GUÍA DE APRENDIZAJE Nº 2

1. INTRODUCCIÓN

A continuación, se describe cada una de las actividades que conforman la guía de aprendizaje 2, teniendo en cuenta el Resultado de Aprendizaje **"Estructurar el contenido y alcance del proyecto mediante lineamientos y normas que le permitan a la organización ser competitiva"**, el cual permitirá comprender la estructura y determinación del alcance del proyecto, el análisis del sector y la competencia, teniendo en cuenta que estos son elementos que contribuyen en el éxito del proyecto, dado que al analizar la competencia esta puede ser crucial para la empresa si se entiende que mediante este análisis, se pueden diseñar árboles de decisiones que permitan desarrollar estrategias a la hora de competir en el sector.

Lo anterior se abordará mediante la actividad de aprendizaje AA2 "**Estructurar el proyecto en su contenido y alcance, teniendo en cuenta lineamientos definidos por la organización y la normatividad vigente, que conlleve a la empresa a ser competitiva**"

¡Bienvenido!

2. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

Programa de Formación: Catedra Virtual de Pensamiento Empresarial – Módulo II: Gestionando el Proyecto de la Empresa.	**Código:** 11220004 **Versión:** 2
Resultados de Aprendizaje: **29110105302** - Estructurar el contenido y alcance del proyecto mediante lineamientos y normas que le permitan a la organización ser competitiva.	**Competencia:** **291101053 -** Coordinar Proyectos de Acuerdo con los Planes y Programas Establecidos por la Empresa.
Duración de la guía:	10 Horas

3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

Actividad de Reflexión Inicial

Cuando desea poner en funcionamiento la idea de crear empresa o negocio, normalmente se busca iniciar el proceso de forma adecuada y bien estructurada, para ingresar al mercado y mantener una competitividad que lo conduzca al éxito y no al fracaso. Por lo anterior, es necesario que usted como aprendiz intente dar respuesta a los siguientes interrogantes, dentro del proceso de reflexión que se está abordando:

- ¿Qué estrategia plantearía a nivel competitivo, para no tener una corta permanencia en el mercado y que la empresa sea exitosa?
- ¿Qué gestión realizaría para contrarrestar las barreras de entrada en el mercado debido a la imagen ya

generada por otras empresas?
- ¿Qué tan importante, es estructurar, la idea de crear empresa o negocio, en un documento escrito, para que le dé seriedad y firmeza?

Nota: Esta actividad tiene como finalidad encaminarlo en el desarrollo de los temas de esta guía de aprendizaje.

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

En la actividad anterior, de reflexión inicial, se pudo meditar sobre la importancia de realizar una buena estrategia de competencia, para permanecer en el mercado por mucho tiempo y tener una empresa exitosa; también la gestión que se debe realizar para contrarrestar las barreras de entrada en el mercado, generadas por las empresas ya existentes consideradas como competencia y la importancia de estructurar la idea de crear empresa o negocio, en un documento escrito, que le de concreción y validez, se pudo identificar los conocimientos sobre el tema y el alcance de su comprensión general. Lo anterior direccionado hacia el desarrollo de la Actividad de Aprendizaje **AA2 "Estructurar el proyecto en su contenido y alcance, teniendo en cuenta lineamientos definidos por la organización y la normatividad vigente, que conlleve a la empresa a ser competitiva"**.

De ésta forma, el aprendiz deberá fundamentar sus saberes previos, complementando conocimientos mediante la consulta de textos y referencias bibliográficas sobre el tema especificado en relación a la competencia, la diferenciación en el sector, las barreras de entrada y salida, la estructura del proyecto de la empresa y el alcance del mismo; igualmente, puede apoyarse en las vivencias personales de conocedores sobre la materia, y con los que le resulte posible intercambiar ideas; con todo esto, y con los lineamientos que se presentan y describen en esta guía, los cuales serán ampliados por el instructor.

Encuentro Sincrónico: El aprendiz deberá participar en los encuentros sincrónicos citados por el instructor, principalmente en el encuentro del inicio del programa donde se explicará el objetivo del curso, los resultados y actividades de aprendizaje, las evidencias a desarrollar, sus criterios de evaluación, duración, cronograma de actividades, entre otros aspectos, como por ejemplo resolver dudas e inquietudes, explicar temas técnicos, específicos, orientar en la búsqueda de información y entrega de evidencias.

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

Es importante tener presente que los conocimientos adquiridos mediante el seguimiento y aplicación de esta guía, resultan claves para apropiar los conceptos generales sobre la competencia, la diferenciación en el sector, las barreras de entrada y salida, la estructura del proyecto de la empresa y el alcance del mismo, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y el entorno en el cual se moverá para ejercer su objeto social.

Tenga en cuenta los requerimientos para el alcance de las competencias que propone el programa de formación mediante la presente actividad de apropiación del conocimiento. Para el logro del Resultado de Aprendizaje **"Estructurar el proyecto en su contenido y alcance, teniendo en cuenta lineamientos definidos por la organización y la normatividad vigente, que conlleve a la empresa a ser competitiva"**, es necesario que usted como aprendiz apropie conocimientos basados en los siguientes temas:

LA COMPETENCIA

LA DIFERENCIACIÓN EN EL SECTOR

- Barreras de Entrada y Salida

ESTRUCTURA DEL PROYECTO DE LA EMPRESA

- Nombre del Proyecto
- Selección de la Idea
- Objetivos de la Empresa
- Misión
- Visión
- Principios y Valores Organizacionales
- Tipo de Empresa
  - Comercial
  - Industrial
  - Servicios
- Ventajas Competitivas
- Definición del Producto y/o Servicio
  - No Diferenciado
  - Diferenciado

ALCANCE DEL PROYECTO

La Actividad de Aprendizaje **AA2. "Estructurar el proyecto en su contenido y alcance, teniendo en cuenta lineamientos definidos por la organización y la normatividad vigente, que conlleve a la empresa a ser competitiva"**, le permitirá evidenciar el saber adquirido, garantizando el logro de las competencias requeridas mediante la apropiación de conocimientos necesarios para estructurar el proyecto productivo, basado en su alcance, que le permita ser una empresa competitiva, cumpliendo con los lineamientos definidos y la normatividad vigente. Es necesario entonces que usted:

- Fortalezca sus conocimientos a través de la consulta de los Objetos de Aprendizaje (OA) y recursos que se proporcionan en el ambiente virtual.

- Construya y entregue todas las evidencias requeridas para la valoración del instructor.

En plataforma LMS, se encuentra el Objeto de Aprendizaje (OA) que debe leer, comprender y asimilar; toda vez, que en él encontrará la información que le permitirá analizar la conceptualización técnica del presente tema en estudio.

- Objeto de Aprendizaje: **"La Competitividad"**

Para el desarrollo de esta actividad de aprendizaje y sus correspondientes evidencias, el instructor orientará la revisión y posterior profundización en los contenidos y recursos didácticos (objetos de aprendizaje, videos, enlaces externos, bibliografía, otros), dispuestos en el ambiente virtual. Igualmente, brindará realimentación

oportuna sobre los resultados de aprendizaje esperados y competencias a alcanzar en el desarrollo del tema. Así mismo, el instructor, es el encargado de orientar el proceso formativo mediante explicaciones específicas, aclaración de inquietudes, direccionamiento de actividades, recomendaciones para el aprendizaje y desarrollo de evidencias; fomentando en el aprendiz una cultura de investigación, el respeto a los derechos de autor, la calidad como un valor agregado en la competencia y estructura de un proyecto productivo.

Para el logro del resultado de aprendizaje, el aprendiz realizará las siguientes evidencias:

EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO

- **EVIDENCIA 1. Prueba de Conocimiento AA2.** El aprendiz deberá responder el cuestionario de preguntas relacionado con la temática sobre la competencia, la diferenciación en el sector, estructura del proyecto de empresa, alcance del proyecto y el material de apoyo. Para un mejor desempeño en la prueba, se recomienda, antes de su presentación, haber dado lectura al material de estudio.

EVIDENCIA DE DESEMPEÑO

- **EVIDENCIA 2. Wiki: Las Ventajas Competitivas.** El aprendiz debe analizar y participar acerca del tema propuesto, dando respuesta a la siguiente pregunta:

  - ¿Cuáles son los pasos para organizar un modelo de competencia en un sector particular? Justifique su participación.

  Debe publicar su aportación a través del Wiki, con el fin que los demás aprendices conozcan su posición al respecto. Tener en cuenta que, para dar los aportes pertinentes, debe revisar los comentarios de los demás compañeros con el fin de no hacer los mismos aportes y realimentar su aprendizaje. Para participar de esta actividad, el aprendiz ingresará al enlace **"Wiki: "Las Ventajas Competitivas",** ubicado en el menú del programa en el enlace de "Actividad 2".

3.4 Actividades de transferencia de conocimiento

En este momento, usted como aprendiz, ha logrado reflexionar, contextualizar y apropiar los conceptos más representativos que le permiten reconocer la importancia de la competencia, la diferenciación en el sector, las barreras de entrada y salida, la estructura del proyecto de la empresa y el alcance del mismo, teniendo en cuenta las condiciones del mercado, la descripción de una empresa, la planeación estratégica de la misma, teniendo en cuenta las condiciones del mercado y el entorno en el cual se moverá para ejercer su objeto social.

Para cumplir con esta evidencia, es importante que usted haya revisado, leído y comprendido el material de estudio presentando en esta guía. De acuerdo con las indicaciones de su instructor, posteriormente debe ingresar a la plataforma LMS y entregar la actividad (evidencia) desarrollada en la plataforma.

EVIDENCIA DE PRODUCTO

EVIDENCIA 3. Documento "La Estructura del Proyecto". De acuerdo con los conocimientos adquiridos en la presente actividad de aprendizaje, en un documento escrito, el aprendiz debe plasmar la estructura del proyecto de su idea de empresa.

Documentos asociados a la evidencia: Siga las pautas y orientaciones consignadas en los siguientes documentos para el adecuado desarrollo de la evidencia.

- **"Formato_EstructuraProyecto"**

3.5 Actividades de evaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
EVIDENCIA DE CONOCIMIENTO **EVIDENCIA 1.** Prueba de Conocimiento AA2.	Estructura el contenido y alcance del proyecto mediante lineamientos y normas que le permitan a la organización ser competitiva.	Enlace en LMS: Prueba de conocimiento.
EVIDENCIA DE DESEMPEÑO **EVIDENCIA 2. Wiki:** Las Ventajas Competitivas.		Enlace en LMS: Wiki.
EVIDENCIA DE PRODUCTO **EVIDENCIA 3.** Documento "La Estructura del Proyecto"		Enlace en LMS: Envío Estructura del Proyecto.

4. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Competencias:** Conocimientos, habilidades, actitudes y valores que están asociados con un desempeño superior dentro de la organización. Estas engloban tanto aspectos técnicos como organizacionales y deben tener definiciones operacionales, así como conductas observables.

- **Comportamiento del mercado:** Es la dinámica de compra y venta de bienes y servicios, determinada por la oferta de competidores, productores y fabricantes, y la demanda de clientes y consumidores. Su estudio es fundamental para el emprendedor, puesto que determina el desarrollo de los Planes estratégicos de la empresa.

- **Emprendedor:** Persona con características hacia el trabajo independiente, que reconoce las oportunidades del entorno y las canaliza como empresa exitosa. Es un trabajador incansable en función de un sueño que materializa como empresa, siguiendo todos los formalismos de ley y del proceso administrativo, buscando siempre el éxito traducido en rentabilidad para su empresa.

- **Innovación:** La innovación es la aplicación de nuevas técnicas, procesos productivos, productos o

servicios para el mercado. Las innovaciones exitosas pueden darse: al producir los mismos bienes, pero con la utilización de menos recursos, o al producir bienes nuevos o de mejor calidad.

- **Misión:** Es la definición precisa de las acciones que realiza una empresa en un mercado, la cual es un elemento diferenciador de las demás empresas existentes. La misión describe el quehacer laboral diario.

- **Visión:** Es la definición de un estado futuro al cual aspira llegar la organización, la cual debe ser diseñada teniendo en cuenta los aspectos más importantes para el crecimiento de la empresa. Ésta asociada directamente con la misión de la organización.

5. BIBLIOGRAFÍA

Asensio del Aco, E., & Vazquez,B. (2016). *Empresa e Iniciativa Emprendedora*. Madrid. España: Paraninfo.

Montero Moreno, C. (2014). *Modelos Prácticos de Administración de Riegos*. México: Ediciones Fiscales ISEF.

Puchol, L.(2012). *Dirección y Gestión de Recursos Humanos*. Madrid-Buenos Aires-México: Díaz de Santos.

Veiga,J.F.C.(2015*). La Gestión Financiera de la Empresa*. Madrid: Esic Editorial.

Salazar, I.P. (2010). *Guía Práctica para la identificación, formulación y evaluación de proyectos*. Bogotá. Editorial Universidad del Rosario.

6. CONTROL DEL DOCUMENTO

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Jaime Cuéllar	Experto Temático	Centro de Comercio y Servicios Regional Tolima	Septiembre de 2016
Rosa Elvia Quintero Guasca	Asesores Pedagógicos	Centro Industrial de Mantenimiento Integral- CIMI. Regional Santander	
Luis Orlando Beltrán Vargas			