PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO EN UNIDADES PRODUCTIVAS

Código del Programa de Formación: 84710089

Competencia: Proyectar las necesidades y requerimientos según las condiciones del mercado y variables macro económicas.

Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

-) Planear los presupuestos a partir de las valoraciones de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, Con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, , las técnicas contables y normas.

-) Elaborar los diferentes tipos de presupuesto de acuerdo con las definiciones del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y de las proyecciones de ingresos y egresos en los periodos establecidos.

-) Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronosticos de la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la empresa.

-)Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demandadel mercado potencial y real, de acuerdo con el plan estratégico de la organización.

Duración de la Guía: 100 horas

2. PRESENTACION

A través de la siguiente Guía de Aprendizaje se desarrollarán actividades con las cuales el aprendiz alcanzará los conocimientos, habilidades y destrezas necesarias para comprender, desarrollar y sintetizar una serie de conceptos que le ayuden a despertar su Mentalidad Emprendedora y su Espíritu Empresarial. La posibilidad de alcanzar el reconocimiento del contexto social y productivo que le ayude a desarrollar el esquema de un plan de negocio que comprenda de manera detallada la Descripción del Negocio, el proceso administrativo, el área de Mercadeo, el Análisis de las Ventas, el Proceso Operativo, el Análisis Financiero y el cuidado Ambiental. Logrando de esta manera promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

Comentado [M1]: Bien!

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 reflexión inicial: llevarlos a pensar como ellos van a solucionar o mejorar una situación problémica, a potencializar sus ideas de emprendimiento

Nombre de la Actividad: "El Marcador Caliente". Conforma con tus compañeros un círculo, escoge dos líderes a los cuales se les llamara capitanes, uno de los capitanes debe tener un marcador rojo en la mano y otro un marcador negro, el capitán del marcador rojo debe rotarlo hacía su derecha de manera intercalada y el capitán del marcador negro hacía la izquierda; el color del marcador que llegue primero a las manos de su capitán es el equipo ganador. Recuerda que los marcadores deben empezar hacer rotados al mismo tiempo.

Una vez terminada la actividad participa en el conversatorio dando respuesta a las siguientes preguntas:

¿Cuál fue el mejor capitán en toda la actividad?

¿Cuáles fueron los aciertos y desaciertos del trabajo realizado?

¿Qué relación encuentra con esta actividad con la generación de una idea de negocio?

¿Qué le deja como aprendizaje el desarrollo del ejercicio?

Una vez realizado el conversatorio el instructor enunciará los otros conceptos que complementan el Perfil del Emprendedor.

Duración: 8 horas

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

Conforma un grupo un trabajo con cuatro compañeros **y** con las palabras escritas en el tablero por el instructor (a) describe el significado de las palabras y socialícelas con el resto del grupo en la mesa redonda del Rey Arturo:

Palabras a escribirse en el tablero: Emprendedor, Empresa, Empresario, Clases de Empresas, Innovación, Mercado, Análisis del Mercado, comportamiento, habilidades, capacidades.

significado de una palabra, pero es necesario comentarla con alguien más para que las dudas o vacilaciones queden claras?

Una vez realizada la socialización de los grupos, el instructor recordará los conceptos de cada uno de los términos anotados. Duración: 8 Horas

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Con tus compañeros forma grupos de cuatro personas, analiza la lectura de casos de empresas exitosas suministradas por el instructor, con base en ellas, contesta las siguientes preguntas:

Este material tiene 3 propósitos fundamentales: 1) Hacer un diagnóstico de tu espíritu emprendedor y promover las acciones necesarias para elevar el nivel de tus atributos emprendedores. 2) Mostrarte casos empresariales reales de personas locales que con sus atributos emprendedores crearon empresa y actualmente son exitosos. 3) Entregarte las herramientas y elementos de emprendimiento necesarios para que tú como aprendiz de cualquier programa de formación adquieras las competencias suficientes para la estructuración de una idea de negocio y la formulación de proyectos empresariales cuyo contenido y calidad permitan constituir y desarrollar tu empresa.

10 comportamientos de un emprendedor exitoso

1. Creen en el **trabajo duro** y rechazan la pereza. Son pacientes y saben que para lograr las metas que se proponen deberán poner mucho de su parte para enfrentar cualquier eventualidad.
2. Son **curiosos** y les **encanta aprender**. Un emprendedor exitoso no es indiferente. Le apasiona el mundo que le rodea y está siempre atento a cosas nuevas.
3. Tienen excelentes **relaciones interpersonales**. Saben relacionarse con la gente, y no les transfieren sus emociones negativas a las personas que los rodean. A parte, saben mantener una orientación comercial, que emplean junto con un buen trato con los demás.
4. Son **humildes.** La arrogancia no es algo que un emprendedor exitoso conozca. Más bien les gusta ser líderes e inspirar a los que los rodean, siempre tomando cuidado de no creerse más que nadie.
5. **Creatividad, creatividad, creatividad**. Se esfuerzan siempre por mantenerse motivados y la forma de hacerlo es siempre siendo creativos y versátiles. Todo emprendedor exitoso debe tener un compromiso con la innovación y dinamismo, pero saben mantener su motivación a raya sin caer en el fanatismo excesivo.
6. Son **astutos**, autosuficientes y altamente responsables. La mayoría de nosotros empieza creyendo en todo, pero con el tiempo y la experiencia nos convertimos en conocedores y desarrollamos una mejor capacidad de discernimiento. Los emprendedores exitosos tienen suficiente confianza en sí mismos, su proyecto y sus capacidades, por tanto, no se dejan engañar fácilmente.
7. Se mantienen siempre **enfocados,** no dejándose dominar por el estrés. Intentan siempre mantener un equilibrio emocional incluso cuando las cosas les salen mal.
8. **Crean estrategias**. Vivir en el pasado o en el futuro no es un comportamiento recurrente en emprendedores exitosos. Saben planificarse y organizarse. No pierden el tiempo, más bien lo utilizan a su beneficio, siempre moviéndose hacia su meta.
9. El emprendedor exitoso entiende que el éxito no sucede de la noche a la mañana. Es **perseverante** y se mantiene en capacitación continua. Es visionario y no se deja abatir por las eventualidades que surgen en el camino al éxito.

10. **Saben tomar decisiones bajo presión** y al instante, asumiendo los riesgos. No dejan que las críticas o adversidades los afecten y niegan la hipersensibilidad.

Duración: 8 Horas

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento

De acuerdo con el formato entregado por el instructor "que habilidades y capacidades debe tener una persona emprendedora" completa toda la información necesaria para el desarrollo de cada uno de los puntos del formato.

Duración: 14 Horas.

4. Actividades de evaluación.

De forma individual en una hoja de su cuaderno elabore un gráfico de forma T, en el escriba en el lado izquierdo las Fortalezas con las que queda a través del desarrollo de las actividades del curso de formación y en el lado derecho de la T las debilidades que identifico y que debe volver fortalezas en el desarrollo de su proyecto de vida.

Duración: 2 Horas

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Participa en la plenaria del perfil del emprendedor	Referencia diversas fuentes de información en la realización de trabajos. Identifica la contribución del programa de formación al desarrollo social y productivo.	Formulación de Preguntas/Cuestionario
Evidencias de Producto: Formato Macro Filtro Ideas de Negocio	Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de los problemas.	Observación/Lista de Chequeo - P

Identificar los comportamientos básicos de un emprendedor	Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos.	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Emprendimiento: es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado.

Idea: representación mental que surge a partir del razonamiento o de la imaginación de una persona.

Negocio: consiste en un sistema, método o forma de obtener dinero a cambio de la entrega de productos, venta de bienes o prestación de servicios

Empresa: La empresa es una organización social que realiza un conjunto de actividades y utiliza una gran variedad de recursos financieros, materiales, tecnológicos y humanos**.**

Comportamiento:

Emprendedor:

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Cartillas SENA Ser empresario 1, 2, 3,4 y 6 Publicaciones Dinero, año 2007.

Cartilla MIMA Empresarial Acción social – USAID – OIM, "Ser Empresario Hoy"

Anzola Rojas, S. (Junio de 2004) (tercera edición). *De la idea a tu empresa una guía para emprendedores.* México. McGraw-Hill.
BPO&O (2016). Ministerio de Educación. Recuperado de http://www.mineducacion.gov.co/1759/w3-article-300019.html

Claver, P. (2012). Yo también puedo Emprender. Colombia. Ediciones LID.
Diaz, F. (2014). Convocatorias y oportunidades para iniciar o hacer crecer tu empresa. Negocios

y Emprendimiento. Recuperado de: http://www.negociosyemprendimiento.org/2014/01/convocatorias-oportunidades-iniciar-hacer-crecer-empresa.html

El interés oculto. Portafolio (2015). Recuperado de http://www.portafolio.co/economia/interes-oculto-0

Espinal, J. (2006) (20 ed.). Skudmart: química con la muerte. Medellín, Colombia: Fondo editorial Universidad EAFIT

Freire, A. (Julio de 2008). *Pasión por Emprender de la idea a la cruda realidad.* Colombia. Grupo Editorial Norma. Gallego Ortiz A. (2015, enero 22) Catuai Coffe El origen del café (archivo video) Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=zYAO8GfcerU

Jansa, S. 2010. Resumen Manual de Oslo. Recuperado de http://portal.uned.es/pls/portal/docs/PAGE/UNED_MAIN/LAUNIVERSIDAD/VICERRECTORADOS/INVESTIGACION/O.T.R.I/DEDUCCIONES%20FISCALES%20POR%20INNOVACION/RESUMEN%20MANUAL%20DE%20OSLO/RESUMEN%20DEL%20MANUAL%20DE%20OSLO%20SOBRE%20INNOVACI%C3%93N4.PDF

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Enero 27 de 2006. Do. N° 46.1 64. Recuperado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

Ley 1286 de 2009, por la cual se modifica la Ley 29 de 1990, se transforma

.7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Martha Lucia Gutiérrez	**Instructora**		Enero 24 de 2014
	Martha Lucía Gutiérrez	**Instructora**		Junio 17 de 2015
	John Jairo Suárez Tovar	**Instructor**		Noviembre 11 de 2017

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	Humberto Olave Cuenca	Insructor	CGTS	Abril 17 de 2023	Adicción Acctividades

