PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Producción alimentos pecuarios
- **Código del Programa de Formación:** 96151517
- **Nombre del Proyecto:** Unidad productiva de alimentos pecuarios en los municipios del Norte del Valle del Cauca
- **Fase 1 del Proyecto:** Comercialización
- **Actividad de Proyecto**: Revisar la viabilidad de la Unidad productiva de alimentos pecuarios para el producto seleccionado.
- **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Distribuir los recursos para la elaboración según programa y resultado definido.
- **Duración de la Guía**: 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Bienvenido a la Fase IV para la Comercialización de alimentos pecuarios de la Unidad Productiva, donde conoceremos las formas de comercializar y distribuir los productos procesados, costos, formatos y registros de comercialización y control. Además, le ayudará a recordar ese espíritu emprendedor y le proporcionará herramientas técnicas, para la comercialización de la Unidad productiva.



gran

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Actividad 3.1.1. Importancia de la Comercialización de alimentos

Aprendiz, desde la comodidad de tu hogar en estos tiempos, el instructor enviara al grupo de WhatsApp, una diapositiva teniendo en cuenta lo observado en cuanto a la comercialización en las panaderías de su región, responda las preguntas:

¿Considera usted que la comercialización que le dan a los alimentos y sus derivados es el correcto?

1. Indique que acciones correctas observa
2. Indique que acciones incorrectas observa
3. ¿Cómo prefiere usted comprar alimentos o sus derivados, en cuanto a la manera como se comercializan bien sea en tiendas y/o supermercados?

Realice las conclusiones, tome fotografía a la respuesta de su cuaderno y envíela al WhatsApp del grupo y/o entrégala al instructor, Guarde las respuestas en su cuaderno o libreta de apuntes, le servirá para tomar conclusiones e innovar en este proceso.

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

3.2.1 CONSULTANDO LA COMPETENCIA

¿CONTRA QUIÉNES VA A COMPETIR?, el número de competidores en el área del mercado donde se piense establecer la Unidad Productiva en relación con el mercado potencial, le dará un indicador de la necesidad de una empresa. Si las empresas existentes no están proporcionando servicios o productos adecuados, un nuevo competidor habrá de captar una parte sustancial del mercado. Al identificar a los competidores, es importante saber que éstos pueden ser directos o indirectos. Es fácil saber quiénes son sus competidores directos, dado que venden el mismo producto o servicio que usted. Por otro lado, los competidores indirectos son los que venden productos o servicios a su mercado, aunque no exactamente lo mismo. Es decir, ellos compiten por el dinero del mercado. Por ejemplo, los gimnasios compiten indirectamente
con todos aquellos productos para bajar de peso.

EL ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA DEBE AYUDARLE A RESPONDER PREGUNTAS TALES COMO:

• ¿Qué tantos competidores existen, ¿quiénes son, ¿dónde están ubicados?
• ¿Cuál es el tamaño de la empresa competidora y sus fortalezas?
• ¿Cuál es el nivel de las ventas aproximadas de los competidores?
• ¿Cuál es la calidad del producto, mercancía o servicios ofrecidos por sus competidores actuales y potenciales

Si bien las empresas competidoras pueden ser muy productivas, puede ser también cierto que estén desatendiendo algunas áreas del mercado y, por lo tanto, nuestra Unidad Productiva deberá capturar ese mercado proporcionando cierto producto o servicio o, bien, dirigiéndose a un tipo particular de consumidor. El mercado para cualquier producto o servicio se compone de un mercado segmentado, esto significa que para cualquier grupo de productos o servicios existirán personas que integren el mercado, de todos los niveles de ingresos, grupos sociales y antecedentes.

A continuación, se presenta un instrumento para investigar y recolectar información de nuestras ***COMPETENCIA OBJETO DE ANÁLISIS SEGÚN EL MERCADO OBJETIVOS AL CUAL NOS DIRIGIMOS CON NUESTROS PRODUCTOS.*** Cada Unidad Productiva puede tener un instrumento de investigación diferente por su modelo de negocio y sector al cual se dirige con parámetros más especiales.

El instrumento que se presenta es genérico y se puede modificar según cada necesidad para quitar, aumentar o modificar parámetros. Al frente de cada parámetro se registra la

información que identifico y gestiono de cada competidor. Después de tener el instrumento totalmente diligencia se debe analizar la posición de la
unidad productiva frente a las competencias

Análisis De La Competencia					
PARÁMETROS COMPARATIVOS	Nombre de nuestra unidad productiva	NOMBRE DE LOS COMPETIDORES			
		Competencia 1	Competencia 2	Competencia 3	Notas
Ubicación – Dirección Puntos Venta					
Plataforma Web					
Redes sociales 1					
Redes sociales 2					
Portafolio de Productos					
Precio					
Calidad					
Canales de distribución					
Reconocimiento de marca					
Relación con los clientes					
Servicio al cliente					
Servicio Postventa					
Tiempo de entrega					
Formas de pago					
Promoción de medios digitales					

AMIGO APRENDIZ, ahora con la información para el **ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA,** vamos a analizar una competencia de la Unidad Productiva existente en el municipio, te propongo: Usar el instrumento sugerido y diligenciar el análisis para **1 COMPETIDOR IDENTIFICADO**.

Tomar nota en tu agenda – cuaderno de notas y envía la foto al WhatsApp de la formación.



3.3.2 Presupuesto De Ventas

Amigo Aprendiz, el presupuesto de ventas es un documento que presenta las proyecciones en términos cuantitativos de niveles de producción e ingresos por ventas futuras de la Unidad Productiva.
Cuando se analiza el presupuesto de ventas la Unidad Productiva planea la producción para alcanzar a cubrir la demanda proyectada generalmente con referencia a un año, luego el mes, y luego por día.

De este presupuesto se desprende toda la operación de la Unidad Productiva para estimar los recursos necesarios para el capital de trabajo El presupuesto de ventas se elabora de acuerdo con el área o aspectos en los cuales la Unidad Productiva tenga especial interés:



Líneas de productos
Ventas por clientes
Ventas por sucursales
Ventas por temporadas
Ventas por estrato social.

Objetivos Del Presupuesto De Ventas

Determinar las ventas en pesos por productos y por periodos.
Determinar las ventas en unidades por productos y por periodos.
Determinar las ventas por zonas, por productos y por periodos.

El Presupuesto De Ventas Le Permite Al Aprendiz:

Realizar una revisión permanente del plan estratégico de la unidad productiva y del cumplimiento de las metas presupuestadas, y si es necesario realinear las actividades para cumplir con las ventas esperadas.
Con la determinación de las cantidades a vender se pueden proyectar gastos operacionales de administración y de ventas.
Una vez elaborado el presupuesto se definen los costos de producción o costos de servicios para el caso de empresas de este sector servicios.
Se pueden determinar la inversión de activos fijos.
Permite realizar el flujo de efectivo que indican las necesidades de inversión

En el siguiente presupuesto se puede identificar 4 productos diferentes en una tabla de distribución donde se identifican las diferentes zonas – municipios, referencia para 1 año y 12 meses de venta. También se identifica los presupuestos por diferentes temporadas de consumo: por ejemplo, los uniformes escolares concentran más ventas en diciembre y -enero por ser temporadas escolares, los almuerzos son constantes todo el año dependiendo la capacidad del restaurante, Prenda de vestir Jeans con temporadas especiales de mitad año y diciembre por pago de primas de salario, arreglos florales con mayor concentración en fechas especiales de día de la madre y amor y amistad.

PRESUPUESTO DE UNIDADES A PRODUCIR Y VENDER POR AÑO Y MESES														
PRESUPUESTO AÑO 1	**ZONA**	**Ene.**	**Feb**	**Mar**	**Abr**	**May**	**Jun**	**Jul**	**Ago**	**Sep**	**Oct**	**Nov**	**Dic**	**Total Año**
Uniforme Escolar	Cartago	**150**	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	**100**	**350**
Almuerzos	El Cairo	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	50	**600**
Jeans	Ulloa	10	10	10	10	10	**60**	10	10	**30**	10	10	**120**	**300**
Arreglos Huertas	El Aguila	20	20	20	20	**60**	20	20	20	**40**	20	20	20	**300**
TOTAL		**230**	**90**	**90**	**90**	**130**	**140**	**90**	**90**	**130**	**90**	**90**	**290**	**1.550**

Los ingresos por venta fluctúan dependiendo la programación de las cantidades producidas y vendidas, se multiplican las cantidades presupuestadas mes por el valor precio de venta, así se obtiene el programa proyectado de ingresos venta.

PRESUPUESTO DE INGRESOS POR VENTA POR AÑO Y MESES														
PRESUPUESTO AÑO 1	**PRECIO**	**ENE.**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**TOTAL A**
Uniforme empresarial	$ 500	$ 75.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 5.000	$ 50.000	$ 175.000
Almuerzos	$ 50	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 2.500	$ 30.000
Jeans	$ 300	$ 3.000	$ 3.000	$ 3.000	$ 3.000	$ 3.000	$ 18.000	$ 3.000	$ 3.000	$ 9.000	$ 3.000	$ 3.000	$ 36.000	$ 90.000
Arreglos venta / entregas	$ 100	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 6.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 4.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 2.000	$ 30.000
TOTAL		**$ 82.500**	**$ 12.500**	**$ 12.500**	**$ 12.500**	**$ 16.500**	**$ 27.500**	**$ 12.500**	**$ 12.500**	**$ 20.500**	**$ 12.500**	**$ 12.500**	**$ 90.500**	**$ 325.000**

AMIGO APRENDIZ, ahora con la información para la construcción del **PRESUPUESTO DE VENTAS,** vamos a definir para el **PRODUCTO QUE CONSIDERES TIENE MÁS POTENCIAL**, su presupuesto año 1, te propongo:

1. Retoma el calculo que se realizó en la FASE II del punto de equilibrio, y aumenta por encima la cantidad de productos que consideres puedes vender a partir del punto de equilibrio.
2. Realiza la tabla de distribución por año y mes, dependiendo las fechas especiales si le aplica.

Tomar nota en tu agenda – cuaderno de notas y envía la foto al WhatsApp de la formación.



3.3.4 Plan De Negocio

El plan de negocios es un documento que describe, de manera general, un negocio y el conjunto de estrategias que se implementarán para su éxito. En este sentido, el plan de negocios presenta un análisis del mercado y establece el plan de acción que seguirá para alcanzar el conjunto de objetivos que se ha propuesto.

Como tal, el plan de negocios tiene un uso interno, desde el punto de vista de gestión y planificación, y otro externo, como herramienta de promoción y comunicación de la idea del negocio, bien sea para venderla, bien para obtener financiamiento.

El plan de negocios, en este sentido, sirve de brújula para el Aprendiz, pues te permite tener un mejor entendimiento del negocio, al mismo tiempo que lo obliga a investigar, reflexionar y visualizar todos los factores, tanto internos como externos, que incidirán en la marcha de su negocio. Del mismo modo, los planes de negocio son documentos que se encuentran sujetos a constantes actualizaciones y replanteamientos, conforme con las dinámicas propias de la gestión empresarial.

Partes De Un Plan De Negocios

El plan de negocios es un documento que sintetiza la manera en que una iniciativa empresarial debe organizarse y actuar para tener éxito. En este sentido, el plan de negocios define los objetivos que la empresa se propone alcanzar. De allí que existan varios elementos que todo plan de negocios, a la hora de ser elaborado, debe contemplar:
una página de presentación y el índice;

un resumen ejecutivo y el perfil de la empresa;
un Componente de mercadeo
un componente de operaciones
un componente de recursos humanos y
un componente financiero.

AMIGO APRENDIZ, ahora con la información para la construcción del **PLAN DE NEGOCIO DE LA UNIDAD PRODUCTIVA,** vamos a unir todos los componentes vistos a través de la formación y a organizar un solo documento que reúna y resumen nuestro PLAN DE NEGOCIO:

1. Los invito junto con el Instructor de Técnico y el Instructor de Emprendimiento a organizar y tener listo el Plan de Negocio en sus dos componentes: Documento "SISTEMATIZACIÓN DE LA INFORMACIÓN" y documento "ESTRUCTURA SEGUIMIENTO INTEGRADA UP 2020"



4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Los aprendices deben presentar las evidencias solicitadas a continuación para verificar el proceso de aprendizaje:

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
De Conocimiento: Identifica actividades de comercialización	Asigna recursos físicos, financieros para las diferentes actividades de la creación de negocio.	**Técnica:** Canva **Instrumento:** Presentación del Pitch
De Desempeño: Crear métodos de venta	Creación de idea la comercialización	**Técnica:** Canva **Instrumento:** Presentación del Pitch
De Producto: Identificación de eventos	Participación en ferias, mercados campesinos u otro medio de comercialización	**Técnica**: Canva **Instrumento:** Presentación del Pitch

5. TÉRMINOS

Visión emprendedora: Llevar los sueños a la acción, plantear el futuro a alcanzar, identificar metas

Canva: Herramienta para crear y definir una idea de negocio

Nicho de mercado: Identificación de población con necesidades y características de consumo en común

Propuesta de valor: satisfacción de una necesidad a una población especifica

Oferta: Cantidad de bienes y servicios para la venta / comercialización

Demanda: Cantidad de producto o servicio que desean comprar los clientes

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

1. Sena, Cartilla Comportamiento emprendedora.
2. Consultas Google https://innokabi.com/canvas-de-modelo-de-negocio/
3. Consultas de Google https://www.mintic.gov.co/portal/inicio/Publicos/Emprendedores/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Sandra Milena Echeverry Sanabria	Instructora de Emprendimiento	SER	09/02/2022
	Alejandra Mejía Agudelo	Instructora de Emprendimiento	SER	09/02/2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					