EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
FORMACION TITULADA
ASISTENCIA

FECHA	APELLIDOS	IDENTIFICACION	PROGRAMA	FICHA	TELEFONO	NOMBES	OBSERVACION	CORREON
10/1/2020 14:43:00	rivera tumiña	1002958064	adsi	1966722	3042120889	yeison camilo		Yrivera186@gmail.com
10/1/2020 14:43:35	puerres ordoñez	1002834519	adsi	1966722	3147301022	jackson rodrigo	gestion de inventario	jacksonrodr341@gmail.com
10/1/2020 14:44:55	Muñoz Matacea	3147765687	Adsi	1966722	3128282819	Yhobany Matacea	Hoja de vida	iymunoz40@misena.edu.co
10/1/2020 14:52:57	ORTEGA VALENCIA	1061804583	Análisis y desarrollo de sistemas d	1966722	3175125915	DANIEL ESTEBAN		deortega38@misena.edu.co
10/1/2020 15:10:36	Pajoy Maca	1002959737	Análisis y Desarrollo de Sistemas	1966722	3127354881	Yisel Verónica		yvpajoy7@misena.edu.co
10/1/2020 15:12:14	Titimbo Santacruz	1004248226	Análisis y Desarrollo de Sistemas	1966722	3217733691	Alvaro Javier		alvaro31santacruz@gmail.com
2/10/2020 8:40:00	rodriguez españa	27090923	tecnico en panificacion	2069002	3008185701	ANDREA lucia	no definido aun	andrealucia@misena.edu.co
2/10/2020 8:40:00	Torres Daza	52818115	Técnico en Panificación	2069002	3016548163	Alexia	Como piña	atorres511@misena.edu.co
2/10/2020 8:40:00	Toro Silva	25274859	Técnico panificación	2069002	3104647622	Margarita María	Sin definir	toroforestal@gmail.com
2/10/2020 8:40:00	Hoyos Galindez	1061737912	Técnico Panificación	2069002	3234844855	Alexa Sugeiby		ashoyos21@misena.edu.co
2/10/2020 8:40:00	Enríquez Gomez	27093115	Panificación	2069002	3136115595	Lilia Amparo		laenriquez@misena.edu.co
2/10/2020 8:40:00	Villota Enríquez	34316829	Panificación	2069002	3187307702	Dora Alexandra		davillota9@misena.edu.co
2/10/2020 8:40:00	salazar diaz	1061709643	PANIFICACION	2069002	3053814390	marcela	LA MARCELINA	marcelasalazar@misena.edu.co
2/10/2020 8:40:00	Sotelo calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3128625379	Yohanna	Panadería pan del canas	Ysotelo1@misena.edu.co
10/6/2020 8:39:41	Maca Pillimur	1061742384	Tecnico en panificacion	2069002	+57 (314) 636-7510	Óscar Milton	Panaderia saludable "Pi	wendycolpas@gmail.com
10/6/2020 8:40:18	Maca pillimur	1061742384	Panificacion	2069002	3146367510	Óscar milton	Piopan	Wendycolpas@gmail.com
10/6/2020 8:40:45	Aranda Hurtado	1061528364	Asistencia en organización de arcl	2065824	3126407447	Yeny Cileni		Arandayc@gmail.com
10/6/2020 8:40:46	Muñoz muñoz	1061822036	Asistencia en organización de arcl	2065824	3135493169	Nickoll Andrea		nickoll.andrea12@gmail.com
10/6/2020 8:41:31	Macias chimborazo	1123333846	Asistencia en organización de arcl	2065824	3106572865	Anyi Marcela	Plan de negocios	marcelamacias262@gmail.com
10/6/2020 8:42:09	Anacona	1058977063	Asistencia en organización de arcl	2065824	3104927386	Claudia Caterine		caterine225gomez@gmail.com
10/6/2020 8:44:34	Rivera Trujillo	25289401	Técnico en Asistencia en Organiza	2065824	3127913251	Maria Elizabeth	Emprendimiento	merivera10@misena.edu.co
10/6/2020 8:45:24	RUBIANO QUIJANO	1002926544	Tecnico en archivo	2065824	3137979539	VALENTINA	Manual de organizacion	Valent_rubiano@hotmail.com
10/6/2020 9:01:27	Quiñonez Rosero	1003103980	Tecnico en archivo	2065824	3222870674	Yenyfer Alejandra	Ganderia	Roseroyenyfer@gmail.com
10/6/2020 9:01:29	Yandy Luna	1061792407	Técnico Asistencia organización d	2065824	3107347846	Mayerly Damaris	Emprendimiento	mayerliyandiluna@gmail.com
10/6/2020 9:02:58	Catuche Chilito	1002901982	Asistencia en organización de arcl	2065824	3153846280	Natalia		catuchenati@gmail.com
10/6/2020 9:14:37	Bedoya Palmito	1085273140	Asistencia en organización de arcl	2065824	3107275959	Michelle Guisseth	Unidad de emprendimie	mibepa651@hotmail.com
10/6/2020 10:19:42	ROSERO ERASO	1085258707	TECNOLOGO EN GESTION DE I	1412952	3147588582	JANINY ELIZABETH	TIENDA ELIZABETH	janyyalli@gmail.com
10/6/2020 10:19:53	Romero Gutierrez	1032409049			7873740474	Jou heclyr	Kapadonia Entertainmer	jouheclyr@gmail.com
10/6/2020 10:42:06	Samboni Anacona	25283469	Técnico en panificación	1973803	3128850263	Liliana Patricia	Backery coffe popayan	pattyy.22.44@hotmail.com
10/6/2020 10:45:40	Castrillon	34560875	Técnico de panificación	1973803	3163429830	Maria luisa castrillon	Backery coffe popayán	casmarlu_420@hotmail.es
10/6/2020 10:52:22	Paz	1062325754	Tecnico en contabilización de ope	1973800	3147991277	Leidy Juliana	Gallinas ponedoras en n	leidypaz48@gmail.com
10/6/2020 11:02:48	Paz	1062325754	Tecnico en contabilización de ope	1973800	3147991277	Leidy Juliana Paz	Gallinas ponedoras en n	leidypaz48@gmail.com
10/6/2020 11:10:35	Bedoya Palmito	1085273140	Asistencia en organización de arcl	2065824	3107275959	Michelle Guisseth	Unidad de emprendimie	mibepa651@hotmail.com
10/6/2020 12:02:17	Mosquera paz	1007146410	Técnico en contabilizacion de ope	1973800	3232946599	Alexandra	Gallinas ponedoras de n	alexandramosquera312@gmail.com
10/6/2020 15:02:05	Londoño Lopera	39212693	Negocios internacionales	1792955	3218171947	Xiomara Milena	ASPAC	colon1421@hotmail.com
10/6/2020 15:17:12	Pineda Arrieta	15619258	Comercialización internacional	1413097	3216238982	Arlinton	Internacional MAC &cia	arlintonpineda@hotmail.com
10/9/2020 14:41:29	Pajoi Medina	10294820	Tec cocina	2027639	3147154080	Carlos Felipe	Emprendimiento	felipemedina0535@gmail.com
10/9/2020 14:42:31	Mera Muelas	1002962730	Técnico Cocina	2027639	3217320989	Gisela Juliana	Emprendimiento	Julianamera78@gmail.com
10/9/2020 15:29:30	Brito toro	1061822351	Técnico en cocina	2027639	3102020099	Cristian arturo		cristiantoro08@hotmail.com
10/9/2020 15:31:00	Orozco orozco	1061539648	Emprendimiento t ,cocina	2027639	3226186395	Holver honorio	Emprendimiento	orozcoholver19@hmail.vom
10/10/2020 9:20:05	rodriguez españa	27090923	tecnico en panificacion	2069002	3008185701	ANDREA lucia	no definido aun	andrealucia@misena.edu.co
10/10/2020 9:20:44	Torres Daza	52818115	Técnico en Panificación	2069002	3016548163	Alexia	Como piña	atorres511@misena.edu.co
10/10/2020 9:21:11	Toro Silva	25274859	Técnico panificación	2069002	3104647622	Margarita María	Sin definir	toroforestal@gmail.com
10/10/2020 9:26:34	Hoyos Galindez	1061737912	Técnico Panificación	2069002	3234844855	Alexa Sugeiby		ashoyos21@misena.edu.co
10/10/2020 9:30:34	Enríquez Gomez	27093115	Panificación	2069002	3136115595	Lilia Amparo		laenriquez@misena.edu.co
10/10/2020 9:31:57	Villota Enríquez	34316829	Panificación	2069002	3187307702	Dora Alexandra		davillota9@misena.edu.co
10/10/2020 11:46:48	salazar diaz	1061709643	PANIFICACION	2069002	3053814390	marcela	LA MARCELINA	marcelasalazar@misena.edu.co
10/10/2020 12:06:48	Sotelo calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3128625379	Yohanna	Panadería pan del canas	Ysotelo1@misena.edu.co
10/10/2020 13:36:18	Maca Pillimur	1061742384	Tecnico en panificacion	2069002	+57 (314) 636-7510	Óscar Milton	Panaderia saludable "Pi	wendycolpas@gmail.com
10/10/2020 14:23:13	Maca pillimur	1061742384	Panificacion	2069002	3146367510	Óscar milton	Piopan	Wendycolpas@gmail.com
10/13/2020 8:48:33	Moreno Castillo	1061815119	Técnico asistencia en organizació	2065824	3153597772	Claudia Milena	App Normativa	claudiamoreno3012@outlook.es

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO
FORMACION TITULADA
ASISTENCIA

FECHA	APELLIDOS	IDENTIFICACION	PROGRAMA	FICHA	TELEFONO	NOMBES	OBSERVACION	CORREON
10/13/2020 8:48:34	Quiñonez Rosero	100303980	Tecnico en archivó	2065824	3222870674	Yenyfer Alejandra		Roseroyenyfer@gmail.com
10/13/2020 8:48:37	Mosquera Mopan	TI 1058546311	Asistencia en organización de arcl	2065824	3157102600	Diana Valentina		Vañenrinamosquera627@gmail.cor
10/13/2020 8:48:42	Yandy Luna	1061792407	Técnico en sistemas organización	2065824	3107347846	Mayerly Damaris	Emprendimiento	mayerliyandiluna@gmail.com
10/13/2020 8:48:58	Rivera Trujillo	25289401	Técnico en asistencia en organiza	2065824	3127913251	María Elizabeth	Emprendimiento	merivera10@misena.edu.co
10/13/2020 8:49:10	Sanchez Urbano	34328396	Técnico asistencia en organizacio	2065824	3145961223	Diana Marcela		marceurbano16@gmail.com
10/13/2020 8:49:27	Anacona	1058977063	Asistencia en organización de arcl	2065824	3104927386	Claudia Caterine		caterine225@gmaiil.com
10/13/2020 8:49:29	Aranda Hurtado	1061528364	Asistencia en organización de arcl	2065824	3126407447	Yeny Cileni	Nube de archivos	Arandayc@gamil.com
10/13/2020 8:50:41	Bedoya Palmito	1085273140	Asistencia en organización de arcl	2065824	3107275959	Michelle Guisseth	Emprendimiento	mibepa651@hotmail.com
10/13/2020 8:53:39	Macias chimborazo	1123333846	Asistencia en organización de arcl	2065824	3106572865	Anyi Marcela	Parte Técnica de plan de	marcelamacias262@gmail.com
10/13/2020 9:51:45	Rubiano Quijano	1002926544	Asistencia en organizacion de arcl	2065824	3137979539	Valentina	Manual para archivo	Valent_rubiano@hotmail.com
10/13/2020 9:52:01	Catuche Chilito	1002901982	Asistencia en organización de arcl	2065824	3153846280	Natalia		catuchenati@gmail.com
10/13/2020 9:52:46	Muñoz Muñoz	1061822036	Asistencia en organización de arcl	2065824	3145493169	Nickoll Andrea		nickoll.Andrea12@gmail.com
10/15/2020 15:35:36	Molina Castañeda	1017158122	Tecnología en Negocios Internacio	1792955	3017146414	Lina Marcela	La Masateria	linamarcia2015@gmail.com
10/16/2020 15:35:36	rodriguez españa	27090923	tecnico en panificacion	2069002	3008185701	ANDREA lucia	no definido aun	andrealucia@misena.edu.co
10/17/2020 15:35:36	Torres Daza	52818115	Técnico en Panificación	2069002	3016548163	Alexia	Como piña	atorres511@misena.edu.co
10/18/2020 15:35:36	Toro Silva	25274859	Técnico panificación	2069002	3104647622	Margarita María	Sin definir	toroforestal@gmail.com
10/19/2020 15:35:36	Hoyos Galindez	1061737912	Técnico Panificación	2069002	3234844855	Alexa Sugeiby		ashoyos21@misena.edu.co
10/20/2020 15:35:36	Enríquez Gomez	27093115	Panificación	2069002	3136115595	Lilia Amparo		laenriquez@misena.edu.co
10/21/2020 15:35:36	Villota Enríquez	34316829	Panificación	2069002	3187307702	Dora Alexandra		davillota9@misena.edu.co
10/22/2020 15:35:36	salazar diaz	1061709643	PANIFICACION	2069002	3053814390	marcela	LA MARCELINA	marcelasalazar@misena.edu.co
10/23/2020 15:35:36	Sotelo calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3128625379	Yohanna	Panadería pan del canas	Ysotelo1@misena.edu.co
10/24/2020 15:35:36	Maca Pillimur	1061742384	Tecnico en panificacion	2069002	+57 (314) 636-7510	Óscar Milton	Panaderia saludable “Pi	wendycolpas@gmail.com
10/25/2020 15:35:36	Maca pillimur	1061742384	Panificacion	2069002	3146367510	Óscar milton	Piopan	Wendycolpas@gmail.com

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Panificación
- **Código del Programa de Formación:** 133100 Versión 1
- **Nombre del Proyecto**: Creación de una empresa didáctica para aplicar criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos
- .**Fase del Proyecto**: Análisis
- **Competencias:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *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*

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, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (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"
INVIMA "Registro Sanitarios para alimentos, https://app.invima.gov.co/alertas/alertas-sanitarias-general
Tiempo: 8 horas

Ambiente: ambiente de aprendizaje virtual, sitio web, Materiales de apoyo, link virtuales en el wahtsaap: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

2. Actividad de aprendizaje: AA1 EV 1: El aprendiz debe realizar el test del perfil emprendedor en link subido en plataforma y de acuerdo a los resultados deberá proponer las acciones para mejorar competencias emprendedoras.

3. **Actividad individual**. : AA2 EV 2.El Aprendiz debe o**bservar 1 video sobre emprendedores colombianos e internacionales relacionados con el programa de formación 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

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

5. **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 virtual, sala de reuniones, Materiales en el wahtsaap: 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.

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

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

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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	**<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	**<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.

empresariales y de negocio	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 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 costeo 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		Mayo 2020	Actualización

.

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación ATENCION INTEGRAL A LA PRIMERA INFANCIA**
- **Código del Programa de Formación: 637214**
- Código del Proyecto Formativo: **1536361**
- **Nombre del Proyecto**: Aadquisición de habilidades integrales para el cuidado de niñas y niños durante la primera infancia
- **Fase del Proyecto**: ANALISIS
- **Actividad de Proyecto**: Construir Propuesta Pedagógica Teniendo En Cuenta El Contexto Y Los Referentes Sobre Educación Inicial
- **Actividad de Aprendizaje** : Identificación de Ideas Empresariales a corde a las necesidades del contexto y pertinente al programa de formación

Competencias:

240201500 - promover la interacción idónea Consigo mismo, con los demás y con la Naturaleza en los contextos laboral y Social.

Resultado de aprendizaje: gestión de emprendimiento

490399 - redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las Circunstancias del contexto y con visión PROSPECTIVA.

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, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc) centrarse en la búsqueda permanente de soluciones directas con los diferentes actores (proveedores, clientes, socios, empleados, sociedad) y proponer la mejora de procesos que logre la eficiencia ,eficacia de la gestión. Es en donde el **Emprendimiento** se convierte en la mejor opción, el aprendiz - Emprendedor podrá desarrollar competencias creativas e innovadoras, capaces de proponer soluciones que redunde en productiva y sostenibilidad de los negocios.

En esta competencia usted como aprendiz podrá desarrollar habilidades, destrezas centradas emprender y proponer modelos de negocio exitoso y sostenible.

Cada eje temático es aplicable al Proyecto Formativo, el cual deberá desarrollarse en la medida que se vayan avanzando los temas.

Descripción de actividades para Gestión del Emprendimiento:

- Actividad 1: individual observe 3 video de casos de emprendedores locales, nacionales e internacionales exitosos y en un cuadro comparativo de doble entrada[1], tomando como base los términos: Nombre del Emprendimiento, ubicación, concepto, características, perfil emprendedor, factores de éxito se realice un referente empresarial.

- Actividad 2: Presenta propuesta de idea de negocio que responda a las competencias del programa de formación que cumpla con factores de innovación y/o diferenciación, (Formato anexo)

Tiempo: 20 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, sala de reuniones, Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

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

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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 productivo. - Argumenta la idea de negocio **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	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (Modelo canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** Modelo Canvas **Instrumento:** Lista de Chequeo

	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 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

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

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 costeo 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

Competencia Gestión del Emprendimiento

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		MAYO 2020	

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en cocina
- **Código del Programa de Formación:** **635503** Versión 103
- **Nombre del Proyecto**: **1712379** APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS DE COCINA EN ESTABLECIMIENTOS GASTRONÓMICOS.
- .**Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Competencias:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *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*

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, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (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"
INVIMA "Registro Sanitarios para alimentos, https://app.invima.gov.co/alertas/alertas-sanitarias-general

Tiempo: 8 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje virtual, sitio web, Materiales de apoyo, link virtuales en el wahtsaap: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

2. Actividad de aprendizaje: AA1 EV 1: El aprendiz debe realizar el test del perfil emprendedor en link subido en plataforma y de acuerdo a los resultados deberá proponer las acciones para mejorar competencias emprendedoras.

3. **Actividad individual**. : AA2 EV 2.El Aprendiz debe o**bservar 1 video sobre emprendedores colombianos e internacionales relacionados con el programa de formación 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

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

5. **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 virtual, sala de reuniones, Materiales en el wahtsaap: 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

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	**<u>Conocimiento:</u>** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y	**<u>Conocimiento:</u>**

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

- 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	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 necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de	**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

	desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

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

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 costeo 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		Mayo 2020	Actualización