PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: técnico en Cocina
- Código del Programa de Formación: 635503 V 103
- Nombre del Proyecto: Aplicación de técnicas y procedimientos de cocina en establecimientos gastronómicos
- Fase del Proyecto: Ejecución
- Actividad de Proyecto: Producir alimentos de cocina nacional e internacional
- Competencia: 240201529 Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 627319 - 1.Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social
- 627339 - 2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
- 627321 - 3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
- 627320 - 4. Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y sociaL
- Duración de la Guía: 48

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento está relacionado con la capacidad de pensar y actuar de las personas en función de aprovechar oportunidades del entorno en la generación de bienes y servicios innovadores que ofrezcan una retribución económica y social. Es así que se hace necesario abordar esta formación en los aprendices Sena con el fin de que desarrollen de competencias emprendedoras y se conviertan en APRENDIZ- EMPRENDEDOR

El principal propósito del proceso de aprendizaje de esta formación es permitirle al aprendiz identificar cuáles son sus características personales y defina su perfil emprendedor, así como también comprender los elementos necesarios para la identificación de ideas de negocio innovadoras y viables comercial y financieramente, de igual manera podrá comprender el proceso generación y materialización de ideas de negocio desde la constitución de una unidad productiva y/o proyecto empresarial a la consolidación y fortalecimiento de un modelo empresarial exitosos.

Por otra parte el desarrollo de esta formación, le permitirá comprender como el emprendimiento se ha convertido en una alternativa de empleo, desarrollo personal y social, tomando mayor relevancia

para sociedad al vislumbrarse como una de las opciones más importantes para el aporte al crecimiento económico regional y nacional.

Para el desarrollo de las actividades planteadas en esta guía, contará con los recursos presentados en el programa en link de material de apoyo, el cual es importante revisar y explorar

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Al iniciar la clase, el Instructor compartirá un video de un caso de emprendimiento exitoso para generar una sensibilización sobre el Emprendimiento, los aprendices observaran el video y responderá a los siguientes interrogantes el cual deberán ser socializados en la sesión.

¿Cuál era el sueño del emprendedor?
¿Identifique los factores que lo llevaron a emprender?
¿Cuáles fueron las características emprendedoras personales que lo llevaron a ser exitoso?

Tiempo duración: 30 minutos

• Ambiente Requerido: Plataforma Microsoft TEAMS. • Materiales: Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2 Actividad de contextualización.

Descripción de la(s) Actividad(es):

Actividad 1: De forma individual comparta experiencias empresariales personales y/o familiares o particulares de modelos de negocio que conozca en su contexto regional y resalte buenas practicas para emprender.

Tiempo 30 minutos

Ambiente Requerido: Ambiente Panificación

Materiales: Computador o celular con acceso internet

Actividad 2: De forma individual deberá definir los conceptos características emprendedoras personales, Competencias emprendedoras personales de acuerdo con lo que conoce en el momento.

Duración: 30 minutos
• Ambiente Requerido: Plataforma Microsoft TEAMS. •

Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción. Recuerde utilizar estos conceptos para validar su participación en la actividad anterior y si es el caso construir su propia versión de los conceptos

3.2. Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Duración: 16 horas.

Para la elaboración adecuada de las evidencias el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: “Elementos del comportamiento emprendedor”

. A continuación, se describen las acciones y las evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

Evidencia 1. Diana de valoración. La diana de valoración es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y debilidades, a través de una autoevaluación de sus características emprendedoras personales.

Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie la diana de valoración “Anexo_Formato_diana_de_valoracion”, teniendo en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la diana de valoración, en el mismo formato explique brevemente (3 a 5 renglones) las razones que motivaron su autoevaluación en cada una de las características emprendedoras personales.

Luego, clasifique las características emprendedoras personales en tres grupos: características que fortalecen al emprendedor como persona, características que le facilitan al emprendedor el análisis de su situación y, características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento.

Es necesario apropiar correctamente en el aprendiz cada uno de los conceptos de elementos de la cultura emprendedora, de tal manera que les permita identificarlos en ellos y así puedan generar autodiagnósticos para fortalecer sus puntos débiles y trabajar en sus fortalezas, para que consigan el logro de los objetivos emprendedores y contribuyan efectivamente a la generación de empleo y desarrollo económico del país.

• Descripción de la(s) Actividad(es)

3.3.1.1. La primera parte de esta actividad consiste en el desarrollo del juego de persecución en el laberinto del emprendedor entrando en el enlace registre su nombre de equipo, una vez allí deberá resolver 8 laberintos que aparecen en la parte inferior de la pantalla en menos de 7 minutos, una vez termine el juego tome un pantallazo del resultado y compártalo en el chat general de Microsoft TEAMS.

Duración: 30 minutos •

Ambiente Requerido: y/o Plataforma.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

3.3.1.2 Actividad Individual 1: Definición del Perfil Emprendedor, en la actividad por desarrollar, usted deberá realizar la lectura y responder a los interrogantes del test del perfil emprendedor **c**on el objetivo de conocer más a fondo las características emprendedoras de cada uno de los integrantes del grupo, cada aprendiz lo realizara de manera individual y descargara su reporte para su autoevaluación, identificando fortalezas y debilidades, presentara una propuesta de mejora para contribuir en mejorar sus actitudes emprendedoras.

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el link de test del perfil emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

,
En el botón Actividad 1 / Evidencia: Test del Perfil Emprendedor

Duración: 40 minutos •

Ambiente Requerido: Ambiente de Panificación y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

3.3.1.3. Actividad Colaborativa 2 : Realiza la lluvia de ideas innovadora a través de la tecnica de SCAMPER desarrollando pensamiento creativo para dar la solución a una propuesta de producto y/o servicio de acuerdo a la metodología y técnicas orientadas pro el instructor.

Duración: 8 horas •

Ambiente Requerido: Panificación y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox

3.2.1.4 Actividad colaborativa No. 3: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante la metodología y el análisis de la matriz de ideas orientada por el instructor.

En grupo de 4 integrantes los aprendices deberá proponer una lluvia de ideas de negocio centradas en dar solución a necesidades locales nuevas o insatisfechas relacionadas con el programa de formación, continuando con la realización de la matriz de análisis y justificando cual es la idea más viable comercial, técnica, organizacional y financieramente, así como las más innovadora y la que se ajustada al perfil emprendedor.

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- Identifique con sus compañeros 4 ideas de negocio, plantee el respectivo problema a solucionar.
- Elabore la matriz de ideas con los criterios de evaluación que apunten a la obtención de los resultados de la mejor idea.
- Seleccione la idea de negocio que tuvo mayor ponderación con relación a los criterios de evaluación. .
- Realice la descripción detallada en que consiste la idea, justificando el porqué de elección.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas

Duración: 6 horas •

Ambiente Requerido: Panificación y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

- **3.3.1.5. Actividad colaborativa No. 3**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

Realice esta evidencia de tal manera que permita una visión amplia e integral a través de un cuadrante: donde se debe responder a varios interrogantes, divididos en 9 campos, con el fin de favorecer la creación de un modelo de negocios con posicionamiento innovador y centrado en la diferenciación o propuesta de valor.

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

1. **Socios clave**
2. Actividades clave
3. Recursos clave
4. Propuesta de valor
5. Relación con el cliente
6. Canales
7. Segmentos de clientes
8. Costos
9. Ingresos

Descargue el formato para la actividad dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas

Duración: 12 horas •

Ambiente Requerido: Panificacion y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
a. **Conocimiento:** Identifica los conocimientos propios de la cultura empresarial - Identificar necesidades empresariales del sector productivo de influencia - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio	**Conocimiento:** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y persona - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del	**Conocimiento:** **Técnica:** Inventario de características emprendedoras **Instrumento;** Cuestionario para determinar el perfil emprendedor **Técnica:** Organizador gráfico-de lluvia de ideas de Negocio

b. <u>Desempeño:</u> - Aplica acciones de emprendimiento productivo e innovador - Argumenta la idea de negocio de acuerdo a los factores de mercado, técnico operativo, administrativo y financiero **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio innovadoras que responda a las necesidades del contexto.	mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las características personales empresariales y competencias empresariales de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en	de acuerdo a la matriz de evaluación **Instrumento:** Rubrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Modelo canvas** **Instrumento:** Lista de Chequeo

	cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Emprender" según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española 11, se deriva del latín in, que significa en, y prenderé, coger. Tiene cuatro acepciones, sin embargo, las que más se aplican al contexto actual es acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro; y tomar el camino con resolución de llegar a un punto determinado. En este sentido motiva a tomar un camino para emprender desde una puerta abierta para la superación y tenencia.

Emprendimiento según la Ley 1014 2006, define el emprendimiento como: "una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la "familia" (family), los "amigos" (friends) y el "propio fundador" (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo canvas :

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere

partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196. Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

https://www.emprendedores.es/gestion/a23478/jovenes-emprendedores-2/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
	Anabelly Alarcón C	Instructor de Emprendimiento	Comercio y Servicios Regional Cauca	Febrero/2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Anabelly Alarcón C	Instructor de Emprendimiento	Comercio y Servicios Regional Cauca	Febrero/2023	

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Gestión Contable Y De Información Financiera
- Código del Programa de Formación: 123101 V1
- Nombre del Proyecto: Aplicación de la normativa contable, tributaria, laboral, comercial y financiera, a través de una empresa didáctica y/o del sector productivo
- Fase del Proyecto: Análisis
- Actividad de Proyecto: Ap1-Identificar el entorno empresarial y su estructura administrativa según normativa
- Competencia: 240201529 Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- 1.Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social
- 2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
- 3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
- 4. Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y sociaL
- Duración de la Guía: 48

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento está relacionado con la capacidad de pensar y actuar de las personas en función de aprovechar oportunidades del entorno en la generación de bienes y servicios innovadores que ofrezcan una retribución económica y social. Es así que se hace necesario abordar esta formación en los aprendices Sena con el fin de que desarrollen de competencias emprendedoras y se conviertan en APRENDIZ- EMPRENDEDOR

El principal propósito del proceso de aprendizaje de esta formación es permitirle al aprendiz identificar cuáles son sus características personales y defina su perfil emprendedor, así como también comprender los elementos necesarios para la identificación de ideas de negocio innovadoras y viables comercial y financieramente, de igual manera podrá comprender el proceso generación y materialización de ideas de negocio desde la constitución de una unidad productiva y/o proyecto empresarial a la consolidación y fortalecimiento de un modelo empresarial exitosos.

Por otra parte el desarrollo de esta formación, le permitirá comprender como el emprendimiento se ha convertido en una alternativa de empleo, desarrollo personal y social, tomando mayor relevancia

para sociedad al vislumbrarse como una de las opciones más importantes para el aporte al crecimiento económico regional y nacional.

Para el desarrollo de las actividades planteadas en esta guía, contará con los recursos presentados en el programa en link de material de apoyo, el cual es importante revisar y explorar

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Al iniciar la clase, el Instructor compartirá un video de un caso de emprendimiento exitoso para generar una sensibilización sobre el Emprendimiento, los aprendices observaran el video y responderá a los siguientes interrogantes el cual deberán ser socializados en la sesión.

¿Cuál era el sueño del emprendedor?
¿Identifique los factores que lo llevaron a emprender?
¿Cuáles fueron las características emprendedoras personales que lo llevaron a ser exitoso?

Tiempo duración: 30 minutos

• Ambiente Requerido: Plataforma Microsoft TEAMS. • Materiales: Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2 Actividad de contextualización.

Descripción de la(s) Actividad(es):

Actividad 1: De forma individual comparta experiencias empresariales personales y/o familiares o particulares de modelos de negocio que conozca en su contexto regional y resalte buenas practicas para emprender.

Tiempo 30 minutos

Ambiente Requerido: Ambiente

Materiales: Computador o celular con acceso internet

Actividad 2: De forma individual deberá definir los conceptos características emprendedoras personales, Competencias emprendedoras personales de acuerdo con lo que conoce en el momento.

Duración: 30 minutos
• Ambiente Requerido: Plataforma Microsoft TEAMS. •

Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción. Recuerde utilizar estos conceptos para validar su participación en la actividad anterior y si es el caso construir su propia versión de los conceptos

3.2. Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Duración: 16 horas.

Para la elaboración adecuada de las evidencias el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: “Elementos del comportamiento emprendedor”

. A continuación, se describen las acciones y las evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

Evidencia 1. Diana de valoración. La diana de valoración es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y debilidades, a través de una autoevaluación de sus características emprendedoras personales.

Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie la diana de valoración “Anexo_Formato_diana_de_valoracion”, teniendo en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la diana de valoración, en el mismo formato explique brevemente (3 a 5 renglones) las razones que motivaron su autoevaluación en cada una de las características emprendedoras personales.

Luego, clasifique las características emprendedoras personales en tres grupos: características que fortalecen al emprendedor como persona, características que le facilitan al emprendedor el análisis de su situación y, características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento.

Es necesario apropiar correctamente en el aprendiz cada uno de los conceptos de elementos de la cultura emprendedora, de tal manera que les permita identificarlos en ellos y así puedan generar autodiagnósticos para fortalecer sus puntos débiles y trabajar en sus fortalezas, para que consigan el logro de los objetivos emprendedores y contribuyan efectivamente a la generación de empleo y desarrollo económico del país.

• Descripción de la(s) Actividad(es)

3.3.1.1. La primera parte de esta actividad consiste en el desarrollo del juego de persecución en el laberinto del emprendedor entrando en el enlace registre su nombre de equipo, una vez allí deberá resolver 8 laberintos que aparecen en la parte inferior de la pantalla en menos de 7 minutos, una vez termine el juego tome un pantallazo del resultado y compártalo en el chat general de Microsoft TEAMS.

Duración: 30 minutos •

Ambiente Requerido: y/o Plataforma.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

3.3.1.2 Actividad Individual 1: Definición del Perfil Emprendedor, en la actividad por desarrollar, usted deberá realizar la lectura y responder a los interrogantes del test del perfil emprendedor **c**on el objetivo de conocer más a fondo las características emprendedoras de cada uno de los integrantes del grupo, cada aprendiz lo realizara de manera individual y descargara su reporte para su autoevaluación, identificando fortalezas y debilidades, presentara una propuesta de mejora para contribuir en mejorar sus actitudes emprendedoras.

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el link de test del perfil emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

,
En el botón Actividad 1 / Evidencia: Test del Perfil Emprendedor

Duración: 40 minutos •

Ambiente Requerido: Ambiente de y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

3.3.1.3. Actividad Colaborativa 2 : Realiza la lluvia de ideas innovadora a través de la tecnica de SCAMPER desarrollando pensamiento creativo para dar la solución a una propuesta de producto y/o servicio de acuerdo a la metodología y técnicas orientadas pro el instructor.

Duración: 8 horas •

Ambiente Requerido: y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox

3.2.1.4 Actividad colaborativa No. 3: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante la metodología y el análisis de la matriz de ideas orientada por el instructor.

En grupo de 4 integrantes los aprendices deberá proponer una lluvia de ideas de negocio centradas en dar solución a necesidades locales nuevas o insatisfechas relacionadas con el programa de formación, continuando con la realización de la matriz de análisis y justificando cual es la idea más viable comercial, técnica, organizacional y financieramente, así como las más innovadora y la que se ajustada al perfil emprendedor.

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- Identifique con sus compañeros 4 ideas de negocio, plantee el respectivo problema a solucionar.
- Elabore la matriz de ideas con los criterios de evaluación que apunten a la obtención de los resultados de la mejor idea.
- Seleccione la idea de negocio que tuvo mayor ponderación con relación a los criterios de evaluación. .
- Realice la descripción detallada en que consiste la idea, justificando el porqué de elección.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas

Duración: 6 horas •

Ambiente Requerido y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

- **3.3.1.5. Actividad colaborativa No. 3**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

Realice esta evidencia de tal manera que permita una visión amplia e integral a través de un cuadrante: donde se debe responder a varios interrogantes, divididos en 9 campos, con el fin de favorecer la creación de un modelo de negocios con posicionamiento innovador y centrado en la diferenciación o propuesta de valor.

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

1. **Socios clave**
2. Actividades clave
3. Recursos clave
4. Propuesta de valor
5. Relación con el cliente
6. Canales
7. Segmentos de clientes
8. Costos
9. Ingresos

Descargue el formato para la actividad dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas

Duración: 12 horas •

Ambiente Requerido: y/o Plataforma Microsoft TEAMS.

• Materiales Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox)

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
a. <u>Conocimiento:</u> Identifica los conocimientos propios de la cultura empresarial - Identificar necesidades empresariales del sector productivo de influencia - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio	**<u>Conocimiento:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y persona - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Inventario de características emprendedoras **Instrumento;** Cuestionario para determinar el perfil emprendedor **Técnica:** Organizador gráfico-de lluvia de ideas de Negocio

b. <u>Desempeño:</u> - Aplica acciones de emprendimiento productivo e innovador - Argumenta la idea de negocio de acuerdo a los factores de mercado, técnico operativo, administrativo y financiero **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio innovadoras que responda a las necesidades del contexto.	mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las características personales empresariales y competencias empresariales de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en	de acuerdo a la matriz de evaluación **Instrumento:** Rubrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Modelo canvas** **Instrumento:** Lista de Chequeo

	cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Emprender" según el diccionario de la Real Academia de la Lengua Española 11, se deriva del latín in, que significa en, y prenderé, coger. Tiene cuatro acepciones, sin embargo, las que más se aplican al contexto actual es acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro; y tomar el camino con resolución de llegar a un punto determinado. En este sentido motiva a tomar un camino para emprender desde una puerta abierta para la superación y tenencia.

Emprendimiento según la Ley 1014 2006, define el emprendimiento como: "una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la "familia" (family), los "amigos" (friends) y el "propio fundador" (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo canvas :

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere

partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196. Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

https://www.emprendedores.es/gestion/a23478/jovenes-emprendedores-2/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
	Anabelly Alarcón C	Instructor de Emprendimiento	Comercio y Servicios Regional Cauca	Febrero/2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Anabelly Alarcón C	Instructor de Emprendimiento	Comercio y Servicios Regional Cauca	Febrero/2023	