PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS
- Código del Programa de Formación: 12210015
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- Fase del Proyecto (si aplica): N/A
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- Competencia: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación
- Resultados de Aprendizaje:
    - Determinar las actividades a formular de acuerdo con el diseño metodológico y necesidades de la empresa.
    - Formular proyecto de acuerdo con técnicas y metodologías de investigación
    - Analizar la información recopilada teniendo en cuenta las técnicas de investigación, el tipo de proyecto y normativa.
    - Definir actividades de mejora según cronogramas establecidos y metodología de investigación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje; 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Con la formulación de un proyecto de inversión se busca la solución con diferentes ideas creativas a un problema de manera inteligente, permitiendo resolver necesidades humanas y organizacionales, permitiendo evaluar las alternativas encontradas que faciliten realizar inversiones utilizando metodologías con diversos enfoques, destinadas toda ellas a satisfacer las necesidades de la organización.

El proyecto como plan permite distribuir los recursos con los que dispone la organización para la producción de bienes y servicios útiles al ser humano y a la sociedad. Es por ello por lo que la

evaluación de un proyecto de inversión se centra en conocer su rentabilidad económica y social, de tal manera que asegure resolver una necesidad humana en forma eficiente, segura y rentable.

Este programa pretende satisfacer las necesidades de los emprendedores, poder realizar y evaluar un proyecto ya sea empresarial o de inversión, para que se tengan las bases de la investigación y formulación de las diferentes actividades.

Teniendo en cuenta el enfoque de inclusión que se va a adelantar permitir de la mejor manera a los participantes poder generar una propuesta con el ánimo de ser apoyada por fuentes de financiación local.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Reconocimiento del proceso de ideación: Desarrollar conocimientos para identificar una idea de negocio.

Descripción de la actividad: Cada aprendiz realizara la presentación de su propuesta o idea de negocio inicial y se generaran preguntas orientadoras que permitan evaluar frente a la toma de decisión para la realización de mi idea de negocio evaluando de manera cualitativa e identificando el valor agregado de mi idea a través de las siguientes preguntas, las cuales deben de responder y presentar en plenaria.

a). ¿Cómo se puede mejorar mi producto o servicio para adecuarlo a las necesidades del comprador o usuario?

b). ¿Cómo se puede adaptar mi producto o servicio a las condiciones de producción, comercialización o procedimiento de mi cliente?

c). ¿Qué puedo hacer distinto frente a la competencia para ofrecer un mejor precio y una mejor calidad?

d). ¿Qué sugerencias puedo recibir de los clientes actuales para cambiar o adaptar el producto o servicio?

e). ¿Puedo crear variaciones del producto o servicio actual de tal forma que tenga más utilidad a mis clientes o de respuestas a necesidades especifica?

Ambiente requerido: Aula de clases

Estrategias o técnicas didácticas activas: Foro de discusión

Materiales de formación: Cuaderno de apuntes, hojas marcadoras

Material de apoyo:

Duración de la actividad: 8 horas.

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

Descripción de la actividad:

El instructor explica a los aprendices sobre la importancia de preparar, investigar y llevar a cabo acciones necesarias con rigor y disciplina que permita tener en cuenta las etapas para formular el proyecto, la importancia que amerita conocer el ámbito legal y ambiental de su negocio, situándose principalmente en el mercado objetivo, que los lleve a pensar cuales serían los mejores clientes, para tal fin cada aprendiz deberá realizar los siguientes cuadros

DEFINIR EL MERCADO OBJETIVO:

PRGUNTA	EXPLICACION
Define quien o quienes son las persona, familias o empresas que más necesitan tu producto.	En función del uso de tu producto o servicio define quien es el usuario principal, su rango de edad sexo, y otras características que consideres adecuadas.
¿Cuántos clientes crees que tendrá tu negocio?	Investiga en el DANE, cuantas personas familias o empresas hay en tu ciudad con las características del punto anterior. Para empezar, investiga sobre tu localidad, barrio o zonas cercanas a tu negocio.
¿Dónde están ubicados tus clientes o donde acostumbren a comprar sus productos o servicio?	En un mapa de tu ciudad, barrio o comuna localiza los sitios clave donde puedes ofrecer tus productos o servicios.
Define cuantos productos o servicios podrías vender al mes	Define una unidad de medida de tus productos en general; por ejemplo, si es un restaurante puede ser: Almuerzos/al mes. Con base en la información anterior haz una aproximación de cuantos podría vender al mes.
¿En que estrato vas a vender tus productos y cuanto puedes cobrar por ellos?	Define el estrato en el que están tus clientes y un rango de precios para la venta de tus productos o servicios. El precio este asociado con el poder adquisitivo de los clientes, su ubicación, la oferta de productos similares, la exclusividad o especialización del producto. Si un producto es escaso en la zona, se podrá cobrar un mayor precio, pero si en la zona no hay mucho poder adquisitivo, se tendrá que bajar de precio.

DESCRIPCION DE LA IDEA DE NEGOCIO

La definición como tal del producto o servicio incluye el reconocer conceptos empresariales de suma importancia a recordar y que permitan conceptualizar el negocio en cuanto a la definición del producto o servicio.

Las variables que se tendrán en cuenta en la definición del producto o servicio son:

Aspectos	Variables
Idea de Negocio	Es una descripción corta de lo que será tu negocio, qué productos o servicios ofrecerá, incluye un resumen de mercado objetivo.
Posible localización	Donde funcionara tu negocio (dirección, localidad), para definir esto debes tener en cuenta los aspectos básicos para seleccionar el mejor lugar, que garanticen un buen flujo de clientes todos los aspectos logísticos, y la forma de comercializar.
Los principales equipos y elementos para el funcionamiento del negocio.	Haz un resumen o listado de los equipos, muebles y enseres que necesitas para tu empresa, también debes incluir licencias de funcionamiento u otros elementos para la producción de tu negocio
Los conocimientos o habilidades técnicas que se requiere en el negocio son:	Describe brevemente que habilidades personales tienes para el desarrollo y puesta en marcha de tu proyecto.
Valor agregado	Tomando como referencia la actividad de reflexión inicial, describe analíticamente en que se diferencia tu producto o servicio de otros en el mercado, resaltando el valor agregado que ofreces.
Nombre del proyecto o de la empresa a realizar	Busca un nombre para tu proyecto o empresa. Debe ser fácil de recordar y pronunciar, y reflejar la calidad y personalidad que quieres proyectar según tu mercado objetivo.
Definir quienes trabajaran en tu proyecto	Debes pensar si trabajaras tu solo en tu proyecto o empresa o deberás contratar otras personas principalmente debes pensar que hay que desarrollar 3 tipos de funciones: Administrativas, productivas y comerciales.
Recursos necesarios y quien los aportara	Puedes hacer un cuadro que resuma cuanto dinero debes invertir para el desarrollo de tu proyecto o negocio y quienes aportaran estos recursos Aunque es difícil definirlo ahora, pero una vez hagas le evaluación económica de tu proyecto tendrás claro este valor

Ambiente requerido: Salón de clases

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapas conceptuales

Materiales de formación:

Material de apoyo:

Duración de la actividad: 12 horas.

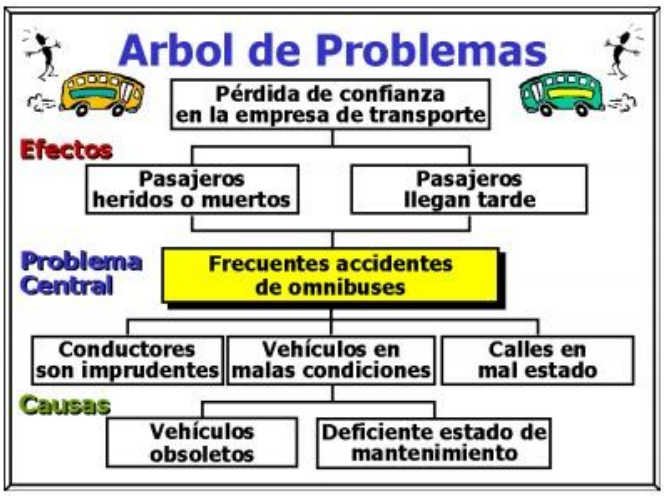
3.3 Actividades de apropiación:

Estrategias de formulación de proyectos

Descripción de la actividad: Analizar un problema local y una oportunidad regional, indicando luego sus causas, efectos y las posibles alternativas de solución, realizar los esquemas necesarios. Siga el siguiente esquema:



Analizar el siguiente árbol de problemas, teniendo en cuenta las causas que lo generan y los efectos que ocasiona, y luego plantear las alternativas de solución, que permitan solucionar el problema central; comparar con las soluciones que plantean las autoridades o el sector que esta involucrado en este tema.



Antecedentes Del Estudio De Caso De Proyecto De Ciudad Palmira

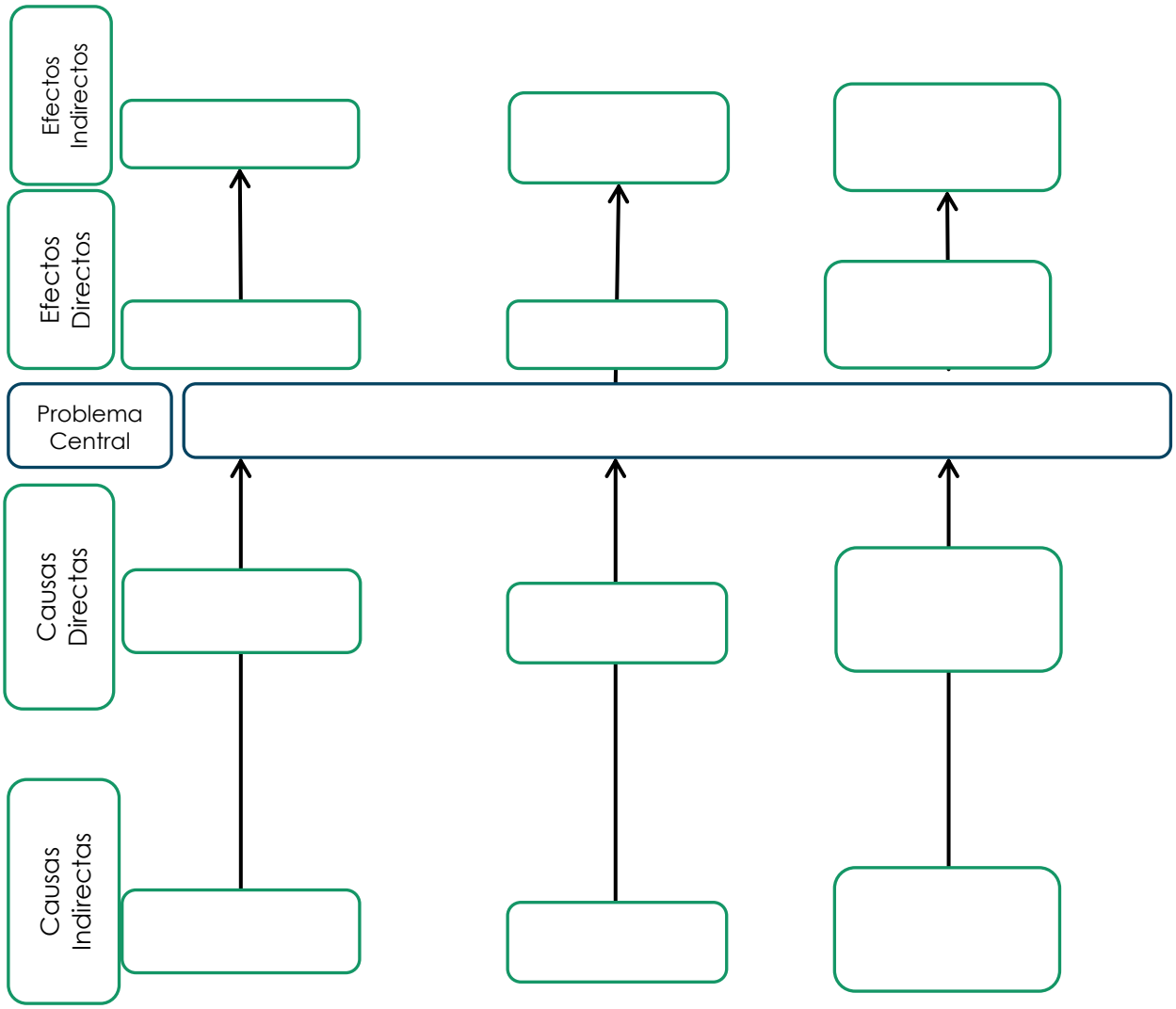
Ciudad Palmira ha experimentado una rápida expansión en los últimos años, alcanzando una población de 350.000 personas. Esta expansión, junto con un aumento del número de vehículos particulares per cápita, ha provocado congestión de tráfico y una disminución de la demanda de transporte de autobús que ofrece la Compañía privada de Autobuses (CPA), que es el único sistema de transporte público que hay en Palmira. A pesar de una demanda elevada (250.000 pasajeros al día), el servicio de autobús ha empeorado y la gente busca, cada vez más, medios alternativos de transporte, tales como; vehículos particulares que prestan el servicio público con una tarifa de $2.500 por persona (incluso x encima de la CPA), y que ahora han empezado a operar aprovechando la coyuntura.

La CPA ha llegado a la conclusión de que sus dificultades son el resultado de tener una flota de vehículos vieja e inadecuada (400 vehículos con más de 7 años) que no tiene mantenimiento adecuado y requiere una renovación inmediata. Las tarifas que se aplican ($2.000) cubren solo el 75% de los costos operativos de la compañía. El terreno en Palmira, especialmente en los barrios más alejados, es complicado y no hay caminos en buenas condiciones, lo cual es responsabilidad del Departamento de Obras Públicas Municipal, quien a su vez argumenta que su presupuesto anual es insuficiente para dar un mantenimiento adecuado y construir nuevos caminos a los barrios más alejados.

La Municipalidad de Ciudad Palmira está preocupada por la congestión del tráfico y quiere aumentar las tarifas para que la CPA pueda autofinanciarse. El Sindicato de Chóferes de Autobús se queja de que tiene salarios bajos, que la jornada es muy prolongada (10 recorridos diarios), que los vehículos están en mal estado y los caminos en malas condiciones. Los pasajeros se quejan de que los chóferes no conducen con cuidado y son descorteses.

3.3.1 Elaboración de un marco lógico.

Construya el árbol seleccionando antes un problema central, de acuerdo con la lectura anterior; las posibles causas y efectos.



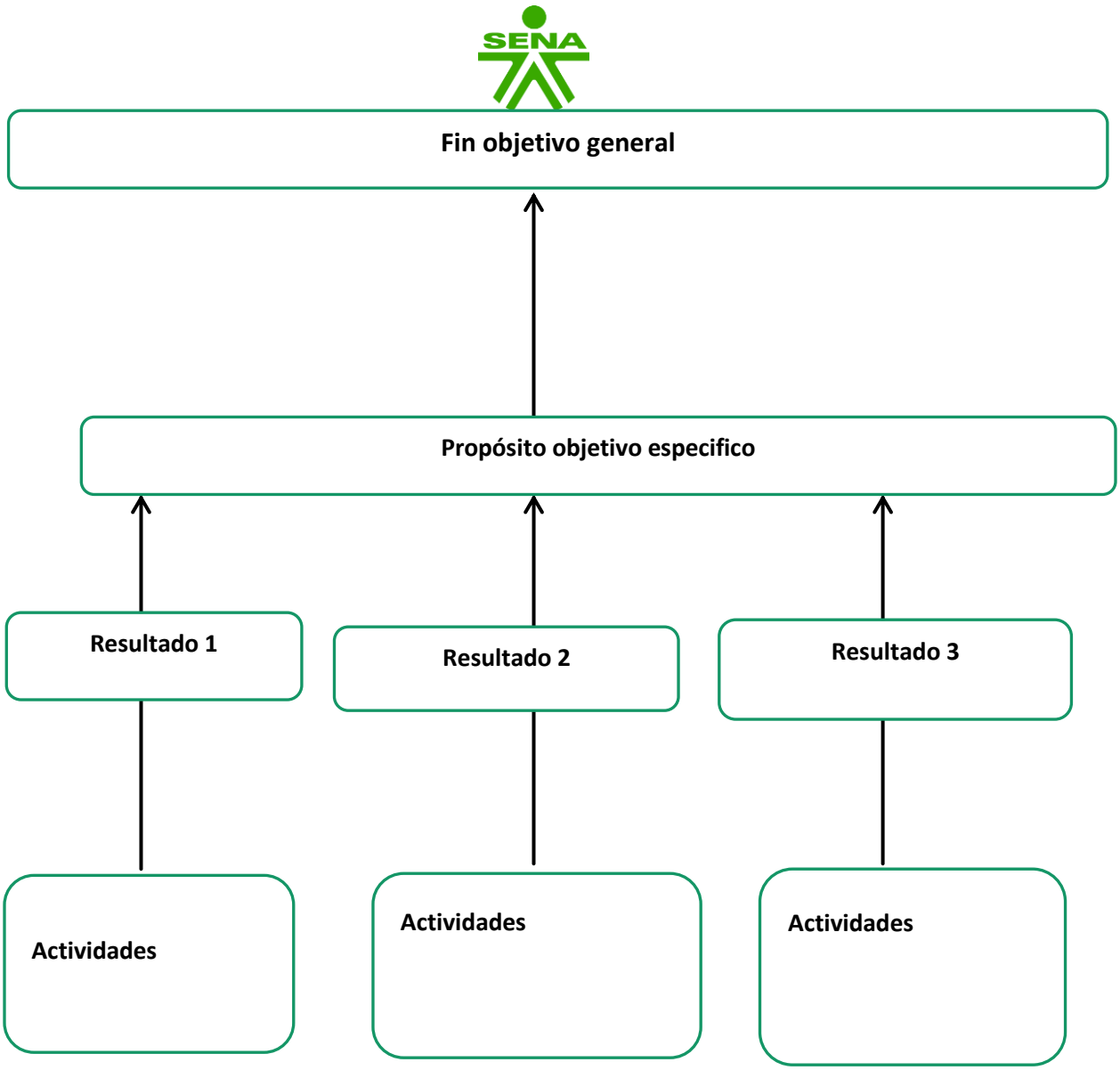
3.3.2 Elaboración de Objetivos.

A partir del árbol de objetivos (abajo relacionado) construya el objetivo gener**al** y especifico del proyecto**.**

- **Objetivo general o Fin**

[A partir de la metodología de Marco Lógico, el objetivo general se elabora con la formulación positiva del problema central.]

- **Propósito u Objetivo específico** [Lo que espera lograr a través de su proyecto. Su estructura debe responder a los siguientes interrogantes: ¿qué?, ¿para qué? y ¿cómo?]



3.3.3 Modelo de Mercadeo y Administración.

Para elaborar el plan de operaciones estratégico es esencial tener presente los siguientes aspectos:

- Inversión inicial
- Gastos
- Nomina (Administrativa, operativa y comercialización
- Costos de los productos
- Plan de ventas y comercialización

PASOS PARA LA ELABORACION DE PRESUPUESTO

1. Plan de ventas	**Se refiere a que productos vas a vender, cuantos puedes vender en cada mes y a qué precio**

2. Inversión inicial	Corresponde a las inversiones en Maquinaria, vehículos, muebles y enseres, equipos de oficina, etc. que requieres para poner a funcionar tu empresa.
3. Gastos	Ser refiere a los gastos administrativos de mercado, producción en que se incurre para el buen funcionamiento de la empresa
4. Nomina	Define que personas trabajaran en el proyecto en las funciones administrativas, operativas y de mercadeo
5. Costos de los productos o servicios	Debes organizar la información relacionada con la elaboración de los productos o prestación de servicios, registra las materias primas, los insumos y los tiempos de cada proceso.

Ambiente requerido: Salón de clases

Estrategias o técnicas didácticas activas: Juego de roles

Materiales de formación: Cartillas material impreso

Material de apoyo: Lecturas de referencia

Evidencias de aprendizaje: Conocimiento y Producto

Instrumentos de evaluación: Formulación de árbol de problemas y objetivos

Duración de la actividad: 12 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

Cada aprendiz con los elementos trabajados debe formular o redactar la propuesta en la que serán invertidos los recursos durante un tiempo determinado, con el fin de lograr unos resultados. Teniendo en cuenta los requerimientos de la entidad interesada en financiar.

Para lo cual se tendrán en cuanta los siguientes aspectos:

1. Antecedentes
2. Problema
3. Justificación
4. Objetivo general
5. Objetivos específicos
6. Actividades --- tareas
7. Cronograma de actividades
8. Presupuesto, Ingresos y Gastos
9. Infraestructura – localización

10. Beneficios

11. Evaluación y seguimiento

Para esta actividad el instructor entregara material de apoyo para su realización el cual deben de presentarlos como producto final del curso. Marco Lógico

Ambiente requerido: Salón de Clases

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición, mantel de áreas y Mapas mentales

Materiales de formación: Cartillas e impresiones de cada punto del proyecto

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje: Conocimiento, desempeño y producto

Instrumentos de evaluación: Formulación y evaluación del proyecto

Duración de la actividad: 16 horas.

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
N/A		**Reconocer técnicas de investigación y clientes objetivos.**	**Cuadro de idea de negocio**	**Caracteriza el entorno, según metodologías de investigación y marco lógico.**	Formulación de la idea inicial de negocio
		Proyector actividades de planeación estratégica. Objetivos y presupuestos del proyecto	**Árbol de problemas.** **Árbol de objetivos** **Marco lógico**	Elaborar el estudio de mercado y el análisis financiero del proyecto acorde a los objetivos del	**Definición de objetivos y presupuesto**

				proyecto y necesidades del consumidor y de inversión.	
		Elaborar proyecto según técnicas y normativa de fuentes de financiación **Marco lógico**	**Proyecto formulado**	Mide los impactos económicos y sociales del proyecto en función de los beneficios esperados elaborando un informe de evaluación de resultados de un proyecto.	**Desarrollo del proyecto de inversión según fuente de financiación**

6. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

- **Actividades:** Acciones tomadas o trabajo desarrollado dentro de un proyecto a fin de transformar los insumos (fondos, materiales) en productos (organizaciones, edificaciones)
- **Beneficiarios:** Son el grupo o población objetivos (beneficiarios directos) más los favorecidos indirectamente por el proyecto.
- **Costo-beneficio:** Es la efectividad de un proyecto en función de los costos. Criterio de evaluación que establece la relación entre los recursos asignados y los objetivos alcanzados. También se usan las expresiones costo – eficacia y costo – efectividad**.**
- **Cronograma:** Neologismo que señala un programa de actividades ordenados en el tiempo en el que además se suele especificar la duración de cada actividad, lugar de realización, responsable, etc. Puede ser escrito literalmente o en forma de tabla.
- **Diagnóstico:** Tarea meramente práctica (no creativa) consistente en el análisis de los datos obtenidos con el sólo fin de obtener las mediciones necesarias antes de pasar al análisis de las hipótesis.
- **Efectividad:** Grado en el cual un proyecto logró los resultados previstos o esperados y, por tanto, alcanzó su propósito y contribuyó a su fin-

- **Eficacia:** Término que indica en qué medida un programa de asistencia logra sus objetivos. Asimismo, es el cumplimiento estricto de un dado objetivo; por ejemplo, en el plazo predeterminado, sin atender a otros aspectos tales como el costo, el recorrido, la duración, etc. Una persona eficaz es la que meramente cumple sus objetivos, sin reparar en costos.
- **Eficiencia:** El grado hasta el cual se ejecutaron, administraron y organizaron las actividades de un proyecto de una manera apropiada al menor costo posible para rendir los productos y/o componentes esperados.
- **Estudio de factibilidad:** 1) Efectuado de acuerdo con los términos de referencia elaborados durante la identificación o pre – factibilidad que debe permitir, si las conclusiones son positivas, la Formulación de la propuesta de financiación sin estudios suplementarios. 2) Sigue al estudio de pre – factibilidad y se profundiza en aquellos aspectos que se consideren relevantes para tomar la decisión de3 asignar recursos hacia un objetivo determinado.
- **Estudio de pre – factibilidad:** Etapa que sigue al perfil del proyecto, en la cual se fija con mayor grado de presión los diferentes aspectos y se determina por aplazar, rechazar o pasar a la siguiente etapa de factibilidad**.**
- **Estudio descriptivo:** Modalidad de estudio que sólo busca especificar las propiedades importantes de entidades bajo investigación. Los estudios descriptivos miden conceptos o variables, ya que describir consiste en seleccionar una serie de cuestiones y medir cada una de ellas, independientemente, para describirlas. Este tipo de estudio requiere, por lo tanto, un significativo conocimiento previo del campo de investigación.
- **Evaluación:** Examen independiente y objetivo (realizado durante el proyecto o una vez finalizado) del contexto, objetivos, resultados, actividades y medios utilizados, efectuado para formular las conclusiones extra – polables**.**
- **Gestión del ciclo de un proyecto:** Método de gestión de las seis fases del ciclo de un Proyecto.
- **Mercado objetivo:** Son los beneficiarios directos. Es el grupo o población específico a quienes beneficiará el proyecto o programa. Término estrechamente relacionado al impacto y a la relevancia.
- **Productividad:** Es una medida de la eficiencia del proceso de implementación de un proyecto. La productividad es el cociente de los productos obtenidos y los insumos utilizados.
- **Producto:** Son los resultados que pueden ser garantizados por el proyecto como consecuencia de sus actividades.
- **Programa:** Es un grupo de proyectos o servicios relacionados, dirigidos hacia el logro de objetivos similares**.**
- **Proyecto:** Conjunto de actividades diseñadas para lograr ciertos objetivos específicos a un costo dado y dentro de un período de tiempo determinado.
- **Tasa interna de retorno (TIR):** Tasa de descuentos que equivale al valor presente del flujo de caja neto en relación con el costo inicial de un proyecto.
- **Valor presente neto (VAN o VPN):** Valor presente de la corriente estimadas de los flujos de caja neto de un proyecto, descontando al costo de capital de la firma, menos el costo inicial del proyecto.

- **Variable:** Atributo, relación o contexto seleccionado como relevante para describir las unidades de análisis en un estudio o proyecto
- **Viabilidad:** Un proyecto o programa es viable cuando puede proporcionar un nivel aceptable de beneficios al grupo destinatario durante un período suficientemente largo una vez terminada la asistencia financiera y técnica del proveedor de fondos.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Formulación Y Evaluación De Proyectos. Diana Mondragón Puerto. Fundación Universitaria del Área Andina. Bogotá, 2017.
- Desarrollo de proyectos empresariales. Ana María Gonzales Medina. OIM, Acción social. Bogotá 2008.

(**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA).**

https://www.gestiopolis.com/glosario-basico-de-gestion-de-proyectos/

https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Inversiones%20y%20finanzas%20pblicas/MGA_WEB/Documento%20Base%20Modulo%20Teoria%20de%20Proyectos.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Mario Montenegro**	**Instructor**	**Complementaria**	**Octubre de 2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					