PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnólogo en Gestión de Logística Empresarial.
- **Código del Programa de Formación:** 2027785
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:** Análisis.
- **Actividad de Proyecto**:
- **Competencia:** Gestión de procesos emprendedores - Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. Código (240201525).
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

- 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.

- **Duración de la Guía:** 48 horas.

2. PRESENTACIÓN

Sabe?... es válido mirar el emprendimiento **como la unión de actitud y aptitud que abre la mente y el espíritu a modelar ideas y aprovechar oportunidades**. Así visto, este espíritu emprendedor ha llevado a muchos a interpretar y transformar sus sueños en realidad, con los que **construyeron proyectos de vida!.**

En esta competencia, recibirá elementos que le ayudarán a descubrir y desarrollar ese eespíritu emprendedor. Activará habilidades emprendedoras para visualizar oportunidades de mercado y generar ideas de negocio; aprenderá a reconocer y caracterizar clientes objetivo, construir una oferta con promesa única de valor que satisfaga necesidades y llegará hasta formular tu propia propuesta de emprendimiento.

En consecuencia, como aprendiz SENA, sumará saberes claves y trabajo orientado sobre la herramienta estratégica “Lean Canvas”, para que esté con la competencia de transformar una idea en proyecto de negocio.

Así que, trae tu pasión al mundo del emprendimiento y persigue un sueño!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad: Reflexión inicial - “Emprendimiento y Realidad”

3.1.1. Lea con atención los siguientes enunciados:

- “Si lo sueñas puedes lograrlo”, decía Walter Elías Disney (1901-1966), dibujante que luego de ser conductor de ambulancia y repartidor de periódicos entre otros oficios, perfeccionó su talento artístico y se dedicó a crear personajes que de su cabeza saltaron al cine.

- Soñar es la primera de una serie de motivaciones que conducen al emprendimiento; soñar con la independencia, soñar que se dispone de muchos recursos, soñar con ser exitoso y construir grandes proyectos que impacten el entorno… que trasciendan al mundo.

- El emprendimiento está conectado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de la calidad de vida del entorno donde impacta la idea, al concretar las aspiraciones personales y sueños que motivan al emprendedor.

- El emprendimiento es una manera de pensar y actuar, que transforma sueños, ilusiones o expectativas, para interpretar y transformar la realidad.

3.1.2. Observe el video “Vive de nuevo tu vida” proyectado por el instructor. (link:https://www.youtube.com/watch?v=jLrJo51a4Rk)

3.1.3. De acuerdo con los enunciados expuestos y con el video visto, reflexione y fije una posición sobre lo siguiente:

¿Qué opinión tiene sobre el papel de la mentalidad emprendedora en el desarrollo social, económico y cultural del mundo?

3.1.4. Ahora, socialice sus respuestas en reunión con 4 compañeros y produzcan un criterio conjunto que deberá ser compartido con el resto del grupo a manera de sustentación. Finalmente, participará con todo el grupo en el conversatorio dirigido por el Instructor.

Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje SENA asignado
Materiales: Papel, lapiceros, tablero, marcador, tablero y video bean.

3.2. Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

- **Nombre de la actividad:** "El emprendimiento que soñamos". La actividad tiene como propósito, que realice un ejercicio que lo acerque a un enfoque y actitud de emprendedor.

3.2.1 Va a identificar, valorar y reconocer de manera espontánea uno de sus sueños o propósitos de vida en caracterización emprendedora. Para ello, integrará un equipo de cuatro (4) aprendices. Una vez organizados, recibirán una hoja de trabajo, con un título que dice: “El emprendimiento que soñamos”. Un integrante iniciará a dibujar sobre la hoja entregada, en una silla aparte del grupo. Él debe dibujar lo que el título en la hoja le sugiere, teniendo presente que no se puede utilizar ni letras ni signos de ningún tipo, solo trazos. Esta acción la realizará durante dos (2) minutos.

Al cumplir este tiempo, deberá ser reemplazado en la silla por un nuevo integrante de su equipo, de tal manera que, de la misma forma que su compañero precedente, dibuje lo que el título le sugiere, solo que deberá hacerlo como complemento del que ha dejado su compañero. Este proceso se repetirá hasta que roten todos los integrantes del equipo en dos (2) oportunidades cada uno.

En ningún momento se podrá pedir ni dar orientación o explicación alguna sobre la intención del dibujo que está realizando cada uno. El grupo en pleno no deberá mantener comunicación hasta terminado el ejercicio de dibujar.

3.2.2. Ahora, presente a sus compañeros de equipo el sueño que ha querido dibujar en la hoja de trabajo. Esto lo deberán hacer todos los integrantes del equipo.

3.2.3. Pase a construir, en consenso de equipo, una única idea plasmada en la hoja de trabajo. Esta la convertirán en proyecto de negocio para construir una presentación comercial. Para ello, identifican las ideas comunes sobre emprendimiento y por equipo socialice en plenaria.

3.2.3.1. Observe el video "Una historia de Emprendimiento-LEGO", proyectado por el instructor. (link:https://www.youtube.com/watch?v=P6bYuHYbIiI)

3.2.4. De acuerdo con el video visto, individualmente Reflexione entorno a lo visto y participa en el conversatorio dirigido por el Instructor.

Ambiente Requerido: Ambiente de aprendizaje SENA asignado
Materiales: Papel, lapiceros, tablero, marcador, tablero y video bean.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

3.3.1. Reconocer el entorno del sector económico al que está vinculado el programa de formación teniendo en cuenta la caracterización brindada a partir de fuentes de información del sector económico

- Realice la lectura del Material Mentalidad Emprendedora. Se cumplirá desde el material entregado por el instructor.

- Observe la película "Spare Parts" (Los inventores – partes sobrantes), que proyectará el instructor.

- De acuerdo con la lectura y la película, individualmente reflexione entorno a ello, escriba sus reflexiones y participe en el conversatorio dirigido por el Instructor.

- Intégrese con sus compañeros en un equipo de trabajo de cuatro (4) aprendices. El objetivo es conocer acerca del ecosistema del emprendimiento en Colombia (Ley 1014 de 2006, Ley 789 de 2002, Ley 1286 de 2009 Ciencia, Tecnología e innovación y Fuentes de Financiación) temas que encontrará en lectura que entregará el instructor.

- A partir de la información adquirida, se realizará una dinámica "tipo debate", que facilite la apropiación de la temática expuesta. Para su ejecución, debe integrar un grupo de cuatro (4) aprendices, seleccionados por el instructor. A cada grupo se le asignará un rol (defensor, contrario, optimista, pesimista e diferente). Se pide a cada grupo que en equipo elaboren una argumentación sobre el tema, asumiendo la postura asignada en su rol. Una vez estén preparados los grupos, se dará inicio al debate teniendo al instructor como moderador.

- Consulte con su equipo de trabajo cuales son las oportunidades, amenazas, tendencias y situación actual del entorno económico que se relaciona con el programa de formación en el que está matriculado y participe en el debate direccionado por el instructor. Para la realización de esta actividad debe consultar páginas de que contengan información sobre el sector económico.

3.3.2. Desarrollar una idea de negocio pertinente al sector económico al que pertenece tu programa de formación soportado en el Modelo Lean Canvas.

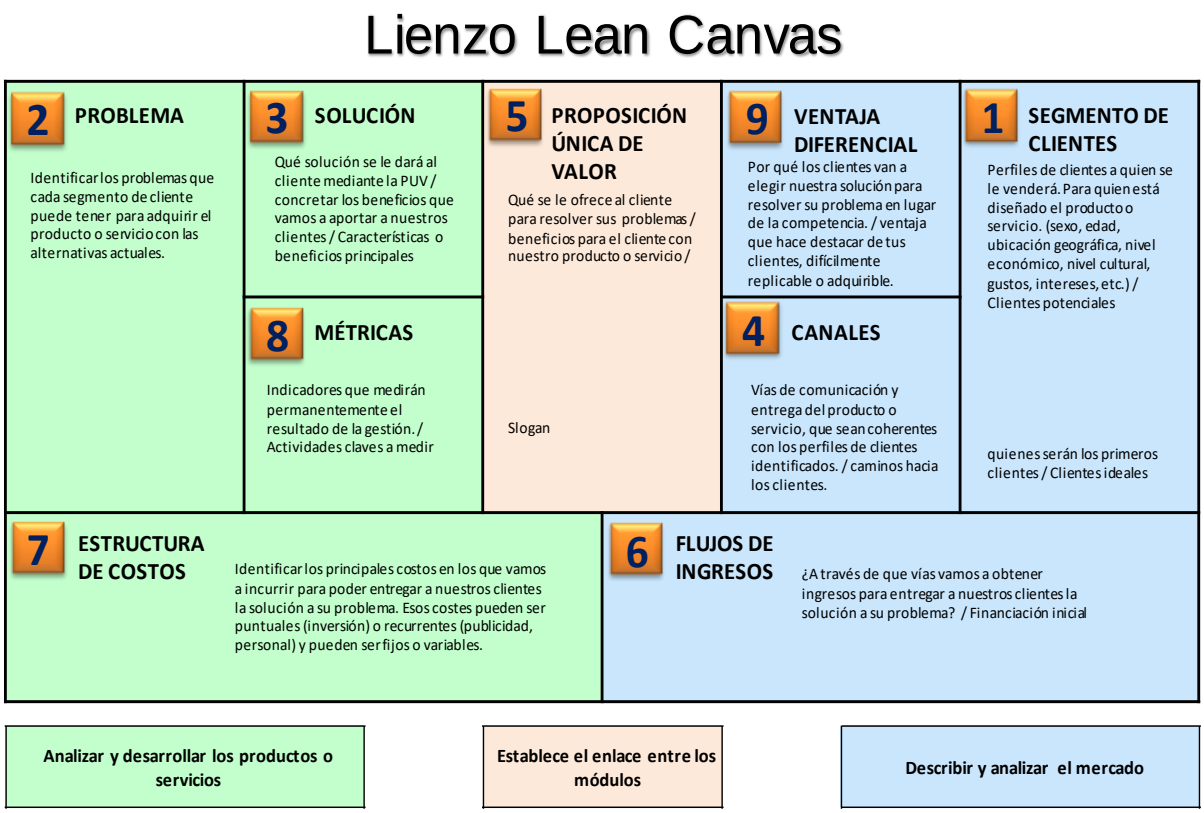
- **Nombre de la actividad:** "Identificación de Ideas de Negocio". La actividad tiene como propósito, que realice un ejercicio que te acercará a la formulación de una idea de negocio que podrá desarrollar con la guía de la herramienta Lean Canvas.

- Consulte las fuentes indicadas por el instructor y tome de ahí los elementos pertinentes a la identificación de una idea de negocio. Seguidamente, desde esas iniciativas que inspiran las fuentes, elabore una lista de ideas de negocio que estén relacionadas con su programa de formación, con tus talentos, herencias, innovaciones, deseos, etc.

- Ahora, participando del taller ilustrativo, guiado por el instructor y frente a la lista de ideas elaborada, visualice oportunidades de mercado y elije la idea que mejor se ajuste a todos los aspectos expuestos, acorde con el proyecto formativo y las necesidades del sector económico de nuestra región. Esta idea seleccionada, se convierte desde este momento en la iniciativa empresarial que desarrollarás con el modelo lean Canvas.

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento.

MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS. A partir de esta sesión, con la orientación del instructor y la apropiación de conceptos analizados, desarrollara cada uno de los nueve bloques que conforman el modelo Lean Canvas aplicado a su idea de negocio. Para ello, debe modelar tu "Lienzo" Lean Cambas para su idea de negocio (realizarlo en un pliego de papel), según la orientación del instructor. Este Lienzo, será material de trabajo en todas las sesiones de formación, hasta dejarlo finalizado en su totalidad.



3.4.1. **Bloque uno:** Segmento de Clientes.

El instructor hará una exposición sobre la distinción importante entre: Usuario, Consumidor y Comprador. Sin embargo, aclarará que en la mayoría de los casos, estas figuras suelen recaer sobre el mismo sujeto, con lo que todos los esfuerzos de segmentación se simplifican y aligeran considerablemente.
Posteriormente, explicará el concepto de Segmento de Clientes desde lo teórico y realzará la importancia de una adecuada identificación, de este, en la idea de negocio. Igualmente, expondrá sobre la manera de segmentar y los elementos a tener en cuenta para definir el perfil de un segmento de clientes (por sexo, edad, ubicación geográfica, nivel económico, nivel cultural, gustos, intereses, etc.).

- El instructor, lo invitará a una dinámica de roles, con la cual ejemplificará una segmentación entre los aprendices, de tal manera que interiorice el modo de segmentar clientes. Hará una segmentación con los aprendices.

- Una vez tenga claros estos conceptos y la forma de segmentar, se hace necesario que trabaje por unos minutos sobre la identificación de los segmentos o perfiles de los clientes de su idea de negocio. Así que debe describir en un papel con adhesivo, tipo “post - it”, las características particulares que presenta el segmento de clientes al que desea llegar con su idea de negocio. Realizará la descripción de manera concreta con el máximo de detalle de dichos perfiles.

- Debe presentar y sustentar al instructor, la descripción de tu segmento clientes y dejarlo pegado en lienzo Lean Canvas diseñado para su idea de negocio.

3.4.2. **Bloque dos:** Problema.

El instructor hará una exposición sobre lo que significa “problema” en el Lienzo Lean Canvas. Explicará el concepto a partir de ejemplos de casos concretos y reales. La razón de identificar esos problemas es porque estos serán utilizados como argumento de marketing a la hora de realizar la venta. En este bloque debe comprender que, identificar los problemas ayuda al concepto: “de que la venta NO se hace en razón de vender productos o servicios, sino soluciones a problemas concretos de los clientes.”

- El instructor, lo invitará a una dinámica de manifestaciones de experiencias personales para distintos casos de problemas que se tienen en la compra de productos o servicios. De esta manera, ejemplificará la descripción de problemas que tienen los clientes para realizar una compra de productos o servicios.

- Una vez tenga claro este concepto y forma de describir los problemas, se hace necesario que trabaje por unos minutos sobre los problemas que identifica en los clientes segmentados en el punto anterior. Igualmente, debe determinar cómo están solucionando actualmente dicho problema los clientes segmentados. Ahora, siguiendo la dinámica de conformación del Lienzo Lean Canvas, debe describir en un papel con adhesivo, tipo “post - it”, esos problemas identificados en el segmento de clientes. Realizaras la descripción de manera concreta con el máximo de detalle.

- Ahora, debe presentar y sustentar al instructor, la descripción de los problemas identificados en los clientes de tu segmento y dejarlo pegado en lienzo Lean Canvas diseñado para su idea de negocio.

3.4.3. **Bloque tres:** Solución.

El instructor hará una exposición sobre lo que significa “Solución” en el Lienzo Lean Canvas. Explicará el concepto a partir de ejemplos de casos concretos y reales, hará ejemplificación sobre algunos de los casos planteados por los aprendices. En este bloque es el momento de concretar los beneficios que vas a aportar a los clientes. Aquí es donde empieza en sí la creación del producto o servicio, o bien la adaptación del mismo (si ya lo tenemos prediseñado). Será entonces necesario que describas cuáles son esas características principales de su producto que van a ayudar a obtener el beneficio buscado por el cliente?

- El instructor, lo invitará a una dinámica de manifestaciones de experiencias personales para distintos casos de soluciones que se pueden dar con los productos y servicios. De esta manera, ejemplificará la descripción de soluciones que tienen los clientes para realizar una compra de productos o servicios.

- Una vez tenga claros este concepto y forma de describir las soluciones, se hace necesario que trabaje por unos minutos sobre las soluciones que considera puede ofrecer con su producto o servicio a los clientes segmentados en el punto anterior. Igualmente. Ahora, siguiendo la dinámica de conformación del Lienzo Lean Canvas, debe describir en un papel con adhesivo, tipo “post - it”, esas soluciones identificadas en el segmento de clientes. Realizaras la descripción de manera concreta con el máximo de detalle.

- Ahora, debe presentar y sustentar al instructor, la descripción de las soluciones identificados para los clientes de su segmento y dejarlo pegado en lienzo Lean Canvas diseñado para su idea de negocio.

3.4.4. **Bloque cuatro:** Canales.

El instructor hará una exposición sobre lo que significa “canales” en el Lienzo Lean Canvas. Explicará el concepto a partir de ejemplos de casos concretos y reales, hará ejemplificación sobre algunos de los casos planteados por los aprendices. En este bloque debe comprender que identificar los canales, es reconocer todas las posibles formas de dar a conocer y facilitar su producto o servicio a los segmentos de clientes identificados. Dichos canales deben ser vías de comunicación que sean coherentes con los perfiles de clientes identificados.

- El instructor, lo invitará a una dinámica de manifestaciones de experiencias personales para distintos casos de canales que se pueden presentar con los productos y servicios. De esta manera, ejemplificará la descripción de canales que tienen los clientes acercarse a la compra de tus productos o servicios.

- Una vez tenga claros este concepto y forma de describir los canales, se hace necesario que trabaje por unos minutos sobre los canales que considera puedes ofrecer con su producto o servicio a los clientes segmentados. Igualmente. Ahora, siguiendo la dinámica de conformación del Lienzo Canvas, debe describir en un papel con adhesivo, tipo “post - it”, esos canales identificados en el segmento de clientes. Realizara la descripción de manera concreta con el máximo de detalle.

- Ahora, debe presentar y sustentar al instructor, la descripción de los canales identificados para los clientes de su segmento y dejarlo pegado en lienzo Lean Canvas diseñado para tu idea de negocio.

3.4.5. Bloque cinco: Proposición Única de Valor.

- Realice la lectura sobre proposición de valor única, y observe los siguientes videos:
  - Ford: Coches Usados con Olor a nuevo: https://www.youtube.com/watch?v=LqCvyMXh9MU
  - Catuai Coffe: https://drive.google.com/file/d/0B49mI5wzlHfwZVE4TU9ob3JlRlU/view

- Consulta la página 23 del libro "Generación de modelos de negocio" (ver referencias bibliográficas de la guía y biblioteca SENA- Salomia) y responda las preguntas allí registradas. Y, a partir de cada respuesta analizada, identifica tres elementos claves para la construcción: Producto/servicio, beneficio y aspecto diferenciador.

- Una vez tenga definido dichos elementos, plantee una frase corta, sencilla, motivadora y clara que permita identificar la propuesta de valor de la idea de negocio que ha estado desarrollando durante la formación.

- El instructor, durante la sesión de formación lo invitará a una dinámica de manifestaciones de experiencias personales para distintas exposiciones de "Proposición Única de Valor". Explicará el concepto a partir de ejemplos de casos concretos y reales.

- Una vez tenga claros este concepto y forma de describir la propuesta única de valor, se hace necesario que trabaje por unos minutos sobre la frase que escribió como ejercicio en el numeral 3.4.5. y los confronte en exposición abierta al instructor. Y, siguiendo la dinámica de conformación del Lienzo Canvas, debe describir en un papel con adhesivo, tipo "post - it", esa frase creada como "Proposición Única de Valor". Ahora, la frase definitiva, debe dejarla pegada en lienzo Lean Canvas diseñado para tu idea de negocio.

3.4.6. **Bloque seis y siete:** Ingresos y Costos aplicados a productos y servicios.

El instructor hará una exposición sobre los significados de "Ingresos y Costos" en el Lienzo Lean Canvas. Explicará los conceptos a partir de ejemplos de casos concretos y reales, hará ejemplificación sobre algunos de los casos planteados por los aprendices. En este bloque debe comprender que:

- Identificar los Ingresos permite resolver el interrogante: ¿A través de que vías se van a obtener ingresos para entregar a los clientes la solución a su problema?; Sin embargo se reconoce que el más habitual es el pago por uso (la transacción comercial tradicional), pero se puede recurrir a otros modelos tales como: suscripción, financiación vía publicidad, etc.
- Identificar los Costos permite establecer los principales egresos de dinero en los que se va a incurrir para poder entregar a los clientes la solución a su problema. Esos costes pueden ser puntuales (inversión) o recurrentes (publicidad, personal) y pueden ser fijos o variables.

- Ahora lo invitarán a la siguiente dinámica donde se aplicarán los conceptos vistos. El instructor entregará a todos los aprendices un papel con donde aparecen ejemplos de ingresos o de Costos. Cada aprendiz deberá analizar su ejemplo escrito y lo pegará en el tablero, según sea su opinión, en una de las columnas marcadas como Ingresos / Ingresos.

- Posteriormente, se revisan los aportes de todos los aprendices, y en grupo, se analizará si se considera pertinente cambiar alguno de los ejemplos de lugar y se ubican donde corresponda. Se repite el proceso hasta que estén ubicados todos los ejemplos de costos e ingresos de manera correcta.

- Una vez tenga claros estos conceptos y forma de clasificar los Ingresos y Costos, se hace necesario que trabaje sobre las preguntas de las páginas 31 y 41 del libro Generación de modelos de negocio.

- Seguidamente se pedirá a los aprendices que defina los ingresos y los costos para su modelo de negocio. Y, siguiendo la dinámica de conformación del Lienzo Canvas, debe escribir en cada papel con adhesivo, tipo "post - it", esos Ingresos y Costos en las respectivas columnas del lienzo.

- **Actividad: Taller de aplicación de costos** - "Costo Estándar". La actividad tiene como propósito, que realice un ejercicio práctico de estandarización y costeo para su idea de negocio, con el cual se acercará a la formulación de una matriz de costos elaborada en Excel, que podrá aplicar (con la guía del instructor) como herramienta.

- Se desarrollará el taller en ambiente TIC´S, con guía del instructor, cada aprendiz aplicará una herramienta de costeo y estandarización en formato Excel, según la pertinencia de su idea de negocio que ha venido desarrollando.

- Finalmente, debe presentar y sustentar al instructor, la matriz de costos estándar de su idea de negocio. Entregará un archivo con su matriz terminada.

3.4.7. **Bloque ocho:** Métricas Clave.

El instructor hará una exposición sobre lo que significa "Métricas Clave" en el Lienzo Lean Canvas. Explicará el concepto a partir de ejemplos de casos concretos y reales, hará ejemplificación sobre algunos de los casos planteados por los aprendices. En este bloque se debe comprender que, tradicionalmente las ventas son el indicador clave por el que se rigen todos los negocios. Sin embargo, gracias a la filosofía Lean Canvas es posible anticiparse a la generación de ventas y ganar tiempo comprobando una serie de indicadores que mostrarán si se está desarrollando correctamente el modelo de negocio.

- El instructor, lo invitará a una dinámica de manifestaciones de experiencias personales para distintos casos de métricas claves que se pueden presentar con los productos y servicios. De esta manera, ejemplificará los distintos indicadores que se plantean en los negocios.

- Una vez tenga claros este concepto y forma de describir los indicadores, se hace necesario que trabaje por unos minutos sobre las métricas claves que se pueden considerar con su producto o servicio. Igualmente. Ahora, siguiendo la dinámica de conformación del Lienzo Lean Canvas, debe describir en un papel con adhesivo, tipo "post - it", esos indicadores.

- Ahora, debe presentar y sustentar al instructor, la descripción de las métricas claves identificadas para su modelo de negocio y dejarlo pegado en lienzo Lean Canvas diseñado para tu idea de negocio.

3.4.8. **Bloque nueve:** Ventaja Diferencial.

El instructor hará una exposición sobre lo que significa "Ventaja Diferencial" en el Lienzo Lean Canvas. Explicará el concepto a partir de ejemplos de casos concretos y reales, hará ejemplificación sobre algunos de los casos planteados

por los aprendices. En este bloque se debe comprender que, la ventaja diferencial se puede ver como la característica diferenciadora capaz de atribuir al negocio una rentabilidad adicional.

- El instructor, lo invitará a una dinámica de manifestaciones de experiencias personales para distintos casos de formulación de ventajas diferenciadoras que se pueden presentar con los productos y servicios. De esta manera, ejemplificará los distintos elementos diferenciadores que se plantean en los negocios.

- Una vez tenga claros este concepto y forma de describir la ventaja diferencial, se hace necesario que trabaje por unos minutos sobre la ventaja diferencial que definió para su producto o servicio. Igualmente. Ahora, siguiendo la dinámica de conformación del Lienzo Lean Canvas, debe describir en un papel con adhesivo, tipo "post - it", esa ventaja diferencial.

- Ahora, debe presentar y sustentar al instructor, la ventaja diferencial definida para su modelo de negocio y dejarlo pegada en lienzo Lean Canvas diseñado.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Da cuenta de conocimientos sobre normatividad de emprendimiento, cultura emprendedora y metodología de ideación del negocio. **Evidencias de desempeño:** Construye, paso a paso, el Lienzo Lean Canvas, según metodología para la idea de negocios planteada, de acuerdo con el sector productivo del programa de formación. **Evidencias de Producto:** Informe escrito sobre el desarrollo de la idea de negocios (Modelo Lean Canvas) de acuerdo al sector productivo del programa de formación.	• Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. • 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 segmentos de grupos objetivo de mercado de acuerdo con la idea de negocio. • Construye propuestas empresariales y de negocio	**Evidencia de Conocimiento** • Técnica de evaluación: Formulación de preguntas • Instrumento de evaluación: cuestionario. **Evidencia de producto** • Técnica de evaluación: informe • Instrumento de evaluación: Lista de chequeo

	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. • Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo	

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Ángeles Inversionistas: Personas o grupos de personas con experiencia en negocios que invierten capitales en nuevas empresas a las cuales les brindan acompañamiento y asesoría, aumentando sus probabilidades de éxito. Invierten en etapas tempranas.

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

Modelo de Negocio: Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

Empresa: Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.

Plan de Negocio: Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Anzola Rojas, S. (Junio de 2004) (tercera edición). *De la idea a tu empresa una guía para emprendedores.* México. McGraw-Hill.

Claver, P. (2012). Yo también puedo Emprender. Colombia. Ediciones LID.
Diaz, F. (2014). Convocatorias y oportunidades para iniciar o hacer crecer tu empresa. Negocios y Emprendimiento. Recuperado de: http://www.negociosyemprendimiento.org/2014/01/convocatorias-oportunidades-iniciar-hacer-crecer-empresa.html

El interés oculto. Portafolio (2015). Recuperado de http://www.portafolio.co/economia/interes-oculto-0

Espinal, J. (2006) (20 ed.). Skudmart: química con la muerte. Medellín, Colombia: Fondo editorial Universidad EAFIT

Freire, A. (Julio de 2008). *Pasión por Emprender de la idea a la cruda realidad.* Colombia. Grupo Editorial Norma.

Gallego Ortiz A. (2015, enero 22) Catuai Coffe El origen del café (archivo video) Recuperado de https://drive.google.com/open?id=0B49mI5wzlHfwZVE4TU9ob3JlRlU

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del emprendimiento. Enero 27 de 2006. Do. N° 46.1 64. Recuperado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_1014_2006.html

Ley 1286 de 2009, por la cual se modifica la Ley 29 de 1990, se transforma a Colciencias en Departamento Administrativo, se fortalece el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología e Innovación en Colombia y se dictan otras disposiciones. Enero 23 de 2009. Recuperado de http://www.colciencias.gov.co/normatividad/ley-1286-de-2009

Ley 789 de 2002, por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifica algunos artículos del código sustantivo del trabajo. (Diciembre 27 de 2002). Recuperado de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_0789_2002.html

Markets eTrading, (2012, diciembre 17) Atrévete a soñar [Archivo de video] Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=8LwvuQkAGcA

Ohbertini, (2012, abril 23) Ford Selección: COCHES USADOS CON OLOR A NUEVO [Archivo de video] Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=LqCvyMXh9MU

Osterwalder, A Y Pigneur, y (2013) (9ª. ed.). *Generación de modelos de negocio*. Barcelona, España: Deusto

Perez, J. (2015). Mentalidad Emprendedora. Grupo de Emprendimiento y empresarismo. Dirección general del SENA. Dinero. Recuperado de http://es.slideshare.net/JuniorPerez7/1-mentalidademprendedora-46061127

Programa de transformación productiva. Recuperado de https://www.ptp.com.co/

Regiones en desbalance económico. Dinero (2014). Recuperado de http://www.dinero.com/economia/articulo/region-centro-desbalance-economico/197615

Reyes, G. Como esta Colombia En infraestructura. La Republica (2015). Recuperado de http://www.larepublica.co/%C2%BFcomo-est%C3%A1-colombia-en-infraestructura_216951

Términos de referencia Fondo emprender 2015. Recuperado de http://www.fondoemprender.com/SitePages/ConvDetalleNacional.aspx?ConvCode=50

Termómetro de la economía regional. Revista Acción de la Cámara de comercio de Cali (2015). Recuperado de http://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/24854/termometro-de-la-economia-regional.html

Varela, R. (2017). Actividad empresarial colombiana, del GEM (Global Entrepeneurship monitor). Recuperado de http://gemcolombia.org/publications/gem-colombia-2016-reporte-nacional/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)				

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Instructor: Walter Tascón Zuleta

