

GUÍA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
F08-9405-045/ 01-11 Versión 01

PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular



GUÍA DE APRENDIZAJE
SEMANA 63
EL PROYECTO PRODUCTIVO
Y EL MERCADO

1. Objetivo general del proyecto:

Diseñar estrategias de gestión con visión prospectiva que posibiliten el desarrollo de un negocio clave en la economía regional o nacional.

2. Identificación de la guía de aprendizaje:

Identificar los componentes de un plan de negocio, profundizando en el estudio de mercado y sus componentes, incrementando de ésta manera las expectativas de éxito de la empresa.

Fase del proyecto: EVALUAR LAS ESTRATEGIAS DE GESTION DE NEGOCIOS

Duración: 1 semanas 40 HORAS

Modalidad(es) de Formación: b- learning, e – learning

Resultados de Aprendizaje Técnicos:

- Formular el proyecto productivo y/o plan de negocios teniendo en cuenta la metodología adoptada, las normas y la legislación vigente, para la organización y el inversionista.

Resultados de aprendizaje sociales:

- Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del Medio Ambiente y de Desarrollo Sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.
- Interactuar en los contextos Productivos y Sociales en función de los Principios y Valores Universales.
- Redimensionar permanentemente su Proyecto de Vida de acuerdo con las circunstancias del contexto y con visión prospectiva.

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS

NOMBRE DEL PROYECTO: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL

Centro de Servicios Financieros

F08-9405-045/ 01-11 Versión 01

PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional

PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular



Sistema de
Mejora Continua

3. Presentación



El proyecto productivo es una propuesta ordenada de acciones que pretende la solución o reducción de la magnitud de un problema que afecta a un individuo o a un grupo, en la que se plantea el tamaño, características, tipos y períodos de los recursos requeridos, dentro de las limitaciones técnicas, sociales, económicos y políticos en las que se desenvolverá.

Entre los factores de importancia de los proyectos productivos encontramos que facilita a las empresas, el análisis de las posibilidades y beneficios que se obtendrán al ampliar las instalaciones existentes, modificar los procesos utilizados, fabricar productos, prestar nuevos servicios, montar nuevas plantas, abrir sucursales, etc., además de posibilitar la identificación, análisis y selección de alternativas de solución adecuadas a necesidades o problemas específicos, y aporta a la toma de decisiones, al recomendar la solución técnica más adecuada e indicar los resultados que se esperan obtener con su implementación y operación.

Además se trabajará en un componente de vital importancia en el desarrollo del plan de negocio, el estudio de mercado.

La trascendencia de este estudio radica en que en él se conocerá el entorno en el cual se encuentra el producto o servicio, igualmente las variables macro que podrán influenciar positiva o negativamente el desempeño del proyecto. También se observará la competencia y de sus estrategias, además de los clientes y sus preferencias, de forma que se defina anticipadamente la demanda, la oferta, el precio y la comercialización del producto o servicio, creando un conocimiento y definiendo estrategias del proyecto frente al entorno, clientes y competidores.

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO:DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



Sistema de
Mejora Continua

PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

4. Planteamiento de las Actividades y Estrategias de Aprendizaje

ACTIVIDAD DEL PROYECTO: FORMULAR EL PROYECTO PRODUCTIVO ACORDE CON LOS OBJETIVOS Y METAS DEL NEGOCIO

| ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE | ESTRATEGIAS (DIDACTICAS ACTIVAS) | TIEMPO-HORAS |
|---|--|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • Entender la importancia del estudio de mercado y comercialización o de análisis de la oferta y demanda y su relación con los demás componentes del proyecto. • Identificar algunas tipologías de los bienes y servicios • Conocer las etapas de un estudio de mercado y comercialización. • Evaluar técnicas de proyección de variables de oferta y demanda. | <ul style="list-style-type: none"> • Formación dual: desarrollo virtual y socialización en el aula • Lectura autorregulada y trabajo autónomo en consulta de material bibliográfico, en páginas Web y cablegrafía sugerida a fin de interpretar, analizar y aplicar a la unidad productiva. • Trabajo colaborativo en GAES • Estudio de casos • Talleres en Excel • Socialización en GAES y plenaria grupal • Foros de discusión • Trabajo investigativo | <p>Virtual: 8 Autónomo:14 Presencial:18</p> |

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



Sistema de
Mejora Continua

PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

Actividad E-A-E

| DESCRIPCION DE LA ACTIVIDAD | PRESENCIAL | AUTONOMO | VIRTUAL |
|---|-------------------|-----------------|----------------|
| <p>A continuación lo invitamos a desarrollar las siguientes actividades (debe ser anexada a su carpeta de evidencias):</p> <p>Concienciación (antes de aprender)</p> <p>El diseño de proyectos es un proceso de sentido común, lógico, técnico y de creatividad, que parte del interés en cambiar el aspecto de la realidad, tal como, la condición de un área protegida, una actividad productiva o la calidad de vida de la población.</p> <p>1. Cada GAES utilizara la formulación de su idea de proyecto productivo y se responderá las siguientes preguntas.</p> <ul style="list-style-type: none"> a. ¿Existen empresas proveedoras de maquinaria y equipo, insumos, recursos financieros y capacitación en su localidad que apoyen su iniciativa? b. ¿Cuál es la tecnología que se usa en el tipo de negocio en el que piensa incursionar? (es decir, el tipo de máquinas y equipos que empleará en su negocio) c. ¿Con qué empresas cree que podría establecer alianzas que le permitan reducir costos o que puedan ayudar al desarrollo de su negocio? d. ¿Qué empresas cree que pueden ayudarle a distribuir su producto? e. ¿Qué empresas pueden venderle los insumos (materia prima) que necesita a precios más bajos? | 1 | 1 | |

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO:DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

2. Para identificar oferta y demanda, de manera individual, realice un escrito indicando de manera detallada la forma como usted elige la ropa que usa en la actualidad, y si la época del año influye en algo en esta decisión.

Conceptualización (mientras aprende)

Conceptos generales sobre Proyectos y el proceso de identificación del proyecto:

- **Ciclo del Proyecto.**
- **El proceso de identificación del proyecto**

Conceptos sobre el mercado:

- **Investigación de mercado**
- **Identificación del bien o servicio**
- **La demanda**
- **La oferta**
- **Estrategias de mercadeo.**

En su carpeta de evidencias organice un archivo que contenga el desarrollo de las siguientes actividades:

3. Realizar una lectura autorregulada del capítulo 1. **Identificación de los proyectos**, del libro PROYECTOS Formulación y Criterios de Evaluación. Autor. Murcia Murcia Jairo Darío. Páginas 3- 15.

4. Realizar una lectura comprensiva, del capítulos 2. **Tipificación de los proyectos** del libro PROYECTOS Formulación y Criterios de Evaluación. Autor. Murcia Murcia Jairo Darío. Páginas 17- 22

5. Realizar una lectura comprensiva, del Capítulo 3 **Componentes de los proyectos** del libro PROYECTOS Formulación y Criterios de Evaluación. Autor. Murcia Murcia Jairo Darío. Páginas 25- 28

1 1

1 1

1

2 1

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

| | | | |
|---|----------|----------|----------|
| <p>6. De acuerdo a la lectura comprensiva, realice un mapa mental de los conceptos generales de los proyectos, sus etapas, clasificación, componentes de los proyectos (ciclo de vida de los proyectos, factores que pueden afectar un proyecto, relación entre los componentes de un proyecto.</p> | 1 | 1 | |
| <p>7. Realice un lectura activa del Capítulo 4. Inteligencia de mercados del libro PROYECTOS Formulación y Criterios de Evaluación. Autor. Murcia Murcia Jairo Darío. Páginas 25- 28</p> | 2 | 1 | 1 |
| <p>8. De acuerdo a la lectura anterior, realice un cuadro sinóptico donde se evidencie los elementos que conforman el estudio de mercado.</p> | 1 | | |
| <p>9. Participe en el foro propuesto por su instructor para la semana 65.</p> | | 1 | |
| <p>10. Al finalizar el tema presente la evaluación correspondiente a la semana 65.</p> | | | 1 |
| <p>11. Participar activamente en las jornadas de cultura física, emprendimiento y humanística que le sean programadas en esta semana.</p> | | | |
| <p>Contextualización (después de aprender)</p> | | | |
| <p>Con su GAES, y de acuerdo con el ejercicio de concienciación, seleccionen el problema o necesidad que quieran solucionar o satisfacer, luego deben realizar todo el proceso de identificación del proyecto descrito en las lecturas de Jairo Darío Murcia,</p> | | | |
| <p>Realice la siguientes actividades para su proyecto de formación y presente un informe con todo lo que se indica a continuación:</p> | | | |

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO:DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL

Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



Sistema de
 Mejora Continua

PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

| | | | |
|--|---|---|---|
| <ul style="list-style-type: none"> • <i>Análisis del mercado donde se evidencie</i> <ul style="list-style-type: none"> ○ Análisis del entorno empresarial • Determine la demanda por medio de las siguientes preguntas <p><i>¿Cuál es el mercado potencial?</i></p> <p><i>¿Quiénes son los clientes potenciales?</i></p> <p><i>¿Cuál es el nivel de exigencia de los clientes potenciales (posibles compradores)?</i></p> <p><i>¿Qué necesidades nuevas tienen los clientes potenciales?</i></p> <p><i>¿En qué se fija más el cliente: en el precio o la calidad?</i></p> <p><i>¿Cuáles son sus gustos sobre determinado producto o servicio?</i></p> • Con las preguntas anteriores cuantifique la oferta de su producto o servicio. • Determine las <u>Estrategias de producto o servicio</u> al desarrollar su idea de producto o servicio, debe evaluar que tipo de producto o servicio desea ofrecer y que beneficios brindará a sus clientes. Además es muy importante que ofrezca algo diferente a los demás para ello responda las siguientes preguntas. <p><i>¿Cuál es el producto o servicio que ofrezco?</i></p> <p><i>¿Cuál es su principal atributo o ventaja?</i></p> <p><i>¿Cuál es su precio?</i></p> <p><i>¿Cuántas variedades de producto o servicio voy a ofrecer?</i></p> <p><i>¿Cuáles son las características físicas principales de los productos o servicios que ofrezco? (forma, contenido, envase).</i></p> <p><i>¿Cuáles son las características del servicio post-venta o garantías principales de los productos que ofrezco?</i></p> | <p style="text-align: center;">1</p> <p style="text-align: center;">2</p> | <p style="text-align: center;">1</p> <p style="text-align: center;">1</p> | <p style="text-align: center;">2</p> <p style="text-align: center;">1</p> |
|--|---|---|---|

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

| | | | |
|---|----------|----------|----------|
| <ul style="list-style-type: none"> • <u>Estrategias de distribución:</u> Existen diferentes formas de hacer llegar sus productos a los consumidores. Todas ellas tienen ventajas y desventajas que surgen de las características del producto, del mercado y sus consumidores, la situación de la empresa y la de sus proveedores. Usted tiene que elegir la mejor manera de llegar a su cliente. Para definir su estrategia de distribución, debe responder las siguientes preguntas: ¿Cómo distribuirá sus productos y/o servicios a sus mercados? ¿Dónde están ubicados sus clientes? ¿Cómo llegarás a ellos, tanto para la venta como en la post-venta? | 2 | 1 | 1 |
| <ul style="list-style-type: none"> • <u>Estrategias de promoción:</u> El tener un buen producto o servicio no es una garantía de éxito. Tiene que dar a conocer los beneficios de sus productos o servicios e informar a tus clientes cómo y dónde pueden adquirirlos. Las estrategias de promoción deben ser dirigidas tanto a los clientes como a los distribuidores. Cuando se elaboren las estrategias de promoción tiene que considerar: <ul style="list-style-type: none"> - <u>Definición de objetivos:</u> a quién se va a dirigir, qué producto promocionará, qué impacto desea lograr. - <u>Destinar un presupuesto:</u> costos relacionados a la promoción del producto. Para ello puede emplear diversos medios como: <ul style="list-style-type: none"> - <u>Publicidad:</u> en radio, televisión, revistas, correo electrónico, etc. - <u>Promoción de ventas:</u> demostraciones de producto, descuentos, muestras gratis, concursos o sorteos, etc. - <u>Publicidad:</u> a través de llamadas telefónicas - <u>Participación:</u> en ferias comerciales | 1 | 2 | 1 |

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO:DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

| | | | |
|--|----------|----------|----------|
| <ul style="list-style-type: none">• <u>Estrategias de precios:</u> Esta estrategia está referida al valor que tendrá su producto en el mercado y que pagarán sus clientes. Este precio involucra tanto los costos de producción, distribución y promoción, así como las características añadidas que hacen de él algo diferente a los productos de la competencia y que por tanto, le agregan valor. Hay dos elementos importantes al momento de establecer la estrategia de precios:<ul style="list-style-type: none">a. Costos de producciónb. Precio de venta de la competencia (sólo como referencia).Ambos le ayudarán a establecer un precio base de su producto o servicio y dependerá también de la elección de las dos siguientes estrategias de diferenciación:<ul style="list-style-type: none">a) <u>Diferenciación en Precio o liderazgo en costos:</u> le permite establecer precios por debajo de la competencia, para lo cual necesitará producir en volúmenes mayores y reducir algunos costos como: publicidad, fuerza de ventas, servicios post-venta, entre otros. En este caso no se enfatiza la calidad del producto. Además es muy importante saber el precio de la competencia pero "sólo como referencia", ya que el precio de "mi producto" deberá estar por debajo de la competencia, pero teniendo en cuenta que lo más importante son los costos de producción.b) <u>Diferenciación en Producto, es decir en Calidad:</u> empleando esta estrategia, desarrollará productos únicos o diferentes. En este caso, podrá establecer precios más altos que la competencia, ya que es un producto que tiene un valor agregado, esto es lo que hace la diferencia con los demás productos de la competencia y es lo que le permite ponerle un precio mayor, pero debe tener presente que no todas las | 2 | 2 | 1 |
|--|----------|----------|----------|

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL
Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01



PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular

personas están dispuestas a pagar un precio mayor por un producto determinado, por lo que es importante que el producto con mayor valor agregado lo dirija a aquel segmento de consumidores que "valoran" realmente ese añadido de su producto. Datos clave: Hay que dar a conocer el producto, resaltar sus beneficios frente a los competidores e impulsar e incentivar su compra o consumo, sobre todo cuando es por primera vez, para que la compra se repita.

5. Evaluación:

Criterios de Evaluación:

- Interactúa con los miembros del equipo de trabajo, buscando la construcción de un futuro compartido.
- Identifica con responsabilidad las oportunidades de negocio e inversión teniendo en cuenta la metodología adoptada, en los procesos de toma de decisiones.
- Identifica con objetividad el proyecto empresarial en un mercado de acuerdo con los criterios de rentabilidad, y el tipo de empresa.
- Identifica con responsabilidad las oportunidades y variables del mercado de acuerdo con las necesidades del cliente, los productos y servicios que oferta la organización.
- Investiga con objetividad el mercado de acuerdo con la idea de negocio, las técnicas, y la misión de la organización.

Evidencias de Conocimiento:

- Cuestionario de preguntas sobre el proyecto productivo y el plan de mercadeo.

Evidencias de Desempeño

- Informe de reconocimiento del sector y estudio de mercado.
- Socialización de la investigación.

Evidencia de Producto:

- Cuadro sinóptico, mapa mental y demás productos solicitados en la guía.

GUIA DE APRENDIZAJE

ESTRUCTURA CURRICULAR: TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS
NOMBRE DEL PROYECTO: DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL

Centro de Servicios Financieros
 F08-9405-045/ 01-11 Versión 01

PROCESO: Ejecución de la Formación Profesional
PROCEDIMIENTO: Desarrollo Curricular



Sistema de
Mejora Continua

6. Escenarios de aprendizajes, medios y recursos

Escenarios de Aprendizaje: Aulas de clase, bibliotecas, bibliografía sugerida y cibergrafía, ambientes virtuales, empresas objeto de aprendizaje.

Medios y Recursos Didácticos: Computador, video Beam, recursos didácticos de autoformación, tablero, grabadora, cámaras fotográficas y de video, simulación de casos.

7. BIBLIOGRAFÍA

- Miranda Miranda Juan José. Gestión de Proyectos, Cuarta Edición, MM Editores.
- Murcia Murcia Jairo Darío. PROYECTOS Formulación y Criterios de Evaluación. Editorial Alfaomega. Colombia. Páginas 468

CONTROL DEL DOCUMENTO

| | NOMBRE | CARGO | DEPENDENCIA /RED | FECHA |
|-------------------|--------------------------------|--|---|----------------------|
| Autores | Oscar Leonardo Cárdenas Vargas | Instructor | Centro de Servicios Financieros (Área Economía Financiera y de Gestión) | Junio de 2011 |
| | Dilia Del Rosario Ceballos | Coordinadora Área Economía Financiera y de Gestión | Centro de Servicios Financieros | |
| Revisión | Jorge Alberto Betancourt | Subdirector Centro | Servicios Financieros | |
| Aprobación | | | | |

GUIA DE APRENDIZAJE**ESTRUCTURA CURRICULAR:** TECNOLOGÍA EN GESTIÓN DE NEGOCIOS**NOMBRE DEL PROYECTO:**DESARROLLO DE ESTRATEGIAS DE GESTION PARA NEGOCIOS ENCADENADOS EN SECTORES CLAVES DE DESARROLLO REGIONAL Y NACIONAL**Centro de Servicios Financieros**

F08-9405-045/ 01-11 Versión 01

Sistema de
Mejora Continua**PROCESO:** Ejecución de la Formación Profesional**PROCEDIMIENTO:** Desarrollo Curricular**CONTROL DE CAMBIOS**

| Descripción del Cambio | Razón del Cambio | Fecha | Responsable (Cargo) |
|---|---|-------------------|---|
| Elaboración de nuevas actividades y adecuación de otras, actualización de Guía. | Mejora Continua | Enero 2012 | Diego Antonio Sierra Garavito Instructor |
| Redacción y formato de calidad | Mejora continua | Enero 2012 | Oscar Pérez Vargas Instructor |
| Cambio de material de apoyo y por ende de las actividades | Mejora continua | Julio 22 de 2012 | Lida Álvarez (instructora) |
| Encabezado, objetivo y actividad del proyecto | Ajuste para el programa de Tecnólogo en Gestión de Negocios | Agosto 27 de 2012 | Lida Álvarez (instructora) |