PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: FORMULACION Y EVALUACION DE PROYECTOS
- Código del Programa de Formación: 12210015
- Nombre del Proyecto Formativo: N/A
- Fase del Proyecto: N/A
- Actividad de Proyecto Formativo: N/A

Competencia: Formular el proyecto de acuerdo con métodos y técnicas de investigación.

- Resultados de Aprendizaje:

  1. DETERMINAR LAS ACTIVIDADES A FORMULAR DE ACUERDO CON EL DISEÑO METODOLÓGICO Y NECESIDADES DE LA EMPRESA.

  2. FORMULAR PROYECTO DE ACUERDO CON TÉCNICAS Y METODOLOGÍAS DE INVESTIGACIÓN

  3. DEFINIR ACTIVIDADES DE MEJORA SEGÚN CRONOGRAMAS ESTABLECIDOS Y METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN.

  4. ANÁLIZAR LA INFORMACIÓN RECOPILADA TENIENDO EN CUENTA LAS TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN, EL TIPO DE PROYECTO Y NORMATIVA

- Duración de la Guía de Aprendizaje: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, aplicándolas en dos temas que son de especial relevancia para la actividad emprendedora: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación; teniendo siempre presente el proyecto que desea desarrollar y el entorno que desea impactar con su idea. Para el desarrollo de las actividades planteadas en esta guía, contará con el acompañamiento del instructor asignado al programa, quien de forma continua y permanente lo orientará con las pautas necesarias para la elaboración de las evidencias de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico. No olvide revisar y explorar los materiales del programa, donde encontrará las herramientas necesariaspara alcanzar los resultados de aprendizaje

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Para el desarrollo de las actividades de aprendizaje, es necesario revisar los componentes formativos desarrollados como apoyo para su proceso de formación. El instructor realizará un acompañamiento para guiar y orientar algunas situaciones específicas que se deben tener en cuenta para el desarrollo de cada una de las evidencias. Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta guía de aprendizaje, es preciso que realice las siguientes actividades iniciales:

▪Actualización de los datos personales.

▪Realizar lectura de Información del programa, esto le permitirá entender los objetivos, las actividades y la metodología por desarrollar durante el proceso de formación.

▪Tenga en cuenta que es fundamental entender los resultados de aprendizaje para tener mayor comprensión del proceso.

- **Descripciones de las actividades**

3.1. Actividad es de reflexión inicial - Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Materiales de formación: Para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: “Cartilla Emprendedora” y “Guía Plan de Negocios”.

Evidencias: A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia de producto. Actividad No 1.** Socialización Mentalidad Emprendedora.

Mediante esta actividad se permite identificar las fortalezas y debilidades del aprendiz, a través de una autoevaluación de las características emprendedoras personales.

Lo primero que se debe realizar es conformar grupos de trabajo de 5 aprendices, luego leer el contenido del componente formatico “Cartilla Emprendimieto”, realizar 6 diapositivas del módulo que debe leer y seguidamente socializar el tema.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

Producto a entregar: Diapositivas del tema.
Para realizar el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio Diapositivas del Tema. Actividad No 1.

Duración de la actividad: 10 Horas.

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: - Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

- **Evidencia de desempeño. Actividad No 2.** Ensayo Mentalidad Emprendedora.

¿Cómo escribir un ensayo? Cuando en una asignatura nos exigen un ensayo, muchas veces no sabemos qué escribir o cómo empezar a cumplir nuestra tarea. En realidad, el género ensayístico incluye una diversidad muy amplia de textos; tal vez por eso dudamos cuando tenemos que redactar un trabajo que pertenezca a esta categoría. Tradicionalmente, al término se le ha asociado con la suprema libertad del pensamiento, conla flexibilidad estructural y con el predominio de la opinión. Sin embargo, en el ámbito académico el ensayo debe cumplir con ciertos requisitos que, si bien no restringen la libertad el autor, si insertan al género en las discusiones y los debates propios de la vida académica.

Mediante el estudio del documento Cartilla Emprendedora. Elabore en un documento Word, un ensayo en forma individual del capítulo que le toca socializar enunciando mínimo 5 características y justificando sus respuestas, en un espacio no mayor a 3 páginas.

El documento debe contener, una portada, una introducción, como tal el ensayo, conclusiones y bibiografía.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

Producto a entregar: Ensayo Mentalidad Emprendedora.
Formato: Documentode texto (Word).
Extensión: Máximo 1 páginas.
Para realizar el envío de la Actividad No 2, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio propuesto para el envío.

Duración 2 Horas.

3.3. Actividades de apropiación: – Responder a las preguntas de los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

- **Evidencia de Conocimiento. Actividad No 3:**

1. A un inversor se le ofrecen las siguientes posibilidades para realizar una determinada inversión.

a. Determine la alternativa más rentable según el criterio de VPN si la tasa de descuente es del 5%.
b. Calcule la TIR de cada proyecto.
c. Establezca de acuerdo con el VPN y la TIR cual es el mejor proyecto que debe ejecutarse.

PROYECTO	Desembolsos Inicial	Flujo Neto Caja Año 1	Flujo Neto Caja Año 2	Flujo Neto Caja Año 3	Flujo Neto Caja Año 4	Flujo Neto Caja Año 5
PROYECTO A	$900.000	$150.000	$250.000	$350.000	$425.000	$510.000
PROYECTO B	$1.800.000	$270.000	$350.000	$530.000	$550.000	$575.000
PROYECTO C	$1.700.000	$100.000	$120.000	$250.000	$570.000	$400.000

2. En el cuadro adjunto, se facilitan los datos relativos a tres proyectos de inversión que una empresa quiere evaluar.

PROYECTO	Desembolsos Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
PROYECTO A	$10.000.000	$1.000.000	$2.000.000	$6.000.000	$6.000.000	$8.000.000
PROYECTO B	$18.000.000	$3.000.000	4.000.000	$5.000.000	$6.000.000	$8.000.000
PROYECTO C	$16.000.000	$4.000.000	5.000.000	$8.000.000	$3.000.000	$3.000.000

Considerando la tasa de descuento del 8% anual, se pide:

a. Calcular el VPN.
b. Calcular la TIR.
c. Ordenar las citadas inversiones de acuerdo con el orden y la preferencia del inversionista, teniendo en cuenta el beneficio que cada alternativa le trae.

Duración 6 Horas

3.4. Actividades de Transferencia el Conocimiento: - Identificar los componentes del comportamiento emprendedor a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Materiales de formación: Para la elaboración adecuada de las evidencias, el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: “Cartilla Emprendedora” “Guía Plan de Negocios”.

Evidencias: A continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia de producto. Actividad No 4.** Elaboración Plan de negocios.

Mediante esta actividad se permite identificar los componentes de un plan de negocio con las características emprendedoras personales. (Ejemplo Planilla Elaboración Documento)

De acuerdo al producto escogido por cada grupo con referencia al programa de formación, se debe elaborar un documento que refleje su plan de negocio.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

Producto a entregar: Plan de Negocios.
Formato: Documentode texto (Word) o PDF.
Extensión: La requerida
Para realizar el envío de la Actividad No 4, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio propuesto para el envío.

Duración 30 Horas

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evaluación	**Evidencia de producto:** **Actividad No 1.** Socialización Mentalidad Emprendedora.	Valora sus características emprendedoras personales de acuerdo con herramienta de diagnóstico personal	**Enlace en LMS: Actividad 1**
	Evidencia de desempeño. **Actividad No 2.** Ensayo Mentalidad Emprendedora.	Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	**Enlace en LMS: Actividad 2**
	Evidencia de Conocimiento. **Actividad No 3.** Cuestionario Valor Presente Neto, TasaInterna de Retorno.	Genera con facilidad, coherencia y concordancia documentos aplicando la mentalidad emprendedora vista durante el curso.	**Enlace en LMS: Prueba de Conocimientos**
	Evidencia de producto. **Actividad No 4.** Elaboración Plan de negocios.	Elabora el plan de negocios teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora	**Enlace en LMS: Actividad 4**

5. Glosario de términos

Análisis de alternativas: Identificación de uno o más medios que representan estrategias para darsolución a la problemática abordada. Permite establecer el objetivo principal del proyecto, así comoidentificar los medios posibles para alcanzarlo, y seleccionar aquellos que resulten más adecuados,desde los puntos de vista técnico y económico.

Análisis de riesgo: Es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos nodeseados, y los daños y consecuencias que estas puedan producir.

Características emprendedoras personales: Rasgos de la personalidad ligados a las motivaciones delos individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociados al éxito de cualquier proyecto personal. Sebasan en las investigaciones del psicólogo David McClelland, realizadas en la década de los años 60.

Competencias emprendedoras: Capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionalesy proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad pararealizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y uncambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Costo-beneficio: es una herramienta de planificación estratégica que proporciona una forma práctica de sopesar los pros y contras de una decisión empresarial.

Creatividad: Capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que semanifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos.

Efectividad: En un proyecto se refiere a la capacidad de lograr los objetivos propuestos de forma eficiente y efectiva

Estrategia: Conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta, con el mínimode error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: stratos -ejército- y agein -conducir, guiar-), pero en la actualidad este concepto se ha ampliado a otros ámbitos dela actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana.Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización osociedad.

Gestión del ciclo del proyecto (GCP): Es el proceso de planificar, organizar, coordinar y controlar un proyecto a lo largo de sus fases, desde la iniciación hasta el cierre, para lograr los objetivos predefinidos.

Mercado objetivo: Es un grupo específico de consumidores a los que una empresa dirige sus esfuerzos de marketing y ventas.

Motivación: Es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta. Es el impulso y el esfuerzopara satisfacer un deseo o meta.Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejorresultado posible, de tal modo que las partes involucradas terminen la negociación conscientes de quefueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto finalserá mayor que la suma de las contribuciones individuales.

Plan de acción: Tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertosobjetivos y metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brindaun marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

Plan de Negocios: El Plan de Negocios es un documento para la reflexión interna del emprendedor, aunque generalmente se constituye en una "Tarjeta de Presentación" de su proyecto empresarial ante entidades financieras, de apoyo a los emprendedores, las incubadoras,futuros socios e inversionistas potenciales.

Proceso de toma de decisiones: La toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vidacotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver losdistintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.

Proyecto: Conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar undeterminado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada. Lo habitual es que el objetivo perseguido por el proyecto deba ser cumplido en un ciertoperiodo temporal definido con anterioridad y respetando un presupuesto. De lo contrario, se dirá que el proyecto ha fracasado.

Tasa Interna de Retorno (TIR) Es una medida financiera que estima el rendimiento de una inversión o proyecto, expresado como un porcentaje.

Triángulo de la responsabilidad: Esquema que vincula a la persona, el proyecto y la situación,mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad seentiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedanpresentar de una manera proactiva.

Valor presente neto (VPN) Es una métrica financiera que evalúa la rentabilidad de un proyecto o inversión al calcular el valor actual de sus flujos de efectivo futuros, descontados a una tasa de interés específica.

6. Referentes bibliográficos

Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: cómo crear productos y serviciosinnovadores diferentes. Innolandia.es. https://innolandia.es/guia - design - thinking - en - espanol - para - duguia - design - thinking - en - espano l- para - dummies - como - crear - productos - y - servicios - innovadores - diferentesmmies - como - crear - productos - y - servicios - innovadores - diferent /

Benet, M. (2018). 5 aspectos en los que aplicar el design thinking. Sociedad de la Innovación. https://www.sociedaddelainnovacion.es/5 - aspectos - los - aplicar - design - thinking/

Cueva, V. (2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. ESAN https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los - efectos - de - la - creatividad - en - la - toma - de - decisiones /

Joachin, C. (s. f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. CUAED-UNAM.https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource /content/1/ l a - creatividad/index.html

Martínez, Y. (2014). Habilidad para la Toma de Decisiones. EOI.https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/05/18/habilidad - para - la - toma - de - decisiones /

Minguez, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequ e nce=1&isAllowed=y

Piqueras, C. (2018). La fórmula para lograr lo que quieras: Meta + Plan + Acción = Éxito. César Piqueras. https://www.cesarpiqueras.com/meta - plan - accion - exito/

Sánchez, J. (2013). Instrumentos y casos prácticos de negociación. UNEDENSISCIII. http://e - spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacio n.pdf

Universidad de Kansas. (s. f.). Capítulo 8. Desarrollar un plan estratégico | Sección 5. Desarrollar un plande acción. Caja de herramientas comunitarias. https://ctb.ku.edu/es/tabla - de - contenidos/estructura/estrategia - planificacion/desarrollar - un - plan - de - accion/principal

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 Cambio
Autor (es)					