PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Proyecto productivo Técnico Integración con la media..
- Código del Programa de Formación:
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada)
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada)
- Actividad de Proyecto(si es formación Titulada)
- Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social...
- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Este documento guiará a los aprendices en la redacción y presentación del proyecto de formación, desde la competencia técnica, emprendimiento y comunicación.

Sugerencias iniciales:

1. Presentar el documento acorde con las normas para presentación de trabajos escritos (según directriz del instructor de comunicación)
2. Toda la información consignada debe ser veraz.
3. Todo el documento debe estar argumentado y referenciado.
4. Puede adjuntar documentos que amplíen la información consignada en el documento original por ejemplo: formato de encuesta, cuestionario, tabulación de encuestas, estudios de mercado y otros.
5. Los avances del proyecto se entregarán digitales y el informe final impreso junto con el informe ejecutivo. Cada una de las entregas se sustenta con una presentación grupal.

Las entregas son parciales, el instructor le indicará las fechas y el avance que debe contener.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Ambiente Requerido: salón de clase o aula virtual
- Materiales: Computador, internet, televisor, hojas, lápiz.

Actividades de Reflexión Inicial

La planificación (planeación o planeamiento) es una función administrativa que comprende el análisis de una situación, el establecimiento de objetivos, la formulación de estrategias que permitan alcanzar dichos objetivos, y el desarrollo de planes de acción que señalen cómo implementar dichas estrategias. Dicho en otras palabras, la planificación analiza dónde estamos, establece dónde queremos ir, y señala qué vamos a hacer para llegar ahí y cómo lo vamos a hacer.

1. Observemos el siguiente video que nos muestra un ejemplo de posibles propósitos y metas que todos nos hemos trazado en varias etapas de nuestra vida.
   https://www.youtube.com/watch?v=WAzaFuVmQ98

2. Cada uno va a pensar en un sueño, propósito o meta personal o de familia, ejemplo: estudiar fuera del país, ganar un campeonato, ir de vacaciones, comprar un carro, comprar una casa, emprender un negocio propio… Van a pensar también qué necesitarían para alcanzar dicho propósito (recursos).

3. Para ello responda las siguientes preguntas:

¿Qué van a hacer?_ sueño, meta o propósito	
¿Dónde lo llevarán a cabo?	
¿Cuándo lo van a hacer?	
¿Cómo lo van a a hacer?	
¿A quién o quiénes beneficia?	

Construcción conceptual:

1. PERFIL DE PROYECTO PRODUCTIVO

1.1. Título del Proyecto Formular una frase breve que describa con claridad la naturaleza del proyecto y los beneficiarios. Ejemplo: Proyecto de Implementación de "(… Idea de Negocio)" en ("Localización Geográfica).

Ejemplo: "DESARROLLO DE UN SITIO WEB PARA EL COLEGIO (…) "

1.2 Formulación del problema

Realice el árbol de problemas del proyecto, acorde con las especificaciones orientadas por sus instructores y a partir de esta gráfica redactar la formulación del problema del sector o necesidad del cliente.

1.3 Antecedentes

Describir el origen de la idea (iniciativas o acciones de aprendizaje que se hayan dado previo a la elaboración del perfil del proyecto) describiendo el Problema u oportunidad identificada, demostrando mediante datos, cifras o información de fuentes reconocidas la necesidad que se busca satisfacer; Responder a las siguientes preguntas: ¿Cómo se llegó a la iniciativa? ¿Porque se es idóneo para el desarrollo de la solución propuesta? ¿Qué competencias se poseen para poder desarrollar dicha solución?

1.4 Justificación

Explicar cuál es el problema o la necesidad que se pretende superar con la ejecución del proyecto, analizando brevemente los antecedentes, las causas de los problemas y los efectos negativos que se quieren superar.

Manifieste las razones para el desarrollo del proyecto exponiendo los factores sociales, económicos, ambientales y demás que usted considere significativos para emprender el proyecto.

Desarrolle su justificación dando respuesta a preguntas como: ¿Por qué se hace la investigación? ¿Cuáles van a ser sus aportes? ¿A quiénes pudiera beneficiar? Entre otras.

1.5 Objetivos

1.5.1 Objetivo General definir claramente la finalidad de la propuesta, respondiendo a las siguientes preguntas: (¿qué?, ¿para qué? y ¿dónde?)

Ejemplo: "Desarrollar un sitio web para el manejo de las relaciones corporativas del Colegio (…)"

1.5.2 Objetivos específicos redactar los objetivos respondiendo directamente a cada una de las fases (etapas) planteadas para el desarrollo del proyecto productivo e incluyen propósitos relacionados con:

- Análisis de Mercado

Ejemplo: demostrar que el bien o servicio tiene posibilidades de venta y desarrollo en el mercado.

- Análisis Técnico - Operativo

Ejemplo: Determinar los recursos técnicos necesarios para la fabricación del producto.

- Análisis Organización y Legal

Ejemplo: Identificar los trámites necesarios para la formalización de la idea de negocio.

- Análisis Financiero - Económico.

Ejemplo: analizar la viabilidad económica y financiera de la idea de negocio

- Análisis de Impacto.

1.6 Cronograma de Actividades

Presentar la programación de las actividades planteadas para desarrollo del proyecto, organizado por fases o etapas.

Apropiación del conocimiento

2. MODULO DE MERCADO

2.1. Análisis del sector

Describir el desarrollo tecnológico e industrial del sector; resaltando el comportamiento del sector para el último año, evolución y tendencias previstas a corto, mediano y largo plazo. La descripción se plantea de lo general a lo específico, Ejemplo: para un proyecto de producción multimedia de creación de páginas web, lo general es el sector de la comunicación gráfica – producción multimedia y lo específico es la creación de las páginas web.

2.2. Análisis de mercado

Defina el mercado objetivo, justificando el mercado objetivo, hacer estimaciones del mercado potencial, estimación del segmento/ nicho de mercado (tamaño y crecimiento), perfil del Consumidor y del cliente.

Presentar tendencias relacionadas con el estudio del comportamiento del consumidor y;

Plantear estrategias y técnicas de recolección de información: como elaboración de encuesta, resultados y conclusiones.

2.3. Análisis de la competencia

Identifique los principales participantes y competidores potenciales; análisis de empresas competidoras; Relacione agremiaciones existentes; Análisis del costo del producto/servicio frente a la competencia; Análisis de productos sustitutos; Análisis de precios de venta del producto o servicio vs la competencia. Organice la información recolectada en la siguiente tabla:

Tabla 1: Análisis de la competencia

COMPETIDOR	UBICACIÓN	PRODUCTO	PRECIO DEL PRODUCTO	CALIDAD	VENTAJA DEL COMPETIDOR	DESVENTAJAS DEL COMPETIDOR

Fuente: Elaboración Propia

2.4. Concepto del producto o servicio

Realice una descripción del Portafolio de Servicios incluya: Especificaciones, características, aplicación y uso del producto o servicio.

2.5. Estrategias del marketing MIX

Describa: Estrategia de Producto (Marca, Empaque, Logo, Slogan)
Estrategia de Distribución (Alternativas de penetración, comercialización y distribución en el mercado).

Estrategia de Precios (Precios del Portafolio de productos, Formas y condiciones de pago y Políticas de descuentos teniendo en cuenta los diferentes canales o tipos de clientes).

Estrategia de Promoción (reconocimiento del producto y/la marca).

Estrategia de Servicio (plantear acciones relacionadas con la atención al cliente, el servicio postventa y políticas de garantía).

3. MODULO TÉCNICO

El estudio técnico permite proponer y analizar las diferentes opciones tecnológicas para producir los bienes o servicios que se requieren, lo que además admite verificar la factibilidad técnica de cada una de ellas. Este análisis identifica los equipos, la maquinaria, las materias primas y las instalaciones necesarias para el proyecto y, por tanto, los costos de inversión y de operación requeridos, así como el capital de trabajo que se necesita.

3.1. Ficha técnica del producto / servicio

Describir las características técnicas del producto o servicio a desarrollar incluyendo: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, uso, medidas, tiempos de entrega, y todas las demás componentes requeridas para la producción final.

Organice la información recolectada en la siguiente tabla:

Tabla 2: **Ficha técnica del producto / servicio**

Nombre Comercial	Descripción	Composición	Usos

Fuente: Elaboración Propia

3.2. Descripción del proceso

Describir el proceso para la obtención del producto y/o el protocolo para la prestación de los servicios, dependiendo cual sea el objetivo del proyecto. Se debe relacionar y describir en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción del producto o servicio.

Organice la información recolectada en la siguiente tabla:

Tabla 3: **Descripción del proceso**

Actividad	Descripción de la Actividad	Responsable - Cargo	Requerimientos (Maquinas, Equipos, Programas, Materiales e Insumos)

3.2.1. Diagrama de flujo del proceso

Descripción grafica del proceso que utiliza simbología propia del diagrama de flujo que permite visualizar el proceso productivo de manera secuencial.

3.3. Necesidades y requerimientos

Relacionar (Materias primas e insumos, tecnología (hardware /software) e infraestructura.

Ver cuadro “Necesidades y Requerimientos” en plantilla Modulo Financiero Proyecto Productivo.

4. MODULO ADMINISTRATIVO

4.1. Identidad corporativa

NOMBRE DEL PROYECTO

4.1.1. Manual de Identidad Corporativo.

El nombre y el logo deben vender la identidad de la empresa, el nombre debe ser claro, descriptivo, fácil de recordar y pronunciar, único, atractivo y que perdure en el tiempo.

4.1.2. Misión

La misión es la razón de ser por parte de la organización, para su elaboración responder a estas preguntas:

¿Quiénes somos?

¿Qué buscamos?

¿Qué hacemos?

¿Dónde lo hacemos?

¿Por qué lo hacemos?

¿Para quién trabajamos?

4.1.3. Visión

Es una declaración clara que indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir, tomando en cuenta el impacto de las nuevas tecnologías, de las necesidades y expectativas cambiantes de los clientes, de la aparición de nuevas condiciones del mercado, para su elaboración responder a estas preguntas:

¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?

¿Cómo seremos en el futuro?

¿Qué haremos en el futuro?

¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?

4.2. Localización

Determinación del área dónde se localizará la empresa. Mencione ciudad, localidad, dirección y datos de contacto de la sede principal de la empresa y sucursales.

Adicional, se debe plasmar en un plano la ubicación de las áreas y distribución de maquinaria y equipos en el espacio físico destinado para la producción.

4.3. Estructura organizacional

Describa la estructura organizacional incluyendo los niveles administrativo, operativo y comercial. Relacione los cargos previstos y el número de empleados por cada cargo.

Su finalidad es analizar seleccionar, evaluar y controlar los recursos humanos, definir el manual de funciones, perfil de cada cargo, tipo y tiempo de contrato, formación académica y experiencia.

4.3.1. Perfiles administrativos, operativos y comerciales

Organice la información recolectada en la siguiente tabla:

Tabla 4: Perfiles administrativos, operativos y comerciales

Nombre del Cargo	**Principales Funciones**	**Perfil requerido**		**Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nomina)**	**Dedicación de tiempo (Completo/parcial)**
		Formación	Experiencia especifica (años)		

Fuente: Elaboración Propia

Teniendo en cuenta los pagos estimados por concepto de Salarios (sueldo, prestaciones sociales, subsidios, parafiscales), pagos al destajo o jornales, honorarios a cancelar, una vez empiece a operar la empresa, identificando mensualmente los valores por cargo durante el primer año. Igualmente, registrar los gastos o costos por concepto de dotaciones, uniformes.

4.4. Planeación estratégica

4.4.1. Matriz DOFA

Diagnosticar los factores claves para el éxito de un proyecto, analizando situaciones internas y externas, que nos permiten implementar acciones y medidas correctivas en el desarrollo y puesta en marcha de un Proyecto Productivo.

Relacionar Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas que se identifican en el producto servicio. Esa relación debe complementarse obligatoriamente con una descripción del impacto estimado para cada una de las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas registradas. Adicionalmente, frente al impacto identificado, se debe describir la estrategia a seguir para mitigar o controlar los impactos negativos y conservar o sostener los impactos positivos.

Organice la información recolectada en la siguiente tabla:

Tabla 5: Matriz DOFA

	Fortalezas 1. . 2. . 3. . 4. . 5. .	**Debilidades** 1. . 2. . 3. . 4. . 5.
Oportunidades 1. . 2. . 3. . 4. . 5.	**Estrategias FO** Usar las fortalezas para aprovechar las oportunidades externas.	**Estrategias DO** Aprovechar las oportunidades para superar las debilidades
Amenazas 1. . 2. . 3. . 4. .	**Estrategias FA** Utilizar las fortalezas para evitar o reducir el impacto de las amenazas.	**Estrategias DA** Minimizar las debilidades y evitar amenazas.

5.		

4.5. Aspectos legales y normatividad

Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cuál es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la comercialización de los Productos ó Servicios, Normas o Políticas de distribución de utilidades.

Identificar la norma, el proceso, los costos y tiempos asociados al cumplimiento de la Normatividad legal en que se debe incurrir para su legalización.

Trámites comerciales.

Trámites Tributarios.

Trámites de funcionamiento.

Trámites de seguridad y salud en el trabajo.

Normatividad ambiental

Registro de marca – Propiedad intelectual

Cualquier otra norma o trámite que aplica al sector al que pertenece su proyecto producto.

5. MÓDULO FINANCIERO

5.1. Plan de ventas

El plan de producción se elabora con base a la proyección de ventas programada, debe estar elaborado por periodos mensuales con proyección a un año.

Tomando como referencia el plan de ventas, establezca las cantidades a producir por período, teniendo en cuenta el inventario de acuerdo con la naturaleza del negocio. Programa de producción (cuantifique la producción de unidades de producto por periodo de tiempo.

Ver cuadro “Plan de ventas” plantilla Modulo Financiero Proyecto Productivo.

5.2. Plan de compras

Elaborar una relación de todas las compras que se deben realizar de acuerdo al plan de producción.

Relacionar el Costo de las materias primas (definiendo precio por unidad de medida), precios actuales, y comportamiento esperado y/o tendencias, Costo de los insumos (definiendo precio por unidad de medida). Costo de transporte de productos terminados. $/ por unidad de medida. Costos de los materiales de empaque. Costo de mantenimiento de la maquinaria y equipo (por año). Costo de mantenimiento de instalaciones.

Ver cuadro “Costo Materia Prima” de la plantilla Modulo Financiero Proyecto Productivo.

5.3. Costos de producción

Es la suma de todos los costos en que se incurre para la fabricación o realización de un bien o servicio. Se debe realizar el cálculo del costo de producción de cada producto o servicio que se ofrecerá al mercado.

Ver cuadro “Costo Materia Prima” de la plantilla Modulo Financiero Proyecto Productivo.

5.4. Punto de equilibrio

Es aquel punto de actividad (volumen de ventas) en donde los ingresos son iguales a los costos, es decir, es el punto de actividad en donde no existe utilidad ni pérdida.

Ver cuadro “punto de equilibrio” de la plantilla Modulo Financiero Proyecto Productivo.

5.5. Presupuesto total P y G

Generar el presupuesto total del proyecto, éste es el resultado final del análisis financiero que incluye, una vez generado el punto de equilibrio para la producción del producto o servicio a realizar.

Ver cuadro “P Y G” de la plantilla Modulo Financiero Proyecto Productivo.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

En las conclusiones deben ir los resultados de Viabilidad comercial, técnica, económica y social del proyecto, resaltar el impacto del proyecto en la industria gráfica, en el ámbito social y personal.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : **Evidencias de Desempeño** **Evidencias de Producto:**	● Desarrolla actividades de autogestión orientadas hacia el mejoramiento personal ● Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos.	● Guía desarrollada

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Proyección
- Planeación
- Organización
- Estrategia
- Ejecución
- Evaluación

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Diana Herrera Álvarez** **Adriana Castro Rozo**	**Instructor Comunicación y Emprendimiento**	**Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica**	**24/02/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					