PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento y Fomento Empresarial
- Código del Programa de Formación: 3232860
- Competencia: Generación De Ideas Para Un Negocio Innovador
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:
- Aplicar el comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
- Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
- Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica

Duración de la Guía: 12 horas

INTRODUCCION

Un buen plan de negocios es fundamental para el éxito de su negocio. La vida puede ser caótica cuando estas comenzando un negocio y el día a día de la gestión de tu empresa, a menudo se puede complicar, si no tienes las cosas claras, el rumbo definido y las metas a la vista, todo esto se alcanza y ordena con un buen plan de negocio.

Tener un plan de negocios y ajustarse a él es una forma de velar por que la empresa se mantenga en la pista. Además, un plan de negocios sirve como herramienta para medir el rendimiento de tu

empresa, y es una buena práctica empresarial. Este documento puede adoptar distintas formas. Los hay extensos y detallados. Los hay concisos y breves. De hecho, no existe ningún modelo concreto de Plan de Negocios. En el desarrollo de las actividades de esta guía de aprendizaje vemos, cómo cada emprendedor debería crear su propio plan, no sólo en el sentido de poner por escrito sus propias ideas, sino incluso en decidir que forma va a tener.

"Hay una fuerza motriz más poderosa que el vapor, la electricidad y la energía atómica: la voluntad" Albert Einstein

3.1 Actividades de Reflexión inicial.
Actividad 1

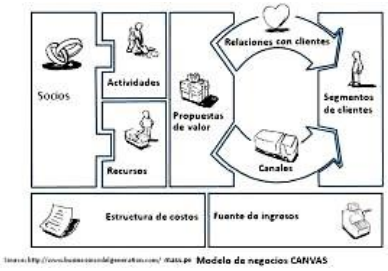
Cómo seres humanos estamos llenos de paradigmas y en ocasiones dejamos escapar oportunidades o simplemente no las detectamos, porque hemos ido creando a lo largo de

nuestras vidas estados de confort y muchas veces sólo nos dejamos llevar por lo que vemos superficialmente de las cosas, olvidándonos que somos seres inteligentes y creativos, capaces de explotar nuestro ingenio para transformar y sacarle provecho a las actividades que estamos aprendiendo constantemente; pues hemos sido dotados de muchas cualidades que nos permiten ser los escultores de nuestra propia vida y del medio que nos rodea.

En nosotros está el decidir si queremos tener una vida próspera o quedarnos estancados, sin ver más allá de nuestros ojos.

Analicemos el video http://youtu.be/trkZUuyhwWw. A partir de éste el aprendiz debe realizar un análisis grupal, donde se reflexione sobre las diversas oportunidades que se pueden encontrar en el contexto social, laboral y económico; aprovechando su programa de formación.

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



Modelo de negocios CANVAS

Actividad grupal. Teniendo en cuenta la presentación en Power Point expuesta por el instructor donde socializa la importancia de identificar el modelo de negocio que se ajuste a su idea, la cual ha sido planteada el trimestre anterior, el aprendiz debe realizar el " Modelo Canvas" en medio digital y exponerlo a sus compañeros.



De esta manera podrá identificar el nivel de conocimiento que tiene de las variables en las cuales gira su iniciativa esarial.



Una vez se haya analizado el Lienzo, el aprendiz estará en condición de plantear la "Matriz DOFA" con el fin de "MEJORAR E INNOVAR" su iniciativa empresarial e iniciar con la estructura de Plan de Negocio.

A partir de las actividades planteadas anteriormente y una vez se haya socializado el material de apoyo. El aprendiz deberá diseñar un Portafolio de Servicios, donde identifique los servicios o productos que pueda ofrecer y sean su fuente de ingresos optimizando su modelo de negocio.

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

ESTUDIO DE MERCADOS:

Después de atender la explicación del tema "Estudio de Mercados y Estrategias de Mercadeo", de manera individual el aprendiz debe de hacer un análisis de un estudio de caso **"EL SALÓN DE BELLEZA DE ESZTER HANGOS: EN BUSCA DEL MEDIO IDEAL DE PROMOCIÓN"** y dar

respuesta a los interrogantes que se encuentran en el texto, el cual forma parte integral en la guía.

En grupos de trabajo observe detenidamente los siguientes videos: **la historia de Starbucks** y sobre **Marketing** e

identificar y describir que estrategias de mercadeo han utilizado en esta empresa de acuerdo a las expuestas en el material de apoyo.

http://www.youtube.com/watch?v=8rCzShQaVgo
http://www.youtube.com/watch?v=Dc3VMySbGCY

De acuerdo con los grupos de trabajo ya establecidos (por proyecto/plan de negocio) identificar a

partir de su idea de negocio como se refleja la investigación de mercados y que utilidad tiene para su proyecto.

El instructor socializara a través de una mesa redonda todas las inquietudes que se evidencien alrededor del tema de mercadeo y dejara en claro la conceptualización.

ESTUDIO TECNICO O INGENIERIA DEL PROYECTO

El estudio técnico permite hacerse una idea clara de dónde se debe ubicar el proyecto, cuál es la cantidad de bienes o servicios a producir, cuáles son los procesos que se requieren para hacerlo, y cuáles los equipos, instalaciones y mano de obra necesarios.

En otras palabras, define la factibilidad técnica que comprende: La verificación de la selección de un tamaño de mercado acorde con la cuantía de la demanda a satisfacer y que sea financiable por los inversionistas, la posibilidad de tener una localización, de contar con una mano de obra idónea para la ejecución de las actividades productivas y de gestión necesarias.

Una vez se hayan aclarado los conceptos teóricos el Aprendiz con su grupo de trabajo, estará en condición de realizar el estudio Técnico de su modelo de negocio, el cual debe diseñar teniendo en cuenta las siguientes actividades:

1. Ficha Técnica de los servicios o productos ofrecidos
2. Diagrama de Proceso

3. Micro y Macro localización

ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL Y ASPECTOS LEGALES

Una vez se explore la página de la Cámara de Comercio en Línea, donde el aprendiz podrá analizar el proceso de constitución legal de la empresa, se

procederá a tomar la decisión de la figura legal, las ventajas y desventajas que puede tener en el entorno socioeconómico

donde desarrollará las actividades económicas.

Después identificará la estructura organizacional (ORGANIGRAMA) que

más se ajuste a su modelo de negocio y definirá los cargos, funciones y perfil requerido del Talento Humano que requiere para la puesta en marcha de la iniciativa empresarial en la siguiente

tabla:

DEFINICION DE CARGOS Y FUNCIONES				
CARGO	**FUNCIONES**	**PERFIL**	**HERRAMIENTAS**	**SALARIO**

Esta actividad será desarrollada en los grupos de trabajo y se socializará con una actividad de Juego de Roles en el ambiente de formación.

ESTUDIO FINANCIERO

Mediante una presentación de Power Point, el instructor dará a conocer los conceptos básicos del estudio financiero y se hará una mesa redonda donde se expresen situaciones vivenciales relacionados con el tema.

Inversión y Depreciación

Posteriormente se propondrá una actividad de Compra y Venta de un producto donde se evidenciará lo que es el concepto de Inversión, su clasificación y la Depreciación.

Los aprendices crearan dos grupos:

- Compra: El instructor entregara al grupo una lista de compras de inversiones nuevas y de segunda, para ello deberán calcular cuánto es lo máximo que están dispuestos a pagar (deberán calcular la depreciación de las inversiones) con el

presupuesto dado.

- Venta: El instructor entregara al grupo una lista de precios de artículos (nuevos y usados)

- El grupo deberá calcular el precio de venta de cada artículo teniendo en cuenta la pérdida de valor (depreciación) en los artículos de segunda.

Al finalizar la actividad el instructor verificara con cada grupo los valores y realizara la retro-alimentación del tema.

Costos y gastos

Mediante un juego de roles, el instructor dividirá el grupo en dos subgrupos uno llamado COSTO y el otro llamado GASTO.

El instructor se llamará director de grupo y le entregará el rol a cada uno de los participantes (conceptos y ejemplos). Cada grupo realizara su personificación extrayendo los componentes

Al finalizar la actividad el instructor hará una retroalimentación.

El instructor entregara a cada grupo de trabajo un taller con el fin que clasifique los costos y gastos de una empresa, al terminar la clase se evaluara conjuntamente (aprendiz-instructor), estableciendo los aciertos y desaciertos del taller.



Nomina

A través de una sopa de letras, el aprendiz deberá encontrar las palabras claves que componen la nómina y con ayuda del instructor definirán los conceptos hallados.



J	W	F	G	Y	J	D	E	D	U	C	C	I	O	N	E	S	Y	B	T
V	I	O	N	V	E	U	R	G	B	F	G	V	C	Q	M	S	G	V	Y
A	A	X	C	E	N	J	K	R	A	T	F	E	R	E	I	B	X	C	L
A	V	C	C	F	S	J	A	A	Q	R	F	L	M	C	L	G	A	S	S
B	I	N	A	N	P	R	Y	I	A	Y	L	R	I	M	K	J	F	D	N
N	S	T	A	C	R	X	J	V	C	X	L	Q	A	R	A	A	O	K	M
H	D	V	T	E	I	Q	J	D	F	H	J	P	P	D	K	X	N	O	G
M	N	Y	Q	D	B	O	P	P	Q	D	O	G	E	D	C	L	D	S	G
X	V	W	S	V	K	O	N	O	L	R	S	C	X	P	F	V	O	C	R
M	K	K	F	H	P	I	F	E	T	T	O	A	Q	T	O	K	D	Q	R
C	L	H	O	D	C	R	A	E	S	M	O	U	I	D	N	W	E	D	V
N	D	A	K	B	X	A	V	W	P	H	J	B	A	T	U	T	P	B	U
U	E	Q	F	A	C	L	B	E	A	B	B	G	E	C	N	D	E	V	L
D	B	P	N	D	T	A	N	E	P	S	N	J	C	A	P	A	N	E	N
F	K	Y	K	E	D	S	Q	I	T	E	K	E	Y	K	R	W	S	O	U
S	S	C	X	A	A	C	C	W	V	H	A	E	D	U	I	X	I	E	F
U	H	I	W	C	V	Q	F	E	D	M	Y	A	M	T	M	F	O	F	C
A	Q	N	I	R	E	C	D	Q	E	U	C	L	H	W	A	M	N	Q	H
L	W	O	J	G	G	M	F	K	A	N	I	M	O	N	S	A	E	W	Y
A	N	V	C	S	X	R	Y	I	F	F	D	D	C	V	P	I	S	U	U

1. Caja de compensación
2. Deducciones
3. Cesantías
4. Salario
5. Fondo de pensiones
6. Vacaciones
7. Devengado
8. Nomina
9. Aporte
10. Eps
11. Primas
12. Arl

Cada grupo de trabajo consultarán por internet el salario promedio de mercado de su especialidad, cargos de su idea de negocio y establecerán su valor.

El instructor entregara un archivo Excel donde los aprendices realizaran la nómina de una empresa dada, al finalizar la actividad se evaluará los valores conjuntamente (aprendiz-instructor) y el instructor realizara la retroalimentación respectiva.

Margen de contribución y punto de equilibrio

A través del juego monopolio el instructor explicara los conceptos de margen de contribución y punto de equilibrio.

Se establecerán 4 grupos (departamentos), (1. Inversiones-depreciaciones, 2 Costos, 3. Gastos, 4. Nomina) el instructor hará las veces de gerente, distribuyendo dinero de papel a cada departamento y explicará en la dinámica del flujo de dinero para precisar cuántas unidades debe vender la empresa para lograr encontrar el punto de equilibrio.

El instructor entregara a cada grupo de trabajo un taller con el fin que establezca el margen de contribución y punto de equilibrio con unos valores dados. Al finalizar la actividad se hará una retroalimentación con los aprendices haciendo una conclusión del tema.



3.4 Actividades de transferencia del conocimiento. Modelo CANVAS:

A partir de su idea empresarial, realizar el formato con el fin de identificar el nivel de pertinencia que tiene de la misma y la importancia de conocer las variables en las cuales gira su modelo de negocio.

- **Matriz Dofa:** Plantear estrategias que permitan mejorar o innovar su modelo de negocios.

- **Estudio de Mercados**: Los aprendices deberán definir la población a trabajar, el mercado meta y % de participación en el mercado de su idea de negocio. Definir la estrategia de ventas de su idea de negocio. Definir la estrategia de publicidad de su idea de negocio.

- **Estudio Técnico**: En un documento en Word y con normas Icontec, definir el estudio técnico de su modelo de negocios.

- **Estudio Organizacional y Legal**: Definir la estructura y los aspectos legales de su idea de negocio (máximo 4 personas), con normas de Icontec.

- **Estudio Financiero**: Inversión y depreciación. Definir y cuantificar qué tipo de inversiones requiere su idea de negocio, además de determinar el valor de la depreciación (máximo 4 personas), se trabajará en archivo Excel

Costos y gastos. Definir y cuantificar los costos y gastos de su idea de negocio, (máximo 4 personas), se trabajará en archivo Excel.

Nomina Definir y cuantificar qué el valor de los salarios de su idea de negocio, (máximo 4 personas), se trabajará en archivo Excel.

Margen de contribución y punto de equilibrio. Hallar el margen de contribución y punto de equilibrio de su idea de negocio.

Estas actividades deben realizarse en grupos de (máximo 4 personas), con normas Icontec y subirlo en el enlace habilitado en la plataforma blackboard., botón Enlace envío de evidencias

Plan de Negocio.

3.5 Actividades de evaluación.

3.5.1. Actividad “Mapa Mental”

Para realizar esta actividad se utilizará el método “MAPA MENTAL”, con esta herramienta el aprendiz podrá extraer y memorizar información. Son una forma lógica y creativa de tomar notas y expresar ideas sobre un tema concreto; para este caso el programa de formación.

El mapa mental es el espejo externo en el que se reflejan los pensamientos con ayuda de un proceso gráfico y colorido. El aprendiz debe realizar un mapa mental, teniendo en cuenta su programa de formación y los temas propuestos en la presente guía, donde visualice su idea empresarial e interprete las diversas oportunidades que su programa le ofrece en el contexto

productivo y social.

Debe realizar un resumen ejecutivo que contenga: La idea, la ventaja competitiva, el estado de producto, el desarrollo tecnológico, el equipo ejecutor, las necesidades financieras, la rentabilidad y los logros esperados.

En las conclusiones del informe detallar de qué manera servirán estos conceptos en su proyecto de vida y hacer un comentario respecto al desarrollo general de la clase.

3.5. 2 Relación de Evidencias, criterios y técnicas de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Evidencias de Conocimiento : Exposición utilizando una herramienta donde involucre el uso de las TIC. ***Evidencias de Desempeño:*** Exposición donde se demuestre la apropiación de la idea de negocio, expresión y justificación ***Evidencias de Producto:*** Documento en word con cada uno de los componentes del plan de negocio. Presentación creativa utilizando una herramienta donde involucre el uso de las TIC.	1. Establece relaciones interpersonales, de acuerdo con los criterios de trabajo en equipo 2. Identifica en el entorno nacional e internacional, las oportunidades que le ofrece el programa de formación 3. Referencia diversas fuentes de información en la realización de los trabajos 4. Presenta las evidencias de manera oportuna y de acuerdo con lo concertado 5. Identifica la contribución del programa de formación al desarrollo social y productivo del sector y del país. 6. Propine alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas. 7. Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva en contextos sociales y productivos 8. Establece procesos comunicativos, asertivos que posibilitan la convivencia en los contextos sociales y productivos. 9. Establece acuerdos mediante el uso de procesos comunicativos, racionales y argumentados, orientados hacia la resolución de problemas	1. Análisis de videos 2. Trabajos 3. Fichas técnicas 4. Exposiciones 5. Sopas de letras 6. Estudio de casos 7. Evaluaciones *8.* Foros *9.* ***Instrumentos.*** Listas de chequeo, Cuestionarios, quiz, valoración cualitativa por participaciones.

Plan de negocio: El plan de negocio o plan de empresa es un documento donde quien desea emprender una aventura empresarial detalla la información acerca de su proyecto.

Descripción del proyecto: en qué consiste su proyecto. Describa el ¿Qué?, el ¿Cómo? y el

¿Para quién? de su proyecto.

La investigación de mercados: es una herramienta necesaria para el ejercicio del marketing. Podemos decir que este tipo de investigación parte del análisis de algunos cambios en el entorno y las acciones de los consumidores. Permite generar un diagnóstico acerca de los recursos, oportunidades, fortalezas, capacidades, debilidades y amenazas de una organización.

Estudio Financiero: el proceso en el desarrollo de un plan de negocio donde el emprendedor determina si el proyecto es rentable, es decir que el dinero invertido le va a entregar un rendimiento esperado.

Estructura Organizacional: cargos y responsabilidades que deben cumplir los miembros de una organización; es un sistema de roles que han de desarrollar los miembros de una entidad para trabajar en equipo, de forma óptima y alcanzar las metas propuestas en el plan estratégico y plan de empresa.

Modelo de Negocios: también llamado diseño de negocio o diseño empresarial, es el mecanismo por el cual un negocio busca generar ingresos y beneficios. Es un resumen de cómo una compañía planifica servir a sus clientes. Implica tanto el concepto de estrategia y su implementación.

Modelo Canvas: Plantilla que permite construir el modelo de negocio.

Dofa: Herramienta para estudiar la situación actual de un proyecto, empresa o hasta de una situación personal.

Inversión: Es el acto mediante el cual se invierten ciertos bienes con el ánimo de obtener unos ingresos o rentas a lo largo del tiempo. La inversión se refiere al empleo de un capital en algún tipo de actividad o negocio, con el objetivo de incrementarlo.

Costo: coste o costo es el valor monetario de los consumos de factores que supone el ejercicio de una actividad económica destinada a la producción de un bien o servicio.

Rentabilidad: Es la capacidad de producir o generar un beneficio adicional sobre la inversión o esfuerzo realizado.

1. Técnicas y métodos para el éxito de un proyecto empresarial – Ediciones de la U
2. Gestión de Proyectos – Ediciones de la U
3. Libro de Administración – McGraw Hill
4. Videos: http://youtu.be/gQxpPKJW5ww
5. http://www.youtube.com/watch?v=8rCzShQaVgo

6. http://www.youtube.com/watch?v=Dc3VMySbGCY
7. www.ccc.org.co
8. Estudio de Casos
9. Plantilla Plan de Negocios
10. Sopa de letras – Educaplay

Esta guía fue diseñada por los siguientes instructores de Emprendimiento y Empresarismo del Sena Cali – CEAI:

- ✓ Adriana Arana
- ✓ Isabel Prado
- ✓ John Edward Londoño
- ✓ Diego Javier Martínez Sanmiguel
  Harold Sánchez