocio con base en los casos presentados.

Defina al menos tres (3) ideas de negocio en cada uno de los casos presentados en el siguiente cuadro, las ideas deben responder al ¿qué?, ¿para quién?, ¿para qué? y el ¿cómo?.

Ideas de negocio asociadas a cosas que me gustan.	**1.**
	2.
	3.

Ideas de negocio asociadas a necesidades cotidianas.	**1.**
	2
	3.
Ideas de negocio asociadas a la experiencia, conocimientos o habilidades que se tiene.	**1.**
	2.
	3.

- responder a la pregunta ¿tiene ud. una idea de negocio?

Ahora, una vez tiene su lista de ideas de negocio, ¿cómo usted sabe si las ideas de negocio valen la pena desarrollarlas?, ¿cómo sabe cuál tiene mayor probabilidad de éxito?

A continuación tendrá un ejemplo de cómo se puede realizar la autoevaluación de las ideas, realícelo para cada una de las ideas de su lista.

INTERÉS / DISPOSICIÓN AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
- La Idea de Negocio que tengo se ajusta a lo que yo siempre he querido hacer.	1	2	3	4	5
- No me incomodaría decir a otros que me dedico a esta actividad.	1	2	3	4	5
- Estoy dispuesto a dedicar el tiempo que sea necesario para desarrollar el negocio.	1	2	3	4	5
- Considero que en seis (6) meses puedo tener el negocio funcionando.	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:					

Elaborado por: Jonathan Moreno R. / Coordinador del Servicio de Atención al Emprendedor

Con base en la anterior imagen realizaremos la autoevaluación para cada una de las ideas con relación al INTERES Y DISPOSICIÓN suya frente a la idea presentada. Marque con una X o un O, el valor que usted considere según la afirmación, en el rango de 1 a 5, siendo 1=Falso y 5=Verdadero.

Una vez que tenga los cuadros diligenciados para sus ideas de negocio entonces procederemos a realizar la siguiente tabulación para cada una de las ideas analizadas, la cual haremos por pasos:

PASO 1: Coloque en la columna A el número total de afirmaciones que usted haya contado.

PASO 2: Realice el producto de la columna A con la columna B y el resultado escríbalo en la Columna C.
PASO 3: Totalice la columna C.

	A		B		C
Total de afirmaciones valoradas en 1		**X**	**1**	**=**	
Total de afirmaciones valoradas en 2		**X**	**2**	**=**	
Total de afirmaciones valoradas en 3		**X**	**3**	**=**	
Total de afirmaciones valoradas en 4		**X**	**4**	**=**	

Total de afirmaciones valoradas en 5		**X**	**5**	**=**	
			PUNTAJE TOTAL		

Ahora veamos cómo se interpreta el puntaje total:

De 20 a 15 Puntos: Tiene usted una idea de negocio que le interesa realmente, Continúe analizándola.

De 14 a 10 Puntos: Aparentemente esta idea de negocio no resulta apropiada para usted, sin embargo analice sus atributos para una mejor decisión al respecto.

Menos de 10 Puntos: Para usted, en estos momentos, no vale la pena esta idea, No hay disposición para desarrollarla.

Ahora aquellas ideas que hayan tenido un puntaje entre 20 y 10 deberemos evaluarles sus atributos:

ATRIBUTOS DE LA IDEA AFIRMACIONES	ESCALA DE VALORACIÓN				
	(F)				(V)
- He encontrado una manera de diferenciarme de la competencia actual	1	2	3	4	5
- Me parece que este negocio puede generar los ingresos que necesito o aspiro.	1	2	3	4	5
- Tengo acceso a los clientes que pueden estar interesados en el producto (bien o servicio)	1	2	3	4	5
- Puedo conseguir fácilmente los insumos (materia prima, equipos, herramientas) para el negocio.	1	2	3	4	5
- Tengo los recursos económicos para emprender un negocio como este	1	2	3	4	5
- Tengo claro cómo conseguir a las personas que se necesitan para comenzar a operar este negocio.	1	2	3	4	5
Nº TOTAL DE AFIRMACIONES VALORADAS EN:					

Elaborado por: Jonathan Moreno R. / Coordinador del Servicio de Atención al Emprendedor

Bajo la misma mecánica aplique este cuadro a cada una de las ideas, y luego diligencie el cuadro resumen de puntuación, una vez tenga el PUNTAJE TOTAL, podrá interpretarlo de la siguiente manera:

De 30 a 25 Puntos: Tiene usted una idea de negocio en sus manos, vale la pena continuar explorando la forma de ponerla en práctica.

De 24 a 15 Puntos: Tiene usted lo que aparentemente puede ser una idea de negocio, pero debe desarrollar un poco más el concepto, explore los ítems con menor puntuación.

Menos de 15 Puntos: Vale la pena volver a pensar en que otra idea pueda interesarle, o replantearse la misma totalmente.

Después del paso anterior usted probablemente tendrá una idea de negocio ya definida, pero…….

- responder a la pregunta ¿es su idea una oportunidad de negocio?

El cuadro siguiente presenta 20 características de lo que se puede considerar un "negocio ideal", evalúe su idea de negocio con la misma metodología del punto anterior, pero ahora la escala es de 1 a 10, siendo 1=En Desacuerdo y 10=De Acuerdo.

INSTRUCCIONES: LEA CON DETENIMIENTO CADA ASPECTO, RAZONE SU RESPUESTA Y CIRCULE LA VALORACIÓN QUE MEJOR SE AJUSTE A LA IDEA DE NEGOCIO QUE ESTÁ EVALUANDO

EL NEGOCIO QUE UD. ESTÁ PENSANDO...	En desacuerdo									De acuerdo
1) No requiere inversión.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2) Posee un mercado ya establecido.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
3) Se tiene clara la necesidad y el producto requerido.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
4) Cuenta con una fuente confiable de provisión de insumos (principal materia prima).	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
5) No tiene regulaciones gubernamentales adversas.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
6) No requiere de una gran cantidad de trabajadores.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
7) Ganancia bruta del 100%.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
8) La demanda es frecuente y continua.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
9) Las condiciones tributarias son favorables.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
10) Existe un sistema de distribución y/o comercialización, sólido y confiable.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10

11) Los clientes pagan por adelantado.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
12) Es fácil lograr un alto valor publicitario.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
13) Está exento de responsabilidad civil alguna (no afecta a los usuarios).	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
14) No hay riesgo de obsolescencia. La moda no impacta.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
15) Las condiciones medioambientales (temperatura, pluviosidad, etc.) no afectan.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
16) No hay problema de derechos de propiedad intelectual.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
17) No hay competidores que me desplacen en el corto plazo.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
18) Se puede manejar un precio al cual los clientes estén dispuestos a comprar.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
19) No exige tecnología sofisticada.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
20) Conozco todos los aspectos y detalles del negocio.	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
TOTALES (frecuencias por columnas)										

Ahora bajo la misma metodología aprendida anteriormente diligencie el cuadro resumen:

	A		B		C
Total de aspectos valorados en 1		**X**	**1**	**=**	
Total de aspectos valorados en 2		**X**	**2**	**=**	
Total de aspectos valorados en 3		**X**	**3**	**=**	
Total de aspectos valorados en 4		**X**	**4**	**=**	
Total de aspectos valorados en 5		**X**	**5**	**=**	
Total de aspectos valorados en 6		**X**	**6**	**=**	
Total de aspectos valorados en 7		**X**	**7**	**=**	
Total de aspectos valorados en 8		**X**	**8**	**=**	
Total de aspectos valorados en 9		**X**	**9**	**=**	
Total de aspectos valorados en 10		**X**	**10**	**=**	
			PUNTAJE TOTAL		

Una vez tenga el PUNTAJE TOTAL, entonces revíselo con base en los siguientes rangos:

De 200 a 170 Puntos: Tiene el perfil de una oportunidad de negocio
De 169 a 140 Puntos: Tiene potencial para ser una oportunidad de negocio.
De 139 a 100 Puntos: Falta claridad para ser oportunidad de negocio.
De 99 a 0 Puntos: Deseche la idea.

2.3 Seleccionar y Presentar una idea de negocio, (100 Hora estimadas)

Utilizando alguno de los métodos anteriormente expuestos, busque, analice y seleccione tres ideas de negocio en equipos de 4 aprendices.

Realicen un documento en Word, en el cual presentarán sus 3 ideas de negocio para ser revisadas, entregarlo como evidencia según las indicacines del instructor.

El trabajo debe contener los siguientes ítems por cada una de las ideas:

1. NOMBRE DE LA IDEA DE NEGOCIO
2. PROBLEMA CENTRAL QUE AYUDA A SOLUCIONAR
3. ANTECEDENTES DEL PROBLEMA
4. OBJETIVO GENERAL (El problema central en positivo)
5. OBJETIVOS ESPECIFICOS (Los efectos en positivo)
6. PRODUCTOS O SERVICIOS (Con los que se quiere ayudar a solucionar el problema)
7. NECESIDAD QUE SATISFACEN (Los productos o servicios que se quieren ofrecer)
8. CLIENTES POTENCIALES
9. JUSTIFICACION (Justificar el porque se debe hacer su idea de negocio)

- Ambiente Requerido

  Ambientes de Aprendizaje con Computadores e Internet, cumpliendo con las normas de Seguridad y Salud Ocupacional

- Materiales

  Computador Portátil o PC y Video Beam, Marcadores borrables y permanentes, Papeleria y Borrador

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Cuestionario. **Evidencias de Desempeño** Juego de Roles sobre productos que satisfagan las necesidades humanas. **Evidencias de Producto:** Documento sobre solución de problemas. Documento Idea de Negocio. Taller de aplicación sectores de la economía.	Utiliza los métodos para la identificación de ideas de proyecto según necesidades, problemas u oportunidades. Elabora los estudios preliminares de acuerdo con la idea de negocio concebida.	Cuestionario Rubrica Lista de Verificación

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

ALIANZA ESTRATÉGICA (Strategic alliance): Acuerdo cooperativo entre empresas de negocios a mediano y largo plazo.
ÁREA DE LIBRE COMERCIO. Forma simple de integración entre diversos países. Desaparecen los aranceles interiores pero cada país sigue teniendo su propio arancel para con terceros países.

BIENES DE CONSUMO. Productos elaborados expresamente para que los utilice el consumidor final, en contraposición a aquellos que se fabrican para revenderlos o utilizarlos en la fabricación de otros artículos. Productos, como cigarrillos, cerveza y goma de mascar que se compran con frecuencia, inmediatamente y con poco esfuerzo de venta.

CANAL DE DISTRIBUCIÓN. El camino seguido por el producto, a través de los intermediarios, desde el productor al consumidor final.

COMPORTAMIENTO DEL CONSUMIDOR. Forma que un individuo llega a las decisiones relativas a la selección, compra y uso de bienes y servicios.
CONSUMIDOR. Persona que compra productos de consumo. En mercadeo se aplica a todo comprador.

DEMANDA TOTAL: La demanda total del mercado para un producto es el volumen total que adquiriría un grupo de clientes definido, en un área geográfica definida, dentro de un período definido, en un ambiente de mercadeo definido, bajo un programa de mercadeo definido.
FREELANCE: Trabajador independiente que cobra por labor realizada.

HÁBITO DE COMPRA: Modo acostumbrado de comportarse del comprador con respecto a los lugares de compra, desplazamientos, tipos de establecimientos visitados, frecuencia de compra, momento de la compra y clases de productos adquiridos, así como los criterios de elección que regularmente utiliza y las actitudes y opiniones que suele tener sobre los establecimientos comerciales.
MARCA, DESARROLLO DE LA. Procesos de enseñar a los consumidores a asociar una palabra o frase con alguna propuesta de valor nueva.

NICHOS DE MERCADO. En mercadeo describe pequeños grupos de consumidores que tienen necesidades muy estrechas, o combinaciones únicas de necesidades. Pequeños mercados no atendido por otras empresas.

IDEA: Representación mental que surge a partir del razonamiento o de la imaginación de una persona.

NEGOCIO: Sistema, método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer productos, bienes o servicios a otras personas.

PROYECTO: Un proyecto es una planificación que consiste en un conjunto de actividades que se encuentran interrelacionadas y coordinadas.

FORMULACION: Etapa centrada en el diseño de las distintas opciones del proyecto, lo que significa sistematizar un conjunto de posibilidades técnicamente viables para alcanzar los objetivos y solucionar el problema que motivo su inicio

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Rodríguez F.; Moreno J., Manual para la identificación de oportunidades de negocio, INFOEM.

Manu G.; Robert Nelson R; Tiongo J ; Conozca de empresa, modulo 5: ¿Cómo encuentro una buena idea de empresa?, 2001, OIT.

IDEAS DE NEGOCIOS: recuperado de :http://www.100negocios.com/category/ideas-de-negocio

ABRIR NEGOCIO: recuperado de: http://abrirnegocio.com/ideas-para-abrir-negocio-propio-con-poca-inversion/

TOP IDEAS DE NEGOCIO: recuperado de: http://topideasdenegocios.blogspot.com/2013/05/5-secretos-para-iniciar-un-negocio.html

LAS MEJORES IDEAS DE NEGOCIOS RENTABLES DEL 2013: recuperado de: http://maestrofinanciero.com/las-mejores-ideas-de-negocios-rentables-para-el-2013/

Los invitamos a consultar los siguientes libros en la biblioteca del SENA Centro de la Construcción:

Garcia, V.(2009), Viabilidad Financiera de la empresa de negocios, Valencia; Tirant lo planch

Bruna, F.(2010), Emprendiendo un proyecto de empresa, planificación y gestión emprendedora, Bogotá; Ideas Propias

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	JEAN FARID VALVERDE, CARLOS ORTEGA	INSTRUCTOR	CENTRO DE LA CONSTRUCCIÓN	Enero 22 de 2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

