**PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL**

**FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE**

## 1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: COMPLEMENTARIO IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO
- **Código del Programa de Formación**: 62120005
- **Nombre del Proyecto**:
- **Fase del Proyecto**:
- **Actividad de Proyecto**
- **Competencia:** 4718 - COORDINAR PROYECTOS DE ACUERDO CON LOS PLANES Y PROGRAMAS DE LA EMPRESA
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:
  - 199550 - Desarrollar la mentalidad emprendedora, empresarial y de liderazgo del estudiante.
  - 199553 - Reconocer el personal como emprendedor y líder ético con integridad perceptiva, pensamiento creativo.
  - 199554 - Desarrollar la oportunidad de negocios partiendo de la idea identificada formular de manera objetiva el plan de negocio.
  - 199556 - Identificación del proceso creativo y su aplicación a nivel empresarial. Generar dentro de los participantes conciencia innovadora.
  - 199548 - Construir el perfil del plan de negocio.
  - 199549 - Realizar el estudio legal de la empresa
  - 199552 - Describir las necesidades de desarrollo humano y crecimiento económico del entorno.
  - 199551 - Establecer el proceso de producción y su estrategia.
  - 199555 - Definir el tamaño y la ubicación de la empresa o unidad productiva propuesta.
  - 199557 - Elaborar el estudio económico financiero del plan de negocio.

- **Duración de la Guía:** 40 Horas

## 2. PRESENTACIÓN

Bienvenido(a) a la Guía de Aprendizaje 1.

Un aspecto que define al emprendedor, ya sea el que está montando una empresa o el que lanza nuevas Ideas de negocio para consolidarlas, es su capacidad de identificar nuevas oportunidades de negocio, sobre todo, de ir más allá y dedicarse a trabajar para aprovecharlas. Surgen unos interrogantes como estos: ¿Cómo hacerlo? ¿Qué opciones tengo?

Para iniciar cualquier proyecto de emprendimiento, es necesario, como primer paso, identificar la idea de negocio, que ha de ser el objeto del proyecto y sobre la cual se debe trabajar.

Algunos expertos consideran que la idea de negocio es la parte más importante de un proyecto, concepto que es válido, pero no definitivo, puesto que la idea es tan importante como el equipo que la desarrolla.

Aunque las ideas, en algunos casos han sido el resultado de una "inspiración" no siempre suele suceder. Las ideas se deben identificar, se deben buscar, y para ello existen unos parámetros que nos pueden guiar.

- Para considerar una buena idea de negocio, es esencial que reúna al menos estas características:
- Poseer un valor que la haga especial y que marque la diferencia con las otras, ojalá sea única e innovadora.
- Debe responder a una necesidad o necesidades manifiestas por el consumidor o grupo de consumidores potenciales.
- Debe ser rentable, para que el negocio se mantenga vigente en el tiempo.
- No obstante, hay que dejar claro que, no todas las ideas deben ser innovadoras, originales o revolucionarias, pues estos aspectos no son necesariamente sinónimo de idea exitosa.

Con estas pautas se pretende que el Aprendiz adquiera la capacidad y destreza para distinguir con mayor facilidad qué **ideas de negocio** se debe desechar teniendo en cuenta cuáles puede considerar para iniciar su análisis evaluando la aplicabilidad o puesta en marcha de la misma. A partir de la elección que decida, ya puede ir pensando en desarrollar un plan de negocio para su futura empresa.

En la presente guía de aprendizaje, se abordarán los conceptos necesarios para alcanzar los conocimientos propuestos en el resultado de aprendizaje "*Formular la etapa de factibilidad del proyecto incluyendo el estudio de mercado, técnico, organizacional, legal y financiero teniendo en cuenta parámetros de sostenibilidad durante su vida útil*". Lo anterior se abordará desde el desarrollo de la actividad de aprendizaje: "*Reconocer la idea de negocio con base al nivel de desarrollo del producto o servicio y las tendencias de crecimiento del mercado, teniendo en cuenta, características económicas, geográficas, estabilidad política, legal y cultural*".

Para realizar las evidencias correspondientes a esta actividad de aprendizaje, es necesario revisar los materiales del programa, explorar los materiales complementarios y realizar consultas en internet si es necesario.

## 3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es):

### 3.1 Actividades previas.

El instructor explicará de que se trata la evaluación de reconocimientos de aprendizajes previos, (Proceso mediante el cual el instructor evalúa aprendizajes que han sido adquiridos en el pasado por el Aprendiz, que refiere a lo que ¨sabe¨, ¨sabe hacer¨ y es) mediante un preguntario y conversatorio con la participación activa de todos los aprendices enmarcado en las necesidades y expectativas de negocio que tiene cada uno.

### 3.2 Actividades de Reflexión Inicial

Antes de iniciar a desarrollar la actividad 1, es importante reflexionar sobre lo que conoce acerca de las oportunidades de negocio, indague y pregunte a un empresario, ¿Cómo inicio el negocio? ¿Qué dificultades se le presentaron cuando inicio el negocio?

Esta reflexión le permitirá ir comprendiendo cómo se debe identificar una buena idea de negocio y cómo debe actuar un futuro emprendedor o empresario.

Luego de analizar los interrogantes de reflexión inicial, conteste las siguientes preguntas en el foro de contextualización en la plataforma territorium (https://sena.territorio.la/perfil.php?id=888565); esta evidencia tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo del tema del resultado de aprendizaje tratado en esta guía, por lo tanto, no es calificable.

- ¿Qué se entiende por ser emprendedor?
- ¿Qué se debe hacer primero antes de iniciar un proyecto emprendedor?
- Identifique las características a considerar para una buena Idea de negocio.

El foro se encuentra disponible en menú principal/foros de discusión/ foro de contextualización 1: Foro temático: Lluvia de ideas “Identificación idea de negocio”. Esta actividad no es evaluable, pero le

servirá para ir explorando los temas que se abordarán en el desarrollo de la actividad de aprendizaje 1.

**3.3 Actividades de Apropiación**

Evidencia de desempeño. Actividad 1 - Evidencia 1.

Ejercicio Práctico: Idea de negocio

Luego de realizar la lectura comprensiva del resumen del libro “Lo que Vendrá” de Luis del Prado, elabore un documento escrito en word de máximo dos hojas, respondiendo a las siguientes preguntas:

Elija un producto y enga en cuenta:

- Toda idea de negocio debe generar un cambio en la historia.
- Una idea de negocio amerita definir claramente estos aspectos:

  a) ¿Cuál es el producto? “Qué piensa ofrecer”.

  b) ¿Para quién? “Está pensado”.

  c) ¿Para qué? “En términos de necesidad y utilidad”.

  d) ¿Cómo? “Producir o generar el producto ofrecido”.

  e) ¿Por qué los clientes lo preferirán?

Posteriormente ingrese a la pestaña: Actividad 1 - Evidencia 1, diríjase a “Adjuntar archivo” escriba en “Comentarios” y cuando finalice seleccione “Enviar”, para hacer llegar el informe al instructor.

**3.4 Actividades de transferencia del conocimiento Evidencia de producto**

Evidencia de desempeño.
Actividad 2 - Evidencia 2. Taller: Matriz DOFA.

Estimado Aprendiz, para esta evidencia deberá elaborar y presentar una Matriz DOFA donde se evidencie el análisis de su idea de negocio teniendo en cuenta, las variables que la componen y la conjugación de las mismas con el fin de definir la estrategia o estrategias más apropiadas para el logro del objetivo propuesto.

Para asegurar un buen resultado, se solicita, que antes de su presentación, haber dado lectura al material de formación 2 y complementario. Para el desarrollo de la matriz es necesario contar con la identificación y descripción plena de los componentes de la Matriz DOFA, que intervienen en el proyecto que ya identificó. Los componentes están descritos en el material de formación 2.

Continuando con la matriz DOFA realizada anteriormente, ahora debe enfocar las estrategias a aplicar, teniendo en cuenta aspectos como: estructura del mercado (precios, competencia, consumidores, entorno etc), tipo de mercado (Oligopolio, monopolio, libre competencia etc), dónde va a participar y los factores diferenciales del producto o servicio.

Identifique claramente los aspectos que le permitirán enfocar y plantear las estrategias.

Ahora conjugue o combine esas variables para determinar las estrategias a seguir en cumplimiento del logro propuesto.

Para conjugar las variables y poder plantear las estrategias DO, FO, DA y FA, y las actividades o acciones que debe desarrollar durante el proceso de ejecución del proyecto, tenga en cuenta estas orientaciones:
**FO:** Fortalezas internas, con el fin de aprovechar las oportunidades.
**DO:** Mejorar las debilidades internas, aprovechando las oportunidades**.**
**FA:** Fortalezas internas con el fin de evitar y reducir al máximo el impacto de las amenazas externas**.**
**DA:** Describa las debilidades y cómo evitar las amenazas externas.

Tome como referente la matriz DOFA que se desarrolló, con el objetivo de conjugar las variables y plantear las estrategias a seguir, de igual forma, describa las conclusiones obtenidas de esta evidencia, respecto a las acciones que tomará en el manejo de las amenazas del entorno.

a) Describa y relacione las variables Internas: Debilidades que considere afectan su desarrollo o ejecución y las fortalezas que considera tiene su proyecto o negocio.

**VARIABLES INTERNAS**

| Objetivo del Análisis de Idea de Negocio: | Debilidades: | Fortalezas: |
|---|---|---|
| Identificar los elementos básicos para la transformación de la oportunidad de negocio en una actividad empresarial. | Relacione los aspectos que considere son limitaciones para su idea de negocio y que podrán afectar su desarrollo. (Escasez de recursos económicos, mercado local reducido, el entorno solo cuenta con poca población, altos costos de distribución, no hay proyectos de inversión en la región). | Escriba todas los aspectos internos que considere, darán a la idea del negocio una ventaja competitive sobre otras Tecnología de punta, Productos de mayor calidad, ubicación del punto de venta más accesible al público etc.) |

b) Describa y relacione las variables externas, identificando las oportunidades que consideran son favorables para el proyecto y relacione las amenazas que considere pueden afectar el desarrollo para alcanzar las metas propuestas.

| OPORTUNIDADES: | ESTRATEGIA - DO: | ESTRATEGIA - FO: |
|---|---|---|
| Relacione las circunstancias y eventos externos que se presentan en el momento y los que están en proceso de presentarse en el entorno del negocio y que traerán un buen aporte al desarrollo de la idea de negocio. (Oportunidad de difundir el marketing, en el mercado empresas clientes) apostándole a las herramientas tecnológicas (Multimedia) para generar ventajas competitivas, facilidad de comunicar a los clientes de manera original el alcance de la actividad, Población demandando respuestas y soluciones a sus necesidades, uso de las redes virtuales, contar con herramientas de análisis de resultados, la globalización de las telecomunicaciones ) | Registre las metas, actividades o las acciones que se debe plantear para alcanzar el objetivo propuesto para su idea de negocio o proyecto**,** y que considere superará las debilidades. | En este plano plasme las actividades o acciones que se deben llevar a cabo para lograr el objetivo, aprovechando las oportunidades**.** |

| AMENAZAS: | ESTRATEGIA - DA: | ESTRATEGIA- FA: |
|---|---|---|
| Registre las amenazas Externas que probablemente afecten su desarrollo para lograr el objetivo del proyecto. (Facilidad de ingresar al mercado competidores potenciales, empresas pueden diseñar y desarrollar sus propios proyectos iguales o similares en el entorno, servicio relativamente nuevo y las empresas no lo consideran imprescindible o necesario, compartir el mercado actual, posible reducción de demanda ) | En este espacio escriba las metas, actividades y las acciones necesarias para el logro del objetivo, teniendo en cuenta las debilidades y amenazas que le afectan. | Registre las metas y acciones a ejecutar con el fin de minimizar las posibles amenazas que torpedean su buen desarrollo, en busca del objetivo propuesto.<br><br>Apóyese en las fortalezas para minimizar las Amenazas. |

**Para la entrega del documento, realice el siguiente procedimiento:**

**Ingrese con su usuario y clave a la plataforma Territorium**

- De clic en el enlace “Actividad 2” la cual se encuentra en el menú principal.
- Ubique el enlace: “Actividad 2 – Evidencia 1”. Documento. Matriz DOFA.
- Guarde en su pc el documento en word.
- Para enviar el documento haga clic en **examinar** mi equipo y adjunte el archivo con el documento elaborado.
- De clic en **enviar**.

**3.5 Ambiente Requerido:**

Ambiente virtual de aprendizaje.

**3.6 Materiales:**

Material de formación .

**4. Actividades de evalaucion**

| Evidencias de Aprendizaje. | Criterios de Evaluación. | Técnicas e Instrumentos de Evaluación. |
|---|---|---|
| Evidencia de Desempeño. Actividad 1 - Evidencia 1. Ejercicio práctico: Idea de negocio.<br><br>Evidencia de Producto. Actividad 1 - Evidencia 2. Taller: Matriz DOFA | — Identifica ideas creativas e innovadoras de acuerdo con los sectores de negocio, segmentos potenciales y visión organizacional.<br>— Analiza las variables del nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento del sector, considerando la estructura, las variables de segmentación y el macroentorno<br>— Analiza las oportunidades y amenazas del mercado, el comportamiento de la oferta y la demanda en mercados potenciales, analizando a partir de métodos estadísticos, para generar las ideas de negocio. | Técnica: Ejercicio práctico Instrumento: Lista de chequeo.<br><br>Técnica: Taller Instrumento: Lista de chequeo. |

## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

**Foro:** Se describe foro como la reunión que se celebra para discutir asuntos de interés, para intercambiar ideas. Foro es grupal y está dirigido por un moderador. Es una técnica de comunicación oral.

**Idea de negocio:** Los proyectos inician con una idea emprendedora, apoyada en una oportunidad.

**Lluvia de ideas:** Denominada tormenta de ideas es una herramienta empleada para facilitar el surgimiento de nuevas ideas, en busca de dar solución a una necesidad o problema planteado. La técnica consiste en generar una mayor cantidad de ideas en un tiempo determinado, para responder a un problema o una oportunidad productiva.

**Oportunidad de negocio:** Oportunidad que se presenta para iniciar un negocio, lanzar un nuevo producto al mercado, o incursionar en un nuevo sector de negocio. Ejemplo de oportunidad de negocio es cuando se identifica una necesidad de mercado insatisfecha, y se cuenta con la tecnología y la capacidad financiera necesaria para producir el producto que pueda satisfacer dicha necesidad.

**Plan de negocio:** Es un modelo de negocio, el cual incorpora los objetivos, las estrategias a seguir y representa una iniciativa productiva. Debe ser dinámico y requiere de permanente actualización.

**Extrapolación:** Aplicación de un criterio conocido a otros casos similares para extraer nuevas conclusiones. La base de la extrapolación es el conocimiento reciente del desarrollo de un fenómeno o evento.

**Estrategias:** Son herramientas con las cuales cada unidad de negocio espera alcanzar sus metas, pero también para mantener sus buenas relaciones con proveedores, clientes y talento humano.

**Mercado Marketing:** Es una forma de organizar un conjunto de procesos o acciones en el momento de crear un producto o servicio, comunicando y entregando valor a los clientes o usuarios y su finalidad; beneficios para la empresa generando satisfacción a las necesidades de los clientes.

## 6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS


- Emprende Pyme (2016) *La idea de negocio.* Obtenido de: *https://www.emprendepyme.net/crear- empresa/idea-de-negocio*
- Emprende Pyme (2016) Ideas emprendedoras. Obtenido de: https://www.emprendepyme.net/ideas-emprendedoras.html
- Emprende Pyme (2016) *Ideas de Negocio Innovadoras.* Obtenido de: *Ideas de Negocio Innovadoras.* Obtenido de: https://www.emprendepyme.net/ideas-de-negocio-innovadoras.html
- Rodríguez Valencia, J. (2002) *Administración de pequeñas y medianas empresas*, México, Thomson Learning. Obtenido de:
- http://www.uaq.mx/servicios/desacad/tutorias/documentos/Rodriguez_Valencia.pdf

- Harris J. (2003) *Manual Diseño y Elaboración de Planes de Negocios para Micro yMedianos Empresarios Rurales*. Obtenido de:
- http://infolactea.com/wp-content/uploads/2015/03/239.pdf
- Moore, S, Juan. (2005) *Manual de plan de negocios: La carta de navegación para el éxito.* Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo, Perú, Lima. Obtenido de: https://zenempresarial.files.wordpress.com/2009/12/manual-de-plan-de-negocios.pdf

— Chapman, Alan. (2004). *Análisis DOFA y análisis PEST* Herramienta de análisis PEST: Obtenido de: http://docplayer.es/12344917-Analisis-dofa-y-analisis-pest-por-alan-chapman.html
— Urick (1964). *Matriz Dofa*. Obtenido de: http://www.degerencia.com/articulo/analisis_dofa_y_analisis_pest .
— Fred R. David, (2008). *Conceptos de Administración Estratégica*. Edit. Prentice

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|---|---|---|---|---|
| Autor (es) | César Hernández Flórez | Experto Transversal Emprendimiento | Centro de Servicios Empresariales y Turísticos del SENA Regional Santander | 31/08/2017 |

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

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|---|---|---|---|---|---|
| Autor (es) | Edwin Iznardo Camargo Mojica. | Guionista - Productor de medios audiovisuales. | SENA Regional Boyacá CEDEAGRO. Línea de Producción Boyacá. | Junio de 2018 | Ajustes ortográficos y de contenidos al nuevo formato de guía de aprendizaje. |
| | Johanna Martínez Aragón. Janet Lucía Villalba Triana. | Asesoras pedagógicas. | | | |
| | Zulma Yurany Vianchá | Senior línea de producción. | | | |

| | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | Rodríguez. | | | | |
| | Eduardo Cesar Timana Salamanca | Instructor Gestion Empresarial | Regional Huila<br><br>CDATH | Abril 16 de 2020 | Ajuste a actividades de desempeño |