ATENCION APRENDICES DE FORMACION TITULADA

EMPRENDIMIENTO Y PROYECTO PRODUCTIVO

Marca temporal	Apellidos	Cédula	Programa de Formación	Ficha	Teléfono	
8/4/2020 10:43:52	RIASCOS Valencia	4617728	Contabilización de operaci	1976874	3186367440	Opción 1
8/5/2020 16:25:43	Gaviria Gomez	1002822031	Contabilizacion de operaci	2065841	3006121192	
8/5/2020 16:25:55	Anacona zuñiga	1061774462	Contabilizacion de operaci	2065841	3215824296	
8/5/2020 16:26:29	Díaz Andrade	1004728635	Contabilizacion de operaci	2065841	3187867150	Opción 1
8/5/2020 16:26:35	Quiñónez Ortega	1002822097	.	.	3147988486	Opción 1
8/5/2020 16:26:36	VELASCO RENDON	1003418465	CONTABILIZACION DE O	2065841	3106004974	Opción 1
8/5/2020 16:26:36	Bernate Hernández	1060236178	Contabilización de Empres	2065841	3134223693	
8/5/2020 16:26:53	capote zambrano	1061788464	contabilización de operaci	2065841	3114676419	Opción 1
8/5/2020 16:27:09	Galvis Hurtado	1061794021	técnico en contabilización	2065841	3205433239	
8/5/2020 16:27:49	Valderrama gallego	1075227445	Contabilidad en operación	2065841	3117712761	
8/5/2020 16:28:09	Buendía Arango	1061806772	Contabilizacion de operaci	2065841	3153795019	
8/5/2020 16:28:37	Pastas Benavides	1003103249	Técnico en Contabilizació	2065841	3113182225	
8/5/2020 16:28:40	Macias Reyes	1006848572	Contabilizacion de operaci	2065841	3214125393	
8/5/2020 16:28:50	Rocero Cerón	1003103705	Técnico en Contabilizació	2065841	3135686125	Opción 1
8/5/2020 16:29:05	Salazar Gomez	1063818340	Técnico en Contabilizació	2065841	3229069177	
8/5/2020 16:31:31	Tulande campo	1002963493	Contabilización de operaci	2065841	3002162223	Opción 1
8/5/2020 16:32:03	Zúñiga Medina	1002776824	Contabilizacionde operacio	2065841	3202316131	
8/5/2020 16:40:59	Gomez zemanate	1061793594	Contabilizacion de operaci	2065841	3006810118	Opción 1
8/5/2020 16:52:05	Ardila Ordoñez	1002776931	Tecnico Contabilizacion	20658411	3108445937	
8/5/2020 18:20:26	Valencia Astaiza	1002876963	CONTABILIZACIÓN de OI	2065841	3216234636	Opción 1
8/6/2020 8:44:14	Pizo Pizo	76 332 440	Guianza Turística	1803966	312 656 10 49	Opción 1
8/10/2020 11:00:34	ochoa	1061369137	negociacion internacional	1413097	3217790117	Opción 1
8/10/2020 11:49:05	CHALA PEÑUELA	1022937811	NEGOCIACION INTERNA	1413097	3203681855	
8/10/2020 11:51:41	PINEDA ARRIETA	15619258	NEGOCIACION INTERNA	1413097	3216238982	
8/11/2020 10:33:24	Velasco Euscátegui	10549325	Guianza turísitca	1803966	3113166461	
8/18/2020 10:05:59	Samboni Anacona	25283469	Técnico en panificación	1973803	3128850263	
8/18/2020 10:10:05	Salcedo Mosquera	34554332	Técnico en panificación	1973803	3226083426	
8/18/2020 10:13:07	Castrillon	34560875	Técnico en panificación	1973803	3163429830	
8/18/2020 10:49:04	Trochez	34561226	Técnico en Contabilizació	1976874	3147474560	
8/18/2020 10:57:43	Trochez	34561226	Técnico en Contabilizació	1976874	3147474560	
8/18/2020 11:34:03	Gómez Ortiz	1061716951	Técnico en asistencia adn	1905016	3185925404	
8/18/2020 13:52:42	Navarrete	79813487	TECNOLOGO EN GESTIC	1667917	3203941294	
8/18/2020 14:04:18	Chicangana anacona	25289668	Atención integral ala prime	1966668	3127244166	

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

- **Denominación del Programa de Formación:** TECNOLOGO EN ANALISIS Y DESARROLLO DE SISTEMAS DE INFORMACIÓN
- **Código del Programa de Formación: 228106**
- **Nombre del Proyecto**: Desarrollo de soluciones Informáticas para el Sector Empresarial
- **Fase del Proyecto**: Fase Identificación
- **Competencias:** 240201500 - PROMOVER LA INTERACCION IDONEA
- CONSIGO MISMO, CON LOS DEMAS Y CON LA NATURALEZA EN LOS CONTEXTOS LABORAL Y SOCIA**L.**

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

436276 - REDIMENSIONAR PERMANENTEMENTE SU PROYECTO DE VIDA DE ACUERDO CON LAS CIRCUNSTANCIAS DEL CONTEXTO Y CON VISIÓN PROSPECTIVA.

1. PRESENTACION

Estimado aprendiz(a),

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social y económico de las regiones, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales e identificar situaciones a mejorar (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc) y proponer modelos de negocio innovadores que responda de manera pertinente a estas necesidades y que contribuya a la productividad de manera eficiente y eficaz. Es entonces que la cultura emprendedora permitirá que se consolide un perfil emprendedor en cada aprendiz para que desarrolle actitudes centradas en las habilitades comunicativas, gerenciales, y en el manejo de relaciones comerciales, capaces de proponer estrategias diferenciadoras para la sostenibilidad de los negocios.

Descripción de la(s) Actividad(es)

1. **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)**

De manera grupal se realizar la lectura a los documentos de estudios, facilitados por el instructor, lo cual les permitirá analizar contextualizar sobre la cultura de emprendimiento e identificar oportunidades para la gestión de emprendimientos, el aprendiz deberá realizar un mapa conceptual sobre las entidades a nivel nacional apoyan en el emprendimiento.

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del **emprendimiento**. Decreto 1192 de 2009. Por el cual se reglamenta la **Ley** 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del **emprendimiento** y se dictan otras disposiciones.
Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.
Ley 789 de 2002. Artículo 40. Créase el Fondo Emprender
CONPES 3297 de 2004. Agenda Interna para la Productividad y Competitividad: metodología.
CONPES 3484 de 2007. Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.
CONPES 3527 de 2008. Política Nacional de Competitividad y Productividad.
CONPES 3533 julio de 2008. Bases para la adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional".
CONPES 3866 Agosto 8 de 2016. "Política Nacional de Desarrollo Productivo"
SUPERTINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO "Patentes, Invenciones, diseño industrial http://www.sic.gov.co
PlandedesarrolloNacional2018-2022 Pacto por Colombia, Pacto por la Equidad

2. **Actividad individual**. : El aprendiz debe o**bservar 1 video sobre emprendedores colombianos e internacionales y** Comparar con 3 historias de emprendedores que sus compañeros hayan traído o compartido, y se deberá realizar mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipos de Emprendimiento, concepto del modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, valores éticos, autogestión, factores de éxitos y/o características innovadoras.

Tiempo: 6 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, Unidad de correspondencia de empresas
Materiales: internet, portátil, televisor, video beam

3. **Actividad colaborativa**: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del mercado potencial.

4. **Actividad colaborativa**: Estructura la idea de negocio de acuerdo con los requerimientos técnicos, tecnológicos, humanos y organizacionales mediante el trabajo basado en el problema.

Tiempo: 30 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

Actividad Colaborativa: Presenta el Plan de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

Tiempo: 14 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental
Materiales: portátiles

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento - Argumenta la idea de negocio frente a variables para toma de decisiones. **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	**<u>Conocimiento:</u>** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial - 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 - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

	necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de “semilla”)

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu

proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la "familia" (family), los "amigos" (friends) y el "propio fundador" (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que

debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196.
Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C	INSTRUCTOR		Agosto 2020	Actualización

.