PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Asistencia en organización de archivos
- Código del Programa de Formación: 134400
- Nombre del Proyecto Formativo: implementación de servicios técnicos y tecnológicos para la organización de archivos en las empresas y entidades.
- Fase del Proyecto: ejecución.

Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): aplicar procedimientos de trámite, organización y conservación en el uso de datos para la atención y servicio de información en el archivo de gestión de una dependencia

- Competencia: fomento de la cultura emprendedora
- Resultados de Aprendizaje:

  Ra1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno

  Ra2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor

  Ra3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora

  Ra4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación
- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado(a) aprendiz, con el fin de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, aplicándolas en cuatro temas que son de especial relevancia para la actividad emprendedora: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación; teniendo siempre presente el proyecto que desea desarrollar y el entorno que desea impactar con su idea.

Para el desarrollo de las actividades planteadas en esta guía, contará con el acompañamiento del instructor, quien de forma continua y permanente lo orientará con las pautas necesarias para la elaboración de las evidencias de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico.

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.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

Descripción de la actividad:

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

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar.
Ambiente Requerido: Ambiente asignado para la formación.
Materiales de formación: Computador o celular con acceso internet
Duración de la actividad: 30 min.

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

Descripción de la actividad 1:

De forma individual comparta experiencias empresariales personales y/o familiares o particulares de modelos de negocio que conozca en su contexto regional, resalte buenas prácticas para emprender y resuelva las siguientes preguntas:

1. ¿Piensas constantemente en cómo crear valor y construir nuevas empresas o en cómo mejorar o transformar tu empresa?
2. ¿Buscas formas innovadoras de hacer negocios para dejar atrás los modelos anticuados?

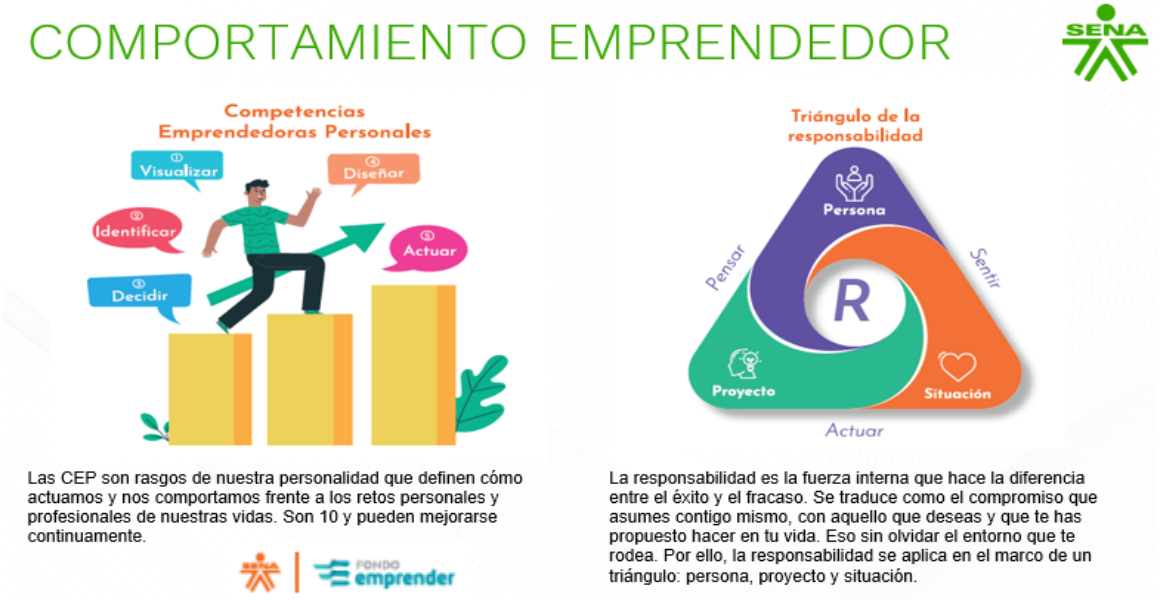
3. ¿Tienes espíritu emprendedor?
4. ¿Podrás hacer frente a los competidores que tengan entre sus manos fantásticos y nuevos modelos de negocio?
5. ¿Cómo te imaginas el modelo de negocio de tu empresa dentro de dos, cinco o diez años?

Socialice sus respuestas de acuerdo con lo que conoce en este momento, en el ambiente de formación comparta su opinión atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Ambiente Requerido: Ambiente asignado para la formación.
Materiales de formación: Computador o celular con acceso internet.

3.3 Actividades de apropiación:

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



Evidencia 1: Definición del Perfil Emprendedor.

De manera individual, usted deberá realizar la lectura y responder a los interrogantes del test del perfil emprendedor con el objetivo de conocer más a fondo las características emprendedoras de cada uno de los integrantes del grupo, el documento Excel suministrado por su instructor en la carpeta materiales de apoyo: **Evidencia 1. Test de perfil emprendedor**, descargara el documento

para su autoevaluación, identificando cuales son los aspectos que interprete como fortalezas y debilidades, de acuerdo con esta actividad presentara una propuesta de mejora con acciones puntuales y realizables para contribuir en mejorar sus actitudes emprendedoras.

Soporte de la actividad: Su evidencia será recibida mediante el documento de Excel con soporte en la plataforma indicada por su instructor.

Ambiente Requerido: Ambiente asignado para la formación.

Materiales: Computador o celular con acceso internet

Evidencia 2. Taller visión emprendedora.

Conocer sus motivaciones es clave para emprender con propósito. Cualquiera que sea su proyecto, es importante que esté alineado con sus sueños y su propósito de vida. Todos esos elementos conformarán su visión emprendedora. Para este taller desarrolle los siguientes puntos, emplee todo el material socializado en formación sobre características emprendedoras personales para la construcción de su evidencia.



Descripción de la actividad:

Construcción de Visión emprendedora. Actividad Mapa de sueños:

1. Esta visión está conformada por esos objetivos personales que motivan sus sueños en el corto, mediano y largo plazo, por lo tanto el primer paso es determinar tiempo de proyección.
2. Identificar áreas en su vida que se verán involucradas en el desarrollo de su proyecto. (familiar, social, financiera – emprendimiento, proyectos importantes). Aplique el concepto de planeación visto en formación y plantee en cada área su lista de sueños.
3. Busque imágenes que representarán sus sueños (imágenes, fotos, recortes de revista, dibujos, etc.)
4. Durante la socialización de su actividad resuelva las siguientes preguntas:

¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?
¿Qué sintió al momento de ver los mapas de sueños de sus compañeros?
¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?
¿Por qué considera que es importante reflexionar sobre los sueños en su vida?

Soporte de la actividad: con el propósito de generar recordación su evidencia será recibida mediante una imagen de la actividad puesta en un lugar visible en su casa, con soporte a la plataforma indicada por su instructor.
Ambiente Requerido: Ambiente asignado para la formación.
Materiales: Revistas, imágenes, fotos, dibujos, marcadores, computador o celular con acceso internet, cuaderno, lápices, colores.

Evidencia 3: Estrategia emprendedora
Toda persona tiene tres dimensiones personales: pensar, sentir y actuar. En este proceso aprenderá cómo estas se combinan para cumplir logros, y analizar oportunidades y limitaciones externas.
Para cumplir los objetivos las personas deben situarse en un contexto e identificar las oportunidades y limitaciones que les permiten avanzar en el Camino al Logro. Cuando las personas analizan el contexto y son conscientes de las variables que pueden afectar en su camino, pueden tomar decisiones y escoger las alternativas que se ajustan con lo esperado.
Una estrategia puede definirse como un conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que nos conducen hacia una meta con el mínimo de error, Una estrategia es la manera de describir el cómo vas a hacer las cosas. Es menos específica que un plan de acción. Trata de contestar, de manera general, a la pregunta ¿Cómo llegaremos ahí desde aquí?

Descripción de la actividad:
La Matriz DOFA es una herramienta administrativa esencial para la planeación de estrategias, su aplicación logra estudiar los factores internos y externos que afectan de forma positiva o negativa

la actuación de la organización. Este instrumento permite identificar acciones viables para potenciar las fortalezas y oportunidades, y a su vez, mitigar las debilidades y amenazas.

1. Enliste sus fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades personales. Recuerde que el contexto interno esta bajo su control el análisis está orientado hacia las fortalezas y debilidades, las situaciones que no están en su control es denominado entorno externo, se enfoca a amenazas y oportunidades.
2. Oriente su lista a la resolución de las siguientes preguntas:
   Fortalezas:
   ¿Qué te diferencia?
   ¿Cuáles son tus mejores aspectos?
   ¿Qué sabes hacer muy bien?
   Debilidades:
   ¿En qué quieres mejorar?
   ¿Qué barreras internas percibes?
   ¿Qué recursos necesitas?
   Oportunidades:
   ¿Qué quieres lograr?
   ¿Qué circunstancias, cambios, tendencias observas afuera que pueda aprovechar?
   Amenazas:
   ¿Qué obstáculos ves afuera?
   ¿Qué de afuera puede limitar o atentar contra su objetivo?
3. Plantear estrategias: se define una estrategia como un conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que nos conducen hacia una meta con el mínimo de error, Una estrategia es la manera de describir el cómo vas a hacer las cosas. Es menos específica que un plan de acción. Trata de contestar, de manera general, a la pregunta ¿Cómo llegaremos ahí desde aquí? Plantea los contextos FO – DO – FA – DA.
   Observe el siguiente cuadro y plantee sus estrategias.



Fuente: https://hotmart.com/es/blog/analisis-dofa

Soporte de la actividad: Su evidencia será recibida mediante el documento de Excel con soporte en la plataforma indicada por su instructor.
Ambiente Requerido: Ambiente asignado para la formación.
Materiales: Computador o celular con acceso internet

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:
Actividad 4: Innovación y Creatividad con SCAMPER
Fomentar el pensamiento creativo y la generación de ideas innovadoras entre los aprendices mediante la aplicación de la técnica SCAMPER.

- SCAMPER es una técnica de lluvia de ideas en equipo que se utiliza para desarrollar o mejorar productos o servicios. SCAMPER es un acrónimo de Sustituir, Combinar, Adaptar, Modificar, Propósito, Elimina y Reorganizar/Revertir.
- Sustituir: ¿Qué se puede reemplazar? (por ejemplo, componentes, materiales, personas)
    - Ejemplo: si hicieras ventanas para una casa de juegos para niños, podrías sustituir el vidrio por el plástico (por seguridad).
- Combinar: ¿Qué se puede combinar? (por ejemplo, otras características, dispositivos)
    - Ejemplo: los teléfonos celulares han combinado las funciones del teléfono con las cámaras.
- Adaptar: ¿Qué se puede añadir? (como nuevos elementos o funciones)
    - Ejemplo: los coches ahora tienen *wifi* incorporado.
- Modificar: ¿Qué se puede modificar? (por ejemplo, cambiar el tamaño, la forma, el color u otro atributo)
    - Ejemplo: gafas de sol de tamaño reducido para bebés o niños pequeños.

- Propósito: ¿Podría dar un uso diferente al producto, o utilizarlo en otra industria?
    - Ejemplo: durante la pandemia de COVID19, los filtros de café se utilizaron como filtros en máscaras para rostros.
- Eliminar o minimizar: ¿Qué se puede eliminar o simplificar?
    - Ejemplo: quitar los encendedores de los coches para poder utilizar el espacio para los dispositivos de carga.
- Reinvertir: ¿Qué pasaría si se invirtiera el proceso de producción del producto? ¿Qué se puede cambiar o darle la vuelta?
    - Ejemplo: los restaurantes de comida rápida reordenaron el modelo típico de comer y luego pagar para pagar y luego comer.

Descripción de la actividad:

1. Actividad de trabajo colaborativo, en equipos de 5 integrantes los aprendices deberán proponer una lluvia de ideas de negocio centradas en dar solución a necesidades locales nuevas o insatisfechas relacionadas con el programa de formación.
2. Se plantearán 5 ideas de emprendimiento aplicando la técnica SCAMPER.
3. Utilice el formato de **valoración de ideas de emprendimiento** en sus 3 lineamientos orientados a perspectiva persona, Perspectiva mercado, perspectiva recursos, así como la más innovadora y la que se ajustada al su perfil emprendedor, seleccione la idea de mayor ponderación para su siguiente actividad.

Socialice sus respuestas de acuerdo con la técnica socializada, en el ambiente de formación comparta sus propuestas atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Soporte de la actividad: Su evidencia será recibida mediante el documento Excel, si realiza la actividad en su cuaderno o en digital será una imagen y con soporte a la plataforma indicada por su instructor.
Ambiente Requerido: Ambiente asignado para la formación.
Materiales: Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox), hojas de papel, marcadores y lápices, tablero, proyector.

Actividad 5: Desarrollo de Modelos de Negocio con CANVAS

Estructurar y desarrollar un modelo de negocio utilizando la herramienta modelo CANVAS, promoviendo el pensamiento estratégico y la comprensión de los componentes clave de un negocio.

Descripción de la actividad:

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 la carpeta material de apoyo 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 será su producto de entrega final de la competencia, valorado de acuerdo con el instrumento de evaluación compartido en el material de apoyo.

Soporte de la actividad: Su evidencia será recibida mediante la herramienta ofimática de su preferencia con soporte en la plataforma indicada por su instructor.
Ambiente Requerido: Ambiente asignado para la formación.
Materiales: Computador o celular con acceso internet

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

			Evidencias de 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 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	**Conocimiento:** **Técnica:** Inventario de características emprendedoras. **Instrumento:** test para determinar el perfil emprendedor. **Técnica:** Organizador gráfico- de lluvia de ideas de Negocio de acuerdo con la matriz de evaluación **Instrumento:** Lista de chequeo.

			Evidencias de Desempeño - 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. Evidencias de Producto:** - Presenta propuestas empresariales y de negocio innovadoras que responda a las necesidades del contexto.	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 **Desempeño:** - Aplica acciones de emprendimiento	**Desempeño:** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **Producto:** **Modelo CANVAS** **Instrumento:** Lista de Chequeo

				de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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 BILBIOGRÁFICOS

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Anabelly Alarcon C**	**Instructor de emprendimiento**	**Comercio y Servios regional Cauca**	**Febrero de 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	

	Alexandra Carolina Bolaños Quisoboni	Instructor de Emprendimiento	Comercio y Servicios Regional Cauca	Abril/2024	Actualización técnicas pedagógicas.