PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** TODOS LOS PROGRAMAS
- **Código del Programa de Formación:** TODOS LOS PROGRAMAS
- **Nombre del Proyecto:** TODOS LOS PROYECTOS
- **Fase del Proyecto:** EJECUCIÓN
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **240201533: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES**
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  - ✓ Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
  - ✓ Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- **Duración de la Guía**

  22 Horas

2. PRESENTACIÓN

El contenido de esta guía va orientado al apoyo de nuestros aprendices en los programas de formación titulada quienes se preparan para engrosar las actividades productivas de las empresas, enfocados en la competitividad, en la generación de nuevos servicios o productos, identificando nuevas oportunidades en mercados específicos e implementando técnicas innovadoras, procesos eficientes y contando con una formación profesional integral.

El contar con unos óptimos conocimientos en la estructuración y formulación de un plan de negocios sólido, puede ayudar a obtener los fondos necesarios para hacer que una idea de negocios se convierta en una realidad.

“No permitas que nadie diga que eres incapaz de hacer algo, si tienes un sueño debes conservarlo, si quieres algo sal a buscarlo y punto……¿Sabes?, la gente que no logra conseguir sus sueños suele decirle a los demás que tampoco cumplirán los suyos”.

Will Smith



Fuente: Dijmars – Emprendimiento Empresarial

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 "ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL"

El colombiano promedio es una persona que ha sido preparada para desempeñarse durante su vida laboral como dependiente y es importante identificar sus capacidades de emprendedor para establecer si es adecuado o no llevar a la realidad su idea de negocios. Identificar las ventajas y desventajas de ser empleado y la viabilidad de iniciar su proceso como emprendedor a partir de la observación del siguiente video.

3.1.1 Identificar las ventajas y desventajas de ser empleado y la viabilidad que alcanzará en su proceso como emprendedor, teniendo como referente el video: La historia de Lego:

https://www.youtube.com/watch?v=SD_dJA7KmWk

El entusiasmo y la motivación son esenciales en el ámbito de la personalidad, siendo parte fundamental en las aptitudes del emprendedor, pero para desarrollar una idea de negocio se requiere también conocimientos, creatividad, poder de innovación y potenciar esas cualidades personales.

Con esta actividad buscamos que los aprendices identifiquen esas características en Ole Kirk Kristiansen, creador del grupo Lego, en el año 1932 y la forma como identificó una oportunidad para convertirla en una empresa tan importante.



De manera grupal, se deberá realizar un análisis donde establezcan la importancia de identificar las oportunidades que ofrece su programa de formación y la posibilidad de dar inicio a nuevos proyectos que les permita desarrollar su capacidad emprendedora.

Una vez se cumpla con los requerimientos de la actividad se socializará la actividad a través de la didáctica "mesa redonda" (presencial o virtual).

Finalmente, el instructor realizará la retroalimentación pertinente y se despejarán las dudas que surjan sobre la temática.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Procesador de texto Word, Computador, papel bond tamaño carta
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Grupal

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE

3.2.1 Reconocer los elementos esenciales para el planteamiento y puesta en marcha de una idea de negocio, teniendo en cuenta los lineamientos del Fondo Emprender.

Con nuestra temática de emprendimiento buscamos motivar a los aprendices para que transformen sus ideas de negocios en empresas sostenibles y consolidadas, participando en las convocatorias del Fondo Emprender con sus proyectos empresariales en busca del capital semilla y la asesoría especializada que esta ofrece.



Fuente: *Imágenes Google*

Los aprendices formarán grupos de 3 integrantes y con base en la contextualización del instructor, el análisis de la ley 1014 del 2006 y el video: "Fondo Emprender" https://www.youtube.com/watch?v=olDswpi30wk, representaran gráficamente los elementos constitutivos del planteamiento y puesta en marcha de una idea de negocios.



Fuente: *Imágenes Google*

Una vez terminado el gráfico, los aprendices socializaran de manera presencial o virtual (de acuerdo al caso) su representación y el instructor recopilará las conclusiones de cada equipo y realizará una sensibilización sobre la importancia de los diversos aspectos que deben considerarse en la etapa de la ideación de un negocio.

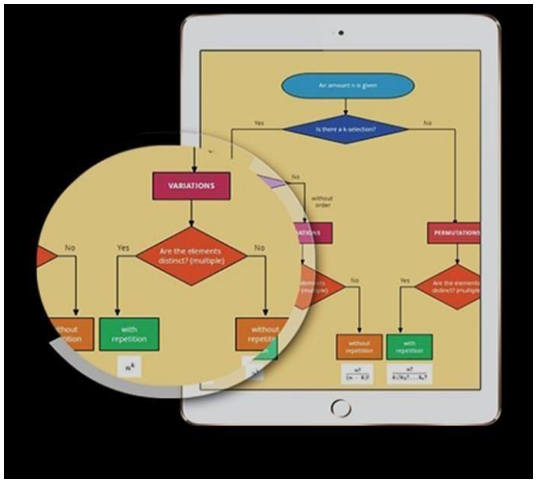
AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Procesador de texto Word, Computador, papel bond tamaño carta
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Grupal

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO

"Diagrama de Proceso"

3.3.1 Interpretar las distintas etapas de un proceso y sus interacciones, de acuerdo a los elementos que hacen parte de éste y facilitando su comprensión.

Teniendo en cuenta que un proceso es el conjunto de actividades, acciones o toma de decisiones interrelacionadas, que se caracterizan por entradas y salidas, orientadas a obtener un resultado específico como consecuencia del valor añadido aportado por cada una de las actividades que se llevan a cabo en las diferentes etapas, es fundamental representarlo gráficamente y utilizarlo como una herramienta de gran valor para analizar los mismos y ver en que aspectos se pueden introducir mejoras.



Con base en la explicación del instructor y el video ¿Qué es un diagrama de procesos?, cuyo link es https://www.youtube.com/watch?v=WsY5KpK4ISM, cada aprendiz deberá realizar el diagrama de proceso de un producto o servicio que identifiquen a partir de su programa de formación considerando la secuencia lógica del mismo, así como los tiempos de ejecución, responsables y elementos necesarios para cada proceso.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Procesador de texto Word, Programa Power Point, Computador, papel bond tamaño carta.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Individual

"Ficha Técnica"

3.3.2. Resumir los principales requerimientos técnicos del negocio según los estándares que dan cuenta de su adecuado funcionamiento.

La ficha técnica, es un documento en forma de sumario que contiene la descripción de las características técnicas de un objeto, material, producto o servicio de manera detallada. Los contenidos varían dependiendo del producto, servicio o entidad descrita, pero en general contiene datos como el

nombre, características físicas, el modo de uso o elaboración, propiedades distintivas, métodos de ensayo y especificaciones técnicas, riesgos, entre otros.

Entre el diagrama de procesos y la ficha técnica debe existir una estrecha relación, pues estas herramientas permiten a las personas que trabajan en la producción de un producto o en la prestación de un servicio a ofrecerlo siempre de la misma forma, con lo que facilitaran su incorporación a la organización e incluso, su colaboración en la búsqueda de mejoras del proceso y sus deficiencias.

FICHA TÉCNICA



Fuente: *Imágenes Google*

Con base en el diagrama de procesos elaborado anteriormente, cada aprendiz deberá realizar la ficha técnica y descripción general de cada producto o servicio, haciendo énfasis en la necesidad básica a satisfacer y los beneficios complementarios que obtendrá el cliente al comprarlo. Así mismo, deberá incluír la descripción detallada del proceso (paso a paso), especificaciones técnicas, elementos distintivos del proceso, identificación de riesgos y usos. Utilizar la plantilla siguiente:

Nombre del Producto o Servicio a trabajar: _____					
DESCRIPCIÓN GENERAL DEL PRODUCTO O SERVICIO					
NECESIDAD BÁSICA A SATISFACER					
BENEFICIOS COMPLEMENTARIOS					
1.					
2.					
3.					
CARACTERÍSTICAS ESPECIALES DEL PRODUCTO O SERVICIO:					
N°	**CARACTERÍSTICA**	**DESCRIPCIÓN**			
1					
2					
DESCRIPCIÓN MATERIAS PRIMAS, MATERIALES, REPUESTOS Y/O INSUMOS					
N°	**NOMBRE**	**UNIDAD MEDIDA COMO SE COMPRA**	**VALOR POR UNIDAD DE MEDIDA**	**CANTIDAD MENSUAL REQUERIDA**	**COSTO TOTAL MENSUAL**
1			$		$
2			$		$
3			$		$
4			$		$
5			$		$
6			$		$
7			$		$
SUBTOTAL					$
IVA 19%					$
COSTO TOTAL MENSUAL					**$**
DESCRIPCIÓN PROCESO PRESTACIÓN DEL SERVICIO O FABRICACIÓN DEL PRODUCTO					
N°	**DESCRIPCIÓN ACTIVIDAD**		**TIEMPO (Min., Horas, Días)**	**CARGO RESPONSABLE**	
1					
2					
3					
4					
5					
6					
TOTAL TIEMPO UTILIZADO EN EL PROCESO					
REALICE EL DIAGRAMA DE FLUJO					

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Hoja de cálculo excel, computador, papel bond tamaño carta.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Individual

"Requerimiento de Personal"

3.3.3. Clasificar el perfil de cargos y funciones del personal teniendo en cuenta el requerimiento de una organización.

Un perfil ocupacional consiste en la descripción de las habilidades que un trabajador debe tener (o tiene) para ejercer eficientemente un puesto de trabajo.

El perfil ocupacional está compuesto por un conjunto de estándares que describen los resultados que un trabajador debe lograr en el desempeño de una función laboral, los contextos en los que ocurre ese desempeño, lo que debe saber, las habilidades que debe poseer, las actitudes que debe mostrar y las evidencias que debe aplicar para demostrar su competencia. Estos conjuntos de estándares responden al que sería el desempeño óptimo del trabajador.



Fuente: *Dijmars Emprendimiento Empresarial*

Cada aprendiz deberá determinar todos los cargos requeridos en la idea de negocios trabajada en el diagrama de procesos, buscando optimizar el desempeño de cada uno de ellos, estableciendo el perfil básico y las funciones a realizar. Finalmente deben representarlos en un organigrama.

Se deberá tramitar el cuadro siguiente para cada puesto:

<table>
<tr><td colspan="3">Nombre del Cargo:</td></tr>
<tr><td>Cargo Jefe Inmediato</td><td>Funciones a Desempeñar</td><td>Perfil del Cargo</td></tr>
<tr><td></td><td>1)</td><td rowspan="2">Sexo: (F) (M) (Indiferente)</td></tr>
<tr><td>Departamento</td><td></td><td>Edad:_____años</td></tr>
<tr><td></td><td>2)</td><td rowspan="4">Nivel académico: (Bachiller) (Técnico) (Tecnólogo) (Universitario) (Especialización) Cuál: _____</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Salario mensual del cargo</td><td></td></tr>
<tr><td>3)</td></tr>
<tr><td>$</td><td></td></tr>
<tr><td rowspan="2">N° Empleados que ocupan el cargo</td><td>4)</td><td rowspan="3">Experiencia en años: (1) (2) (3 o más) (No requiere)</td></tr>
<tr><td></td></tr>
<tr><td></td><td>5)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Salarios totales del cargo</td><td></td><td rowspan="3">Tipo de vestimenta: (Ejecutivo) (Formal) (Informal) (Deportivo) (Uniforme)</td></tr>
<tr><td>6)</td></tr>
<tr><td>$</td><td></td></tr>
</table>

El instructor explicará aspectos generales para la elaboración del perfil de cargos y funciones y estará atento a las dudas para las respectivas aclaraciones. Una vez diligenciado el cuadro los aprendices deberán enviar el documento a la Plataforma Blackboard, para la revisión y calificación por parte del instructor.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Hoja de cálculo excel, computador, papel bond tamaño carta.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Individual

"Cálculo Nómina Mensual del Proyecto"

3.3.4 Expresar el costo total de la nómina para los empleados de la empresa según las normas legales establecidas.

Recordemos que la nómina es un documento contable que registra y controla los salarios, prestaciones, auxilio de transporte y deducciones de los empleados de una empresa, permitiendo conocer el costo mensual y su debida contabilización.

Una vez identificados los puestos de trabajo (en el punto anterior), se deberán precisar los salarios mensuales a pagar, siendo esta información financiera fundamental para poder establecer el precio ideal de los productos y/o servicios, entre otros.



El instructor explicará aspectos generales para la elaboración de la nómina y estará atento a las dudas para las respectivas aclaraciones.

Cada aprendiz deberá enviar las evidencias a la plataforma Territorium para ser evaluada por el instructor.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Hoja de cálculo excel, computador, papel bond tamaño carta.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 3 horas
MODALIDAD: Individual

N°	NOMBRE CARGOS	NÚMERO EMPLEADOS	SALARIO DEVENGADO						SALARIO TOTAL DEVENGADO (CON AUX. TRANSPORTE)
			SALARIO BÁSICO POR EMPLEADO	SALARIO BÁSICO TOTAL EMPLEADOS EN CARGO	COMISIONES	HORAS EXTRAS	SALARIO SIN AUX. TRANSPORTE	AUXILIO TRANSPORTE	
1	Especialista en Medio Ambiente	1	$ 2.640.000	$ 2.640.000	$ -	$ -	$ 2.640.000	$ -	$ 2.640.000
2	Técnicos en Medio Ambiente	2	$ 825.000	$ 1.650.000	$ -	$ -	$ 1.650.000	$ 176.422	$ 1.826.422
3	Secretaria	1	$ 810.000	$ 810.000	$ -	$ -	$ 810.000	$ 88.211	$ 898.211
4	Vendedor	1	$ 790.000	$ 790.000	$ 1.160.000	$ -	$ 1.950.000	$ -	$ 1.950.000
TOTALES		**5**	**$ 5.065.000**	**$ 5.890.000**	**$ 1.160.000**	**$ -**	**$ 7.050.000**	**$ 264.633**	**$ 7.314.633**

N°	NOMBRE CARGOS	SALARIO SIN AUXILIO DE TRANSPORTE	SEGURIDAD SOCIAL									
			PENSIÓN		SALUD		ARL					
			EMPLEADOR	TRABAJADOR	EMPLEADOR	TRABAJADOR	1	2	3	4	5	EMPLEADOR
			12%	4%	8,50%	4%	0,522%	1,044%	2,435%	4,350%	6,960%	
1	Especialista en Medio Ambiente	$ 2.640.000	$ 316.800	$ 105.600	$ 224.400	$ 105.600		X				$ 27.562
2	Técnicos en Medio Ambiente	$ 1.650.000	$ 198.000	$ 66.000	$ 140.250	$ 66.000		X				$ 17.226
3	Secretaria	$ 810.000	$ 97.200	$ 32.400	$ 68.850	$ 32.400	X					$ 4.228
4	Vendedor	$ 1.950.000	$ 234.000	$ 78.000	$ 165.750	$ 78.000			X			$ 47.483
TOTALES		**$ 7.050.000**	**$ 846.000**	**$ 282.000**	**$ 599.250**	**$ 282.000**						**$ 96.498**

N°	NOMBRE CARGOS	SALARIO CON AUXILIO DE TRANSPORTE	PROVISIONES MENSUALES DE LAS PRESTACIONES SOCIALES (Calcular del Salario con Auxilio de Transporte)			PROVISIÓN MENSUAL VACACIONES (Calcular del Salario sin Aux. Transp.)
			CESANTÍA	INT. CESANT.	PRIMA	
			8,33%	1%	8,33%	4,17%
1	Especialista en Medio Ambiente	$ 2.640.000	$ 219.912	$ 26.400	$ 219.912	$ 110.088
2	Técnicos en Medio Ambiente	$ 1.826.422	$ 152.141	$ 18.264	$ 152.141	$ 68.805
3	Secretaria	$ 898.211	$ 74.821	$ 8.982	$ 74.821	$ 33.777
4	Vendedor	$ 1.950.000	$ 162.435	$ 19.500	$ 162.435	$ 81.315
TOTALES		**$ 7.314.633**	**$ 609.309**	**$ 73.146**	**$ 609.309**	**$ 293.985**

N°	NOMBRE CARGOS	TOTAL DEVENGADO CON AUX. TRANSPORTE	TOTAL SEGURIDAD SOCIAL PAGADO POR EL EMPLEADOR	TOTAL PROVISIONES MENSUALES PREST. SOCIALES	TOTAL PROVISIÓN MENSUAL VACACIONES	NETO A PAGAR
1	Especialista en Medio Ambiente	$ 2.640.000	$ 568.762	$ 466.224	$ 110.088	$ 3.785.074
2	Técnicos en Medio Ambiente	$ 1.826.422	$ 355.476	$ 322.546	$ 68.805	$ 2.573.249
3	Secretaria	$ 898.211	$ 170.278	$ 158.624	$ 33.777	$ 1.260.890
4	Vendedor	$ 1.950.000	$ 447.233	$ 344.370	$ 81.315	$ 2.822.918
TOTALES		**$ 7.314.633**	**$ 1.541.748**	**$ 1.291.764**	**$ 293.985**	**$ 10.442.130**
COSTO TOTAL MENSUAL DE LA NÓMINA						

"Plan de Mercadeo y Proyección de Ventas"

3.3.5. Interpretar los componentes fundamentales de la estrategia de mercadeo que permita al negocio la implementación de una ventaja competitiva.

El plan de mercadeo es un documento previo a una inversión, lanzamiento de un producto o comienzo de un negocio, en el cual establecemos la manera ideal para comercializarlo y alcanzar unas ventas adecuadas que garanticen los ingresos económicos esperados.
Se formarán grupos de 3 integrantes y con base en la explicación del instructor, además del material de apoyo entregado, el aprendiz deberá visualizar cada uno de los elementos que hacen parte de la estrategia de mercado, permitiendo posicionar los productos y/o servicios que se vienen trabajando. deberán ilustrar:

- El segmento del mercado
- La marca
- El slogan
- El logotipo
- Necesidad básica a satisfacer
- Beneficios complementarios
- Innovación que generará la diferenciación competitiva
- Canal de distribución
- Estrategia publicitaria
- Estrategia promocional



Fuente: *Dijmars Emprendimiento empresarial*

El instructor estará pendiente para aclarar las dudas de los aprendices durante el desarrollo de la actividad y éstos deberán cargar el documento final en la Plataforma Territorium, para la revisión y calificación correspondiente.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Procesador de texto Word, Programa Power Point, computador, papel bond tamaño carta.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Grupal

"Plan Financiero"

3.3.6. Reconocer los elementos para la elaboración adecuada del Plan Financiero teniendo en cuenta los conceptos relacionados.

El plan financiero es una herramienta vital para desarrollar un proyecto empresarial, puesto que nos permitirá recoger toda la información económica con la cual podremos establecer la viabilidad de éste en distintas perspectivas temporales (corto, medio y largo plazo).

Se formarán grupos de tres integrantes y basados en la explicación del instructor, el material de apoyo y formatos requeridos, deberán determinar los siguientes factores económicos:

- Cálculo de nómina total del proyecto
- Costo de materias primas e insumos
- Inversiones requeridas en maquinaria y equipo
- Inversiones requeridas de muebles y enseres
- Inversiones requeridas en equipos de oficina – Tics
- Gastos administrativos
- Otros

Cada grupo deberá presentar evidencia de las cotizaciones realizadas para establecer los costos reales de los insumos, materiales, equipos y herramientas a utilizar, de manera que el plan financiero sea lo más cercano a la realidad de su proyecto o idea de negocio. Así mismo, deberán cargar las evidencias en la plataforma Territorium para ser evaluadas por el instructor, quien estará pendiente para aclarar las dudas que se vayan presentando.



AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES y EQUIPOS: Hoja de cálculo excel, computador, papel bond tamaño carta.
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Grupal

“Determinación del Precio”

3.3.7. Demostrar el precio ideal que se cobraría por los productos y/o servicios, asegurando la recuperación de los costos fijos, variables y el margen de rentabilidad esperado.

El precio es el pago o recompensa que se le asigna a un bien o servicio por el (los) beneficio(s) que va a obtener una persona (cliente) cuando adquiere el derecho sobre este. Cuando se determina el precio la empresa debe asegurar la recuperación de los costos variables o de producción, los costos fijos o de funcionamiento y asegurar el margen de rentabilidad esperado.
Teniendo en cuenta la explicación del instructor, el material de apoyo entregado, el formato en Excel y el video “Cómo calcular el precio de venta” https://www.youtube.com/watch?v=wuFU1QrPRbs, el aprendiz deberá determinar el precio ideal del producto o servicio que se viene trabajando en esta guía.

COSTOS FIJOS	
DETALLE	VALOR MES
Acueducto	$
Arrendamiento	$
Compromisos Financieros	$
Energía	$
Honorarios Contratistas	$
Impuestos	$
Insumos y/o Materiales de Oficna	$
Mantenimiento área locativa	$
Personal Administrativo	$
Empresa de vigilancia	$
Productos para cafetería	$
Publicidad	$
Seguros (robo, incendio, etc)	$
Servicio telefónico e internet	$
Transporte personal Administrativo	$
Transportes Mercancias	$
Otros costos fijos	$
	$
TOTAL COSTOS FIJOS	$

NOMBRE DEL PRODUCTO Y/O SERVICIO	CANTIDAD MENSUAL DE PRODUCTOS Y/O SERVICIOS	PORCENTAJE REPARTICIÓN COSTOS FIJOS (%)	APORTE MENSUAL PARA COSTOS FIJOS (Cantidad mensual x % Repartición)
1.		____%	$
2.		____%	$
3.		____%	$
TOTALES		100%	$

COSTOS VARIABLES			
Número del Producto y/o Servicio	N° 1	N° 2	N° 3
Porcentaje en la repartición de los costos mensuales	____%	____%	____%
NOMBRE COSTO VARIABLE	COSTOS VARIABLES DE CADA SERVICIO		
Combustible Planta eléctrica	$	$	$
Depreciación Maquinaria, Equipo y/o Herramientas	$	$	$
Empaque (si no está incluído en MP)	$	$	$
Mano de Obra Directa (MOD)	$	$	$
Mantenimiento Maquinaria	$	$	$
Materias Primas, Materiales, Repuestos y/o Insumos	$	$	$
Transporte relacionado con área operativa	$	$	$
Otros costos variables	$	$	$
TOTAL COSTOS VARIABLES	$	$	$

FÓRMULAS PARA DETERMINAR EL PRECIO MÍNIMO A COBRAR POR CADA PRODUCTO Y/O SERVICIO	NOMBRE PRODUCTO Y/O SERVICIO N° 1:					NOMBRE PRODUCTO Y/O SERVICIO N° 2:				
	$	+	$	=	$	$	+	$	=	$
Costos Fijos + Costos Variables = Costos Totales (CF + CV = CT)	$	X	____%	=	$	$	X	____%	=	$
	$	+	$	=	$	$	+	$	=	$
Costos Totales x Margen de Rentabilidad = Ganancia (CT x MR = G)	$	/	Unid.	=	$	$	/	Unid.	=	$
	NOMBRE PRODUCTO Y/O SERVICIO N° 3:					PRECIOS FINALES A COBRAR				
Costos Totales + Ganancia = Ventas Mínimas Mensuales (CT + G = VMM)						NOMBRE PRODUCTO Y/O SERVICIO			PRECIO FINAL	
	$	+	$	=	$				$	
Ventas Mínimas Mensuales / N° Servicios Mensuales = Precio Mínimo (VMM / N° productos o Servicios) = PM	$	X	____%	=	$				$	
	$	+	$	=	$				$	
	$	/	Unid.	=	$				$	

Una vez determinado el precio del producto o servicio, cada aprendiz deberá cargar las evidencias en la plataforma Territorium y el instructor realizará las observaciones correspondientes.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES: Hoja de cálculo excel y computador
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 3 HORAS
MODALIDAD: Individual

3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO:

"Pitch del Negocio"

3.4.1 Realizar el ELEVATOR PITCH del plan de negocios trabajado en esta guía, utilizando el procedimiento indicado por el instructor:

El pitch de negocio es una presentación o exposición que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos. Puede ser un discurso de aproximadamente unos 60 segundos que puede acompañarse de una presentación de imágenes o gráficos, digitales o impresas, que ayudan a reforzar un mensaje. Es un resumen que proporciona una visión general de un negocio y explica estrategias que lo llevarán al éxito deseado.



FUENTE: diegojaviermartinezsanmiguel.jimdo.com

El uso de esta metodología permite que los aprendices conozcan la manera de captar la atención de la persona, causarle una buena impresión y que con apenas unas palabras despierte en el interés por saber más de esa idea de negocio.

Los aprendices deben elaborar el script (guion) de su pitch de negocio teniendo en cuenta los elementos necesarios explicados por su instructor y posteriormente deben hacer una presentación oral de 1 minuto donde demuestren las habilidades de argumentación para una presentación exitosa de una idea de negocio. El Documento diseñado (script o guion) deberá ser enviado a la plataforma Territorium para ser revisado y calificado por el instructor.

Una vez realizado el pitch de negocio por cada uno de los aprendices, el instructor realizará las observaciones y retroalimentación necesarias.

AMBIENTE REQUERIDO: Ambiente Normal y/o virtual (de acuerdo a los requerimientos)
MATERIALES: Procesador Word y computador
DURACIÓN DE LA ACTIVIDAD: 2 horas
MODALIDAD: Individual

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: • Exposición utilizando una herramienta donde involucre el uso de las TIC. • Formato Lean Canvas diligenciado • Clientograma • Diagrama de procesos **Evidencias de Desempeño** Pitch de negocio. **Evidencias de Producto:** • Formato Lean Canvas diligenciado • Clientograma • Ficha técnica • Cotización • Cuadro perfil de cargos y funciones • Formato plan financiero diligenciado.	• Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. • Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio. • Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. • Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo	**Técnicas de evaluación** • Técnica Formulación de preguntas. • Técnica estudio de caso • Mapa Mental • Lluvia de Ideas • Mapa Conceptual **Instrumentos de Evaluación** • Lista de Chequeo • Cuestionario

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Plan de negocio: El plan de negocio o plan de empresa es un documento donde quien desea emprender una aventura empresarial detalla la información acerca de su proyecto.

Pivote: Pivotar puede ser la línea que separa el éxito del fracaso para una startup o cualquier proyecto innovador. Aunque esta afirmación resulta rotunda, no debes tenerle miedo. Imagínate la situación en la que, conforme pones a prueba o evalúas las hipótesis básicas de tu modelo negocio, organizadas en uno o varios lienzos, te das cuenta de que alguna de tus hipótesis claves se ha invalidado. Es decir, todo indica que el producto o servicio en el que estabas pensando, no se adapta a tu público objetivo (los early adopters no están dispuestos a comprarlo) o el tamaño del mercado no es lo suficientemente grande, por lo que debes modificar tu estrategia. Esto es pivotar, modificar las bases de tu modelo de negocio, teniendo en cuenta las lecciones aprendidas, para adaptarlo y aumentar su encaje con el mercado objetivo.
Descripción del proyecto: en qué consiste su proyecto. Describa el ¿Qué?, el ¿Cómo? y el ¿Para quién? de su proyecto.

La investigación de mercados: es una herramienta necesaria para el ejercicio del marketing. Podemos decir que este tipo de investigación parte del análisis de algunos cambios en el entorno y las acciones de los consumidores. Permite generar un diagnóstico acerca de los recursos, oportunidades, fortalezas, capacidades, debilidades y amenazas de una organización.

Estudio Financiero: el proceso en el desarrollo de un plan de negocio donde el emprendedor determina si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido le va a entregar un rendimiento esperado.

Estructura Organizacional: cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa.

Modelo de Negocios: También llamado diseño de negocio o diseño empresarial es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios. Es un resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes. Implica tanto el concepto de estrategia y su implementación.

Modelo Canvas: Plantilla que permite construir el modelo de negocio.

Dofa: Herramienta para estudiar la situación actual de un proyecto, empresa o hasta de una situación personal.

Inversión: es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo.

Costo: coste o costo es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio.

Rentabilidad: es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

LINK BIBLIOTECA SENA: biblioteca.sena.edu.co

GÓMEZ GUTIERREZ, JORGE ALBERTO (2015). Emprendimiento, Creatividad e Innovación – Biblioteca Valle/Construcción

PALACIOS ACERO, LUIS CARLOS (2015). Estrategias de Creación Empresarial – Biblioteca Valle/Complejo Salomia.

ADÁN MICÓ, PABLO (2015). Emprender con Éxito. 10 Claves para Generar Modelos de Negocios. Biblioteca Valle/Diseño Tecnológico.

RODRIGUEZ MERA, JAIRO (2014). Proyectos de Creación de Empresas – Biblioteca Valle/Complejo Salomia.

MOLINA, VIS (2013). Aprender a Emprender. Lecciones y Experiencias de Nuestros Jóvenes Emprendedores – Biblioteca Valle/Palmira.

PEREIRA LAVERDE, FERNANDO (2011). Emprendimiento y sus Implicaciones en el Desarrollo de Santiago de Cali – Biblioteca Valle/Construcción.

GÓMEZ, MARIA ISABEL (2011). El Sabor de las Ideas – Biblioteca Valle/Construcción.

ANZOLA ROJAS, SÉRVULO (2005). De la Idea a tu Empresa – Biblioteca Valle/Complejo Salomia.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	• Luz Adriana Arana • Diego Javier Martínez Sanmiguel • Fhanor Carrejo • Harold Sánchez	Instructores	C.E.A.I	2 julio 2020

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Luz Dary López R.	Formadora de Instructores	**CEAI**	**14/07/2020**	**Guía revisada y aprobada.**