PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Tecnólogo Producción Agropecuaria Ecológica.
- **Código del Programa de Formación**: 722143
- **Nombre del Proyecto**: Establecimiento de cultivos agropecuarios integrales como estrategia de seguridad alimentaria en el área de influencia del SENA La Plata.
- **Fase del Proyecto**: Planeación.
- **Actividad de Proyecto**: Diseñar el plan de fortalecimiento a modelos productivos agropecuarios sostenibles en el occidente del departamento del Huila.
- **Competencia:** 230101031 - Gestionar proyectos empresariales rurales sostenibles.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:
  - Evaluar ideas de negocios empresariales rurales según técnica establecida.
  - Definir componentes del proyecto.
  - Elaborar proyecto según necesidades de la comunidad e información técnica, administrativa y financiera.
  - Implementar proyecto según estrategias de desarrollo.

Duración de la Guía: 78 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 los resultados de aprendizaje: Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social, Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social; Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado; Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

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.

Diagnostico: mis atributos empresariales

El propósito de esta actividad tiene como fin dentificar las competencias y cualidades emprendedoras en el emprendedor SENA, este cuestionario le tomará de 10 a 15 minutos en su diligenciamiento.

- Este cuestionario cuenta con 28 preguntas.
- Lea cuidadosamente cada una de las preguntas, marque de forma objetiva de acuerdo a lo que considera que se acomoda más a su perfil en cada pregunta.

En el siguiente link; http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html, encontrarás el "Tets de cualidades Emprendedoras", donde debe hacer clik según su criterio de acuerdo con la siguiente escala:

- A veces
- De acuerdo
- En desacuerdo

Luego de le arrojará los resultados del "test de cualidades emprendeoras"; el cual, debe descargar y guardar siguiendo estos pasos:

1. Haga click en este ícono al final de sus resultados.



2. En el panel imprimir, vaya a la opción cambiar y elija guardar.

3. Y por último anéxelo en la actividad "Diagnóstico mis atributos empresariales" de la plataforma Territorium.

Los resultados se evaluaran con la siguiente escala y nivel de importancia según el semáforo:

si el resultado esta entre:



Se realizará una discusión dirigida acerca de los resultados obtenidos.

Ahora bien, teniendo en cuenta nuestro conocimiento y experiencia respondamos las siguientes preguntas mediante el juego la ruleta orientado por el instructor.

1. Que entenemos por idea de negocios:
2. Que entendemos por emprendimiento:
3. Qué tipos de emprendimiento conoce, mencione ejemplos:
4. Que significa ser empresario.

5. Qué considera usted que marca la diferencia en el momento de emprender?
6. Mencione una habilidad del emprendedor
7. Qué es innovación
8. Qué es creatividad
9. Cuál considera es la diferencia entre idea de negocios y emprendimiento
10. Para usted qué es resiliencia

Además observemos la siguiente imagen y definamos las hablidaes del emprendedor



Ahora observemos los siguientes videos y definamos cuales han sido los factores de éxito de la empresa crepes & wafles, escríbles en el papel y pega en el tablero.

https://www.youtube.com/watch?v=nrs7hc-0c1E

3.2 Actividades de Reflexión Inicial

La innovación y la creatividad

Visualice el video A Day Made of Glass. Made possible by Corning. (2011) : https://www.youtube.com/watch?v=6Cf7IL_eZ38

Teniendo en cuenta este video ¿ cuál consiera es la innovación?

Teniendo en cuenta que nos encontramos en la cuarta revolución industrial ¿que avance tecnológico considera se visualiza en el video?

Ahora los invito a que visualicemos el video “Te atreves a sonar”.

https: //www.youtube.com/watch?v=8LwvuQkAGcA

Teniendo en cuenta este video responda las siguientes preguntas.

¿Que es una zona zona de confort? mencione un ejemplo.

¿Cual es la zona de pánico?

¿Cual es la zona de aprendizaje?

¿Que es el miedo?.
Esta actividad se realiza en el ambiente de aprendizaje.

3.2.1. Caso práctico para identificar problemas, oportunidades y posibles soluciones.

Don Gabriel es un productor de fruta ubicado en el municipio de La Argentina; quien cuenta con 20 has de tierra con siembras de guayaba, tomate de árbol, mora, cholupa, granadilla, pitahaya y aguacate. Debido al alza en los precios de los insumos, de la mano de obra, alto costo del transporte y bajo precio de la fruta, resultando más costoso recogerla y transportarla que venderla, don Gabriel decide no vender más ocasionando sobreproducción y desperdicio de la fruta; además, tiene una deuda con el banco Agrario considerando la idea de vender la finca. ¿Cómo podemos ayudar a don Gabriel a que desista de venderla y aproveche los recursos disponibles que tiene haciendo de la finca una empresa productiva?. Haga grupo de máximo 4 personas, desarrolle el caso y sustente ante sus compañeros.

1. Define nombre del equipo
2. Identifique el problema, oportunidad o necesidad
3. Identifique posibles soluciones
4. Sustente la propuesta ante sus compañeros

Posteriormente ingrese a la pestaña: **Actividad 1 "Caso práctico don Gabriel"** de la plataforma territorium-Evidencia 1, diríjase a "Adjuntar archivo" escriba en "Comentarios" y cuando finalice seleccione "Enviar", para hacer llegar el informe al instructor.

Ahora bien con el ánimo de incentivar a los aprendices a plasmar una propuesta de proyecto innovador partiendo de las necesidades del mercado desarrolle el siguiente reto:

Escoge 6 piezas de lego y piensa en tu mascota preferida resaltando en ella todo los beneficios que tiene, características y capacidades. Por último algo que le gustaría que tuviera la mascota que en el momento no tiene.

Tiempo de construcción 2 minutos.

Una vez tenemos claro que no vendemos productos o servicios sino los beneficios los invito a que desarrollemos el siguiente taller en clase.

3.2.2. Taller -Proyecto innovador. Para la siguiente actividad organice equipos de trabajo de máximo 4 personas, lea y desarrolle el siguiente taller:

La empresa innovation está buscando emprendedores que generen ideas innovadoras que se puedan convertir en productos los cuales deben **estar pensados en las necesidades del mercado** para lo cual abre la convocatoria para que usted y su equipo de trabajo presente una propuesta de producto para lo cual tiene 20 minutos para la planeación, 20 minutos para la construcción y 2 minutos para la sustentación.

- Identificar posibles problemas, necesidades u oportunidades del entorno.
- Tomar la decisión en equipo de la propuesta que más les guste.
- Identificar una posible solución (idea)
- Construir con legos (prototipo de la solución)
- Definir los beneficios
- Colocar un nombre a la propuesta…. Recuerde que debe tener relación con la propuesta.
- Vender la idea

Posteriormente ingrese a la pestaña: **Actividad 2 "Taller -Proyecto innovador"** de la plataforma territorium- Evidencia 2, diríjase a "Adjuntar archivo" escriba en "Comentarios" y cuando finalice seleccione "Enviar", para hacer llegar el informe al instructor.

3.2.3. De la lectura resumen del libro "Lo que Vendrá" de Luis del Prado, elabore de manera grupal una exposición con 3 tendencias del futuro que más le hayan gustado del libro presentando ejemplos de emprendimientos en el contexto nacional, regional o local. Exponga ante sus compañeros y suba a plataforma la actividad en PDF.

Posteriormente ingrese a la pestaña: **Actividad 3 "De la lectura del libro lo que vendrá"** de la plataforma territorium- Evidencia 3, diríjase a "Adjuntar archivo" escriba en "Comentarios" y cuando finalice seleccione "Enviar", para hacer llegar el informe al instructor.

3.3. Actividades de Apropiación

3.3.1. Ideación y validación:

1. Analice en su entorno oportunidades, necesidades o problemas para lo cual haga uso de la metodología de lluvia de ideas.
2. Elija el problema principal.
3. Elija cuatro posibles soluciones al problema principal haciendo uso de lluvia de ideas.
4. Una vez identificadas las posibles soluciones valórelas teniendo en cuenta las siguientes variables en una escala de 1 a 5 siendo 5 el mayor valor, para lo cual el instructor entregará el documento soporte.

Variables internas:

1. ¿ Cuento con conocimientos para desarrollar la idea de negocios?
2. ¿ Cuento con afinidad y experiencia?
3. Para quien está pensado? ¿Tengo plenamente identificado el mercado?
4. ¿Conozco los niveles de rentabilidad que me puede generar el negocio?
5. ¿Tengo identificado o cuento con la tecnología necesaria para mi negocio?
6. ¿Tengo la capacidad de desarrollar mi negocio?
7. ¿Mi propuesta de negocios es innovadora?

Variables externas:

1. ¿Tengo claro en donde va a estar localizado mi negocio?
2. ¿Tengo en cuenta las tendencias del mercado?
3. Qué instituciones pueden apoyarme?
4. ¿Quiénes serán mis proveedores?
5. ¿Tengo claro quien es mi competencia directa e indirecta?

La posible solución que más puntaje tenga será la idea de negocios con la cual se trabajará.

Posteriormente ingrese a la pestaña: **Actividad 4 "Ideación y validación"** de la plataforma territorium-Evidencia 4, diríjase a "Adjuntar archivo" escriba en "Comentarios" y cuando finalice seleccione "Enviar", para hacer llegar el informe al instructor.

El instructor realizará presentación de innovación y creatividad con cuya información se requiere desarrolle el siguiente taller :

Toma tu iniciativa empresarial y determina que elementos de innovación pueden tener; desde el punto de vista de mejora significativa en el producto y/o servicio, en la forma de mercadear o en el proceso.

3.3.2. 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.

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, desconocimiento y poca experiencia en la idea de negocios, poca formación en el área que le brinde las competencias para iniciar).	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, se cuenta con un producto mínimo viable, se tiene conocimiento del mercado, se cuenta con formación y experiencia que le aporten a la idea de negocios, 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: 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, oportunidad de expandir el mercado, o baja competencia, mercados con nivel bajo de innovación, etc.)	**ESTRATEGIA - DO:** 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.	**ESTRATEGIA - FO:** En este plano plasme las actividades o acciones que se deben llevar a cabo para lograr el objetivo, aprovechando las oportunidades**.**
AMENAZAS: 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, mercado local reducido, el entorno solo cuenta con poca población, altos costos de	**ESTRATEGIA - DA:** 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.	**ESTRATEGIA- FA:** 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. Apóyese en las fortalezas para minimizar las Amenazas.

distribución, no hay proyectos de inversión en la región.		

Posteriormente ingrese a la pestaña: **Actividad 5 "Matriz DOFA de la propuesta empresarial"** de la plataforma territorium- Evidencia 5, 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

Ahora bien como ya tenemos definida la idea de negocios con la cual vamos a trabajar y hemos realizado la matriz DOFA ahora vamos a formular la propuesta de negocios para lo cual el instructor hará entrega de dos facilitadores el primero un documento en Word para formular el texto de la propuesta y un documento en Excel para realizar las proyecciones financieras y tener claridad de esta forma cuánto vale el plan de negocios, quienes son los clientes, cúal es la propuesta de valor entre otros aspectos.

3.4.1. Identificación idea de negocios

En el numeral 3.3.1. se hizo proceso de ideación y validación ahora los invito a que en el facilitador escribamos el problema, oportunidad o necesidad definida y la solución que tuvo más puntaje con la cual vamos a trabajar y ahora defina el mercado objetivo, en quién está pensado el producto para lo cual el instructor orientará las formas de recolección de información entre ellos las fuentes primarias y las secuendarias solicitando realice un modelo de encuesta el cual se debe aplicar, tabular y analizar.

Posteriormente ingrese a la pestaña: **Actividad 6 "Identificación de la idea de negocios y análisis de la encuesta"** de la plataforma territorium- Evidencia 6, diríjase a "Adjuntar archivo" escriba en "Comentarios" y cuando finalice seleccione "Enviar", para hacer llegar el informe al instructor.

3.4.2. Análisis del sector y tendencias de crecimiento

Realice análisis del sector de su propuesta de negocios a nivel nacional, departamental y municipal así como análisis de las tendencias de crecimiento de su propuesta de negocios para lo cual los invito a realizar consulta a través del buscador Google con fuentes confiables. Para hacer el análisis local posiblemente no se encuentre información por internet por tanto se debe hacer un análisis con empresas como la Cámara de Comercio, la Alcaldía municipal, empresarios que estén en el sector y mediante la observación.

Posteriormente ingrese a la pestaña: **Actividad 7 "Análisis del sector y tendencias de crecimiento"** de la plataforma territorium- Evidencia 6, diríjase a "Adjuntar archivo" escriba en "Comentarios" y cuando finalice seleccione "Enviar", para hacer llegar el informe al instructor.

3.4.3. Análisis de la competencia y propuesta de valor

La instructora realizará orientación acerca de las variables a tener en cuenta para realizar el análisis de la competencia así mismo realizará exposición que permita definir su propuesta de valor. Una vez se realice esta actividad se debe anexar en la plataforma territorium como **actividad 8 Análisis de la competencia y propuesta de valor.**

3.4.4. Estrategias de mercadeo

La instructora hará una presentación que permita definir las estrategias de mercadeo para la propuesta de negocios teniendo en cuenta las siguientes variables: producto, precio, plaza, promoción. De igual forma se debe definir el componente innovador que tendrá la propuesta teniendo en cuenta que se puede hacer en el producto, en el proceso, en el modelo de negocios o en la forma de vender. De igual forma se listarán los avances que se tengan a la propuesta. Una vez se desarrolle la actividad se debe anexar a la plataforma territorium **como actividad 9 Estrategias de mercadeo.**

3.4.5. Proyeccion de ventas y costos.

Teniendo en cuenta en análisis del estudio de mercados, las tendencias de crecimiento y la experiencia en la propuesta de negocios, realice la proyección de ventas para lo cual la instructora previamente realizará explicación con ejercicio práctico haciendo entrega de un facilitador y luego cada aprendiz lo aplica a su propuesta de negocios. De igual forma liste los costos (insumos, materias primas y mano de obra) requeridos teniendo en cuenta la proyección de ventas**. Una vez se desarrolle la actividad se debe anexar a la plataforma territorium como actividad 10 proyección de ventas y costos.**

3.4.6. Requerimientos de infraestructura, maquinaria y equipo

Teniendo en cuenta en análisis de la proyección de ventas liste los requerimientos de infraestructura, maquinaria, equipo, adeucaciones e instalaciones para su propuesta de negocios para lo cual es necesario que se realice una cotización de estos elementos para que sea acorde a condiciones reales. Una vez desarrolle esta actividad **se debe anexar a la plataforma territorium como actividad 11 "Requerimientos de infraestructura, maquinaria y equipo.**

3.4.7. Análisis financiero

Una vez se define la proyección de ventas, costos, gastos, infraestructura, maquinaria y equipo se realiza la proyección financiera para identificar la viabilidad que tiene la propuesta de negocios la cual se debe consignar en el facilitador entregado por la instructora. La instructora realizará presentación de fuentes de financiación.

3.4.8. Actores externos que apoyan el emprendimiento y proceso productivo

Realice un análisis en el sector de los actores que pueden apoyar su emprendimiento y la forma de hacerlo. Para este análisis tenga en cuenta el sector productivo, empresas públicas, privadas, gremios, entre otras entidades. De igual forma, realice el paso a paso del proceso productivo para su producto o servicio contemplado enla propuesta de negocios. Una vez desarrolle esta actividad **se debe anexar a la plataforma territorium como actividad 12 "Actores externos que apoyan el emprendimiento y proceso productivo.**

Querido aprendiz una vez haya desarrollado estas actividades usted tiene en sus manos una propuesta de

negocios que debe llevarlo al hermoso camiso del emprendimiento, no dejemos que esta información se quede en un documento sino que trascienda y sea un generador de empleo.

3.5 Ambiente Requerido:

Ambiente presencial 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. 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. — Analiza las variables del nivel de desarrollo, la tendencia de crecimiento del sector, considerando la estructura, las variables de segmentación y el macroentorno — 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. 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)	Eduardo Cesar Timana Salamanca	Instructor area Gestión Empresarial	Centro de Desarrollo Agroempresarial y Turisitico del Huila Regional Huila	30/04/2021

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
	Diana Mireya Liscano Cardosos	Instructor área de emprendimiento	Centro de Desarrollo Agroempresarial y Turisitico del Huila Regional Huila	21-02-2022	Actualización de actividades de reflexión y de conocimiento.