

CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA



**GUIA PARA ELABORAR PLANES DE NEGOCIO DE PROYECTOS
PRODUCTIVOS DEL PROGRAMA DE ARTICULACION DEL SENA
CON LA EDUCACION MEDIA**

SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

JUSTIFICACION

Dentro de las directrices definidas en el convenio Interadministrativo celebrado entre el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA Regional Cundinamarca y la Secretaria de Educación de Cundinamarca, para ejecutar el programa de Articulación con la Educación Media Técnica, se describe que los aprendices de las instituciones educativas desarrollan la etapa práctica a través de la formulación de proyectos productivos. Estos proyectos orientan, no solo la evaluación de la etapa práctica, sino la generación de microempresas sostenibles como alternativa de vida de los aprendices.

En este sentido, en coherencia con el Modelo Pedagógico Institucional del SENA, el presente instructivo es un instrumento sencillo que orientará (tanto al aprendiz como al instructor), y a través de guías de aprendizaje, el desarrollo de los módulos necesarios para la puesta en marcha de una empresa, de manera que se logre formular, evaluar y ejecutar proyectos que realmente apunten a aprovechar las oportunidades que ofrece el mercado.

Para avanzar hacia la creación de una empresa, se propone desarrollar actividades que permitan identificar, generar y explotar las capacidades emprendedoras de los aprendices. Luego, se plantean actividades para la identificación de oportunidades empresariales y de mercado ajustada a las problemáticas y necesidades reales de un nicho específico.

Finalmente, se abordaran los elementos para elaborar el plan de negocios, el cual orientará la ejecución de las actividades una vez se logre la puesta en marcha de la empresa.

NOTA IMPORTANTE: Para el desarrollo del Plan de negocios, se dispone de una guía de aprendizaje para cada uno de los módulos que se describen a continuación

SERVICIO NACIONAL
DE APRENDIZAJE

CIBERGRAFIA

www.infonomia.com Este interesante portal ofrece contenidos, talleres y estrategias de innovación; permite interactuar con videos, casos e ideas que permiten orientar la identificación y aprovechamiento de oportunidades de negocio.

www.bogotaemprende.com Encuentra una Biblioteca virtual con cartillas de consulta de los módulos del plan de negocio tales como mercadeo, financiero, legal, ventas, entre otros.

**CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA**

www.ccb.org.co En esta página encuentra estudios sectoriales, pasos para crear empresa, bases de datos y otros indicadores y estadísticas del sector empresarial

www.crearempresa.com.co Consulta los tipos de empresa, nombre, marca, actividad económica, así como diferentes trámites necesarios para constituirla.

www.colombiaaprende.com Portal de redes de conocimiento donde encuentra temas relacionados con investigación, tecnologías de la información, experiencia de proyectos con estudiantes en distintos campos, entre otros aspectos.

www.gerencie.com Existen diferentes documentos y artículos de interés relacionados con aspectos para la contratación laboral, temas tributarios, contables y demás elementos de ley.

www.dian.gov.co En este portal se consultan temas como impuestos, tarifas, aduanas, y en general la normatividad, cifras y estadísticas que implican aspectos tributarios.

www.degerencia.com En esta página encontramos aspectos de gerencia y de negocios tales como habilidades gerenciales, contenidos para desarrollar planes de negocio, noticias, videos, enlaces, entre otros.

www.cundinamarca.gov.co La página oficial de la Gobernación de Cundinamarca ofrece información relevante para contextualizar los proyectos productivos del departamento: Planes de Desarrollo, estudios sectoriales, cifras y estadísticas, políticas, planes de acción, etc.

www.banrep.gov.co En la página del Banco de la Republica se consulta indicadores macroeconómicos, estadísticas y otras cifras relevantes para los proyectos

www.dnp.gov.co, www.dane.gov.co En estas páginas se consulta cifras, estadísticas, políticas y planes de desarrollo y sectoriales que orientan aspectos sociales, económicos y ambientales de los módulos.

www.wikipedia.com Página que presenta diferentes contenidos que orientan la comprensión de conceptos.

www.bancoldex.gov.co Permite consultar temas relacionados con comercio exterior, mipymes, créditos, etc. Asimismo, presenta enlaces de interés tales como Innpulsa, Programa de Transformación Productiva y Banca de las Oportunidades.

[Biblioteca Virtual SENA.](#)

ASIGNACION DE HORAS PARA MODULOS DE PROYECTOS PRODUCTIVOS	
MODULO	N° DE HORAS
PRESENTACION	5
IDENTIFICACION DE IDEAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO	30
CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACION	20
JUSTIFICACION	10
OBJETIVOS	10
PLANEACION ESTRATEGICA	40
INVESTIGACION DE MERCADOS	80
MARKETING	30
PLAN OPERATIVO	40
ASPECTOS LEGALES, RECURSOS HUMANOS Y ADMINISTRATIVOS	60
PLAN DE INVERSION Y FINANCIACION	80

CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA

ANALISIS DE RIESGOS	10
SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL	20
RESUMEN EJECUTIVO	5
TOTAL	440



INDICE

MODULO 1. PRESENTACION

MODULO 2. IDENTIFICACION DE IDEAS Y OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

MODULO 3. CIENCIA, TECNOLOGIA E INNOVACION

MODULO 4. JUSTIFICACION

MODULO 5. OBJETIVOS

MODULO 6. PLANEACION ESTRATEGICA

MODULO 7. INVESTIGACION DE MERCADOS.

**CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA**

EMPRESA	
CONOCIMIENTO Y EXPERIENCIA DEL EQUIPO EN EL NEGOCIO	
PROGRAMA DE FORMACION	
NUMERO DE FICHA	
INSTITUCION EDUCATIVA	
DIRECCION Y MUNICIPIO	

— —

PLAN DE NEGOCIO

**MODULO 2. FUNDAMENTACIÓN DE LA IDEA DE
NEGOCIO**

— —

Una buena idea, en muchos casos, no es sinónimo de éxito empresarial. Muchos emprendedores pasan por alto que la idea de negocio o el producto o servicio que se desea ofrecer debe solucionar un problema y/o satisfacer una necesidad y que haya identificado una oportunidad en un nicho de mercado específico.

Pero, ¿dónde encontramos ideas que puedan convertirse en productos o servicios exitosos? Realmente la mayor parte de los aprendices carecen de experiencia como empleados y como empresarios, entorno donde las problemáticas se hacen más evidentes, esto nos conmina a acercarnos a las comunidades y a discutir los problemas con personas que conocen del tema; no obstante podemos explorar diferentes metodologías y ejecutar actividades para hacerlo. Asimismo, existen estudios e investigaciones donde se han identificado previamente necesidades, tales como los planes de desarrollo, los estudios sectoriales y otras fuentes de información que son pertinentes analizar. Estas fuentes son

**CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA**

útiles para identificar y ejecutar proyectos que apunten a solucionar una necesidad y aprovechar una oportunidad de mercado.

De manera que, más que ideas, el objetivo de este módulo es definir oportunidades de negocio que apunten a satisfacer necesidades y solucionar problemas, que unida a la perseverancia y la disciplina del equipo emprendedor logren convertirse en un negocio sostenible, rentable y con beneficios para la sociedad.

Luego de ésta presentación, el paso siguiente es desarrollar la guía propuesta “Fundamentos de la idea de negocio”.

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 3. COMPONENTES DE CIENCIA, TECNOLOGÍA E INNOVACIÓN

Las palabras ciencia, tecnología e innovación denotan conocimiento aplicado a problemas, necesidades y oportunidades más que la generación de simples ideas. Las empresas que ofrecen productos y servicios con estos componentes tienen mayor probabilidad de éxito en los mercados en los cuales incursiona. En este sentido, la evidencia empírica muestra que son fundamentales que generen ventajas competitivas y mayor productividad en las organizaciones, tal como se observa en los países desarrollados y en algunos en desarrollo. Sin embargo, en Colombia los proyectos productivos de los emprendedores carecen de dichos componentes y se caracterizan por ser de subsistencia, del sector primario sin valor agregado e incursionan en la informalidad

Por lo tanto, la dinámica de los mercados exige que los aprendices se conviertan en ejes creativos a través de la generación de ideas innovadoras, de proyectos tecnológicos, de producción científica.

De esta manera, los productos o servicios deben incorporar estos tres componentes y para ello es necesario explorar experiencias, casos exitosos y metodologías de innovación, avances tecnológicos del futuro, cultura de la investigación científica y de la innovación y, por supuesto, desarrollar actividades que generen capacidades innovadoras y de creatividad en lo aprendices, tolerancia al fracaso y a la adversidad, entre otros aspectos.

De acuerdo a lo anterior, el paso siguiente es desarrollar la guía propuesta “Componentes de Ciencia, Tecnología e Innovación”.

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 4. JUSTIFICACION

Justificar el proyecto productivo significa sustentar las razones por las cuales éste contribuye a la solución de un problema o una necesidad plenamente identificada, abordando, de igual manera, los impactos desde el punto de vista económico, social, ambiental, etc.

CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA

Para ello, se plantea dar respuesta a los siguientes aspectos.

- ¿Por qué se formula y ejecuta este tipo de proyecto productivo?
- ¿Cuál es el impacto del proyecto en el corto, mediano y largo plazo?
- ¿La puesta en marcha del proyecto productivo a que entes beneficia?
- ¿Qué aspectos novedosos e innovadores lleva la ejecución del proyecto?

Dichos aspectos se desarrollan en la guía de aprendizaje “Justificación del proyecto”

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 5. OBJETIVOS

Los objetivos son los resultados que una empresa pretende lograr, o situaciones hacia donde ésta pretende llegar. Deben ser medibles, alcanzables, realistas y coherentes.

-Objetivo General: Define el futuro del negocio y representan la trayectoria de las acciones a seguir para los cuales fue creada la empresa. Son a largo plazo, debe llevar a solucionar el Problema central y expresarse en términos de resultados con el fin de facilitar la evaluación. Responde a las preguntas: ¿QUÉ se va hacer? ¿MEDIANTE QUÉ o cómo se va hacer? ¿PARA QUÉ se va hacer? Se escribe con un verbo que indique acción terminado en infinitivo: ar, er, ir

Objetivos Específicos: Son objetivos concretos y realizables a corto plazo que contribuyen al logro de los objetivos generales. Pueden ser a corto y a medio plazo. Son las soluciones concretas a las causas y consecuencias del problema que se desea resolver. Se desagregan del objetivo general.

El planteamiento de los objetivos generales y específicos de su proyecto se desarrollan en la guía de aprendizaje: “Objetivos del proyecto”

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 6. PLANEACION ESTRATEGICA

EL DIAGNOSTICO ESTRATEGICO consiste en dos análisis paralelos que van a permitir conjuntamente una evaluación de la situación actual y potencial de la empresa a crear con relación a su entorno.

Análisis externo: Estudia los llamados factores estratégicos del entorno tanto general (macro entorno) como específico (micro entorno) y la evolución futura previsible de estos a fin de determinar las posibles amenazas y oportunidades para la Organización a crear.

Análisis interno: Trata de identificar y valorar la estrategia actual y la posición de la empresa frente a la competencia, así como evaluar los recursos y habilidades de la empresa a fin de conocer cuáles son los puntos fuertes (FORTALEZAS) así como los puntos débiles (DEBILIDADES).

CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA

Matriz DOFA: Permite relacionar el ambiente interno con el externo. Para ello los resultados del Diagnóstico determinan sus cuatro grandes áreas; Debilidades, Amenazas, Fortalezas y Oportunidades de la empresa a crear.

Misión: La misión de una empresa consiste en definir el propósito de la misma y especifica el negocio al que se dedica, las necesidades que son satisfechas con sus productos y servicios, el mercado en el cual se desarrolla y la imagen pública de la organización (QUÉ, CÓMO Y PARA QUÉ)

Visión: Se refiere a lo que la empresa quiere crear, la imagen futura de la organización. La visión indica hacia dónde se dirige la empresa a largo plazo y en qué se deberá convertir. Describe la situación futura que sea desea tener (HACIA DÓNDE Y CÓMO).

Posterior a esta breve explicación, el paso siguiente es desarrollar la guía propuesta denominada: “Planeación Estratégica”

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 7: INVESTIGACION DE MERCADOS

La investigación de mercados es el proceso a través del cual se recolecta la información del mercado que le interesa al empresario, buscando que su análisis mejore la toma de decisiones, disminuya riesgos o permita diseñar estrategias para hallar una oportunidad de negocio y si éste en el futuro puede llegar a ser exitoso y rentable.

Investigación de mercados

El Mercado Potencial: El Mercado Potencial, está formado por TODOS los posibles consumidores de un producto determinado.

Targets: El target group o grupo meta es el segmento de la demanda al que está dirigido un producto, ya sea un bien o un servicio. Inicialmente, se define a partir de criterios demográficos como edad, género y variables socioeconómicas,

Principales competidores: La competencia está formada por las empresas que producen y comercializan productos similares a los del plan de Negocio y por aquellas compañías que sin ofrecer bienes o servicios similares, comparten el mismo mercado objetivo de clientes

Descripción del Producto o servicio: Describir detalladamente el producto o servicio con el cual se espera solucionar el problema identificado, incluyendo características o usos.

Perfil del cliente: Descripción de las características de los consumidores de un producto o usuarios de un servicio determinado. El perfil del consumidor permite enfocar estrategias de acuerdo con las necesidades, características sociodemográficas, conductuales, de estilo de vida y aún actitudinales del segmento objetivo de las empresas.

Ahora se desarrolla la guía de aprendizaje propuesta: “Investigación de mercados”

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 8. MARKETING

El plan de mercado es uno de los módulos más importantes de un Plan de Negocios. En él se muestra el potencial de negocio en un mercado, analizando las estrategias de mercadeo y comerciales que se implementarán. Los aspectos a tener en cuenta son los siguientes:

Política de Producto: La política de producto que la empresa define en su marketing-mix se concreta en un conjunto de atributos físicos o psicológicos que el consumidor percibe en relación con un determinado bien o servicio y su utilidad para satisfacer sus deseos o necesidades.

Política de precios: Se debe considerar los toques máximos y mínimos de precios y tarifas que se establecen para los citados productos y/o servicios que se producen o comercialicen.

Política de promociones: Determinar cuáles serán los métodos que se ejecutan para contactar a los clientes, realizar su seguimiento y/o cerrar las ventas; la necesidad de contratación de vendedores y sus características, etc., qué materiales de apoyo se requieren, la imagen de la marca, etc.

Política de Distribución: Determinar los diferentes canales para hacer llegar el producto o servicio al cliente y el control que se tendrá sobre aspectos como precios finales de venta, condiciones de servicios, etc. Los canales pueden ser: distribuidores, agentes externos o comisionistas, franquicia, vendedores al por mayor, puntos de venta propios, agentes de venta propios, correo directo, centro de llamadas, Internet.

Política de servicio al cliente: Una política de servicio al cliente es una parte importante de cualquier plan de negocios. Debido a que los negocios se basan en la satisfacción del cliente, cualquier buen negocio debería desarrollar una estrategia que no sólo atraiga a los clientes, sino que los fidelice buscando que la competencia no los atraiga.

Proyección de ventas: Determinar las cantidades a vender, de acuerdo al ciclo de vida del producto y a los mercados y segmentos que se aspira llegar. Esta proyección se debe realizar teniendo en cuenta unidades a vender y precios estimados (se debe determinar un criterio de crecimiento de un periodo a otro, y tomar en cuenta el comportamiento de la inflación, el PIB, entre otros).

Con el fin de profundizar estos aspectos, el siguiente paso es desarrollar la guía de aprendizaje denominada: "Marketing para mi proyecto"

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 9. PLAN OPERATIVO

En el Plan de Operativo se definen los aspectos técnicos para la producción de bienes o la prestación de servicios. En general, se debe determinar la función de producción que

CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA

permita optimizar los recursos, tales como materia prima, insumos, costos, infraestructura, etc. Incluye los siguientes aspectos:

Descripción del proceso de fabricación del producto o prestación del servicio: Realizar una descripción de los procesos operacionales más importantes, incluyendo aspectos como: insumos, entradas, responsables, salidas, requerimientos, velocidad operativa del sistema. Se recomienda incluir un flujograma de los procesos claves, identificando los procesos internos y los que van a ser subcontratados.

Proveedores: En caso de ser necesario, determinar la estrategia de abastecimiento que seguirá la empresa, incluyendo un listado de proveedores y la política de compra.

Localización: Determinar la localización de la empresa, que maximiza su rentabilidad. Se recomienda, incluir criterios de decisión, alternativas de localización.

Distribución de áreas de operación: Determinar la ordenación física del sistema de operaciones, que permite alcanzar los objetivos fijados de la forma más adecuada y eficiente posible incluyendo un Plano de Distribución.

Ficha Técnica del producto o servicio: En el Plan de negocio, la expresión "tecnología requerida" se refiere al conocimiento para producir el producto, prestar el servicio, para comercializar la mercancía; es la ficha técnica del producto/servicio. En conclusión, es el know how del negocio.

La ficha técnica recoge la información sobre características físicas del producto, como peso, tamaño, presentaciones, dimensiones, formas, colores (puede involucrarse olor) y sabor.

También se exponen en ella las capacidades de las personas encargadas de producir el producto o prestar el servicio, las cualidades para poder comercializarlo u ofrecerlo a clientes, asistencia y asesoría en la preventa y la posventa. Se debe realizar tantas fichas técnicas como productos o servicios se produzcan o se comercialicen.

Ahora se desarrollará la guía de aprendizaje propuesta denominada "Plan operativo".

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 10. ASPECTOS LEGALES Y RECURSOS HUMANOS

Hace referencia a la forma como se organiza el recurso humano de la empresa. Para ello se debe observar que los objetivos de la empresa y sus áreas funcionales concuerden y se complementen. Tener en cuenta los siguientes aspectos:

Personal: Describir con detalle el personal necesario para ejecutar el trabajo en la empresa a crear (formación, experiencia y aptitudes) y qué rol desempeñarían.

Organigrama: Indica los aspectos importantes de una estructura de organización, incluyendo las principales funciones y sus relaciones, los canales de supervisión y la autoridad relativa de cada empleado encargado de su función en la empresa a crear.

CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA

Condiciones de trabajo y remunerativas: Uno de los elementos esenciales el contrato de trabajo es la remuneración. En principio, ésta puede definirse como todo aquello que percibe el trabajador por los servicios prestados a favor del empleador. Todo aquello que se otorgue al trabajador que no pueda considerarse incluida en la definición contenida en el ordenamiento laboral será considerado a su vez como no remunerativo; entre estos encontramos las denominadas condiciones de trabajo.

Nomina: Una nómina es un documento en el cual se liquidan los salarios de los trabajadores, las deducciones a los mismos, los aportes parafiscales, etc. Para liquidar la nómina debemos tener en cuenta los conceptos de contrato de trabajo, clases contratos de trabajo, jornada de trabajo, salario, pagos que constituyen salario, domingos, festivos, valor del salario mínimo legal, auxilio de transporte, horas extras, aportes parafiscales, aportes a salud y pensión, etc.

Por otro lado, en este módulo se abordan aspectos legales y societarios tales como:

La sociedad: Definir el tipo de sociedad o sociedades (limitada, anónima u otras).

Licencias y derechos: Si la actividad de la empresa requiere del uso de licencias de terceros, detállalo

Obligaciones legales: Incluye aquí una relación y breve análisis de las obligaciones legales generales que tendrá la empresa.

Permisos y limitaciones: Incluye aquí una relación de los permisos que deberás obtener para la actividad, el ámbito (estatal, municipal, etc.) y, si las hay, sus limitaciones

El siguiente paso es desarrollar la guía de aprendizaje propuesta

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 11. PLAN DE INVERSIÓN Y FINANCIACIÓN

Plan de inversión y Financiación detalla la cantidad de recursos necesarios para la puesta en marcha de la empresa, cuánto capital de inversión se necesita, cómo cubrir los gastos de operación, etc y, finalmente, qué beneficios genera la actividad económica a desarrollar. Los aspectos a analizar son:

Inversión inicial: Generalmente hace referencia a la adquisición de bienes e inmuebles, sin embargo es relevante contemplar en el módulo el know how, el conocimiento técnico, ya que este es generalmente el motor de la idea del proyecto.

Presupuesto de Egresos, Ingresos Egresos: Se encuentran divididos en costos de producción, costos de comercialización y ventas y costos de administración.

En función al Módulo de Mercado se proyectarán las unidades a ser vendidas y las estrategias de precio a adoptar

Balance General inicial: El balance inicial es aquel balance que se hace al momento de iniciar una empresa o un negocio, en el cual se registran los activos, pasivos y patrimonio con que se constituye e inician operaciones

Estados de Resultados

El Estado de Resultado también es conocido con los nombres de Estado de Ingresos y Egreso, Estado de Entradas y Salidas, Estado de Operaciones y Estado de Gestión; está Integrado por Cuentas Nominales o de Resultado , es decir por Cuentas de Ingresos y Egresos y por las Cuentas de Inventario.

CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA

Su principal objetivo es el de mostrar la utilidad o la pérdida obtenida por la empresa o negocio en su gestión económica durante un periodo contable determinado, lo cual significa que es un estado “dinámico”, porque toma en cuenta el factor tiempo. El Estado de Resultados es la confrontación del total de los ingresos menos el total de los egresos de una empresa en un periodo determinado, para obtener la utilidad o pérdida de dicho período, el cual casi siempre es de un año.

Punto de Equilibrio: Atendiendo a los egresos proyectados, realizar un análisis del punto de equilibrio del negocio, es decir, cuántos ingresos o unidades deben venderse para cubrir los egresos anuales.

Flujo de Caja

Tomando en cuenta lo anterior, proyectar el flujo de caja, el cual presenta de una manera dinámica, el movimiento de entradas y salidas de efectivo del proyecto, en un período de tiempo determinado, y la situación de efectivo al final del mismo período.

A continuación, desarrolle la guía de aprendizaje propuesta.

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 12. ANALISIS DE RIESGOS

Este módulo está enfocado al análisis e investigación que debes hacer sobre los riesgos relacionados a las operaciones del proyecto; dentro de algunos riesgos que se pueden encontrar se destacan por ejemplo:

- La caída de precios en el futuro
- El alza del costo de materiales o insumos
- Un mercado con un crecimiento menor al esperado
- Efectos climáticos o externos sobre el aprovisionamiento de materiales e inclusive sobre la producción, por ejemplo en el caso minero, pesquero o agrícola.

A medida que avanza el proyecto, la evaluación de riesgo también se utiliza para verificar que el plan del proyecto, los supuestos y los cálculos de los proyectos se cumpla. Es importante que realice el análisis de riesgos pues este es un planteamiento preventivo para trazar las causas, efectos y las posibles acciones con respecto a los obstáculos que se detecten. Es un método que se usa por lo general para analizar productos y procesos.

Debe hacer énfasis en el análisis de los procesos, por lo cual hay que buscar en cada fase del proceso, respuestas a preguntas. Por ejemplo: cómo puede fracasar la ejecución de un proceso, cuáles son las posibles causas para esto, qué pasa si fracasa la ejecución del proceso y como podrías prevenirlo.

De acuerdo a lo anterior, desarrolle la guía de aprendizaje propuesta.

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 13. SOSTENIBILIDAD AMBIENTAL Y RESPONSABILIDAD SOCIAL EMPRESARIAL

**CENTRO DE DESARROLLO AGROEMPRESARIAL
PROGRAMA ARTICULACION CON LA MEDIA TECNICA**

La Formación Profesional Integral, como eje importante del modelo pedagógico institucional, genera un mayor nivel de compromiso con el entorno. Los efectos del cambio climático, la ausencia de ética empresarial en las empresas, la disminución en la calidad de vida de los seres humanos, entre otros aspectos hacen de estos temas un elemento a integrar en el momento de generar proyectos productivos.

Evidentemente, las organizaciones han asumido un papel importante en materia de desarrollo humano integral, generando ideas de negocio que apunten no solo a ganar dinero, sino a mejorar la calidad de vida de las comunidades y del medio ambiente.

Vale decir, la búsqueda de un equilibrio entre lo económico, lo social y lo ambiental.

De esta manera, el paso siguiente es desarrollar la interesante guía de aprendizaje denominada “Sostenibilidad Ambiental y Responsabilidad Social Empresarial”

PLAN DE NEGOCIO

MODULO 14. RESUMEN EJECUTIVO

La principal restricción que exponen los emprendedores para crear empresa es la falta de capital financiero. Y mucho más cuando los aprendices apenas reúnen una cantidad mínima de recursos como capital de trabajo. Ante ésta situación (entre otras razones), el objetivo fundamental es que los planes de negocio sean atractivos para financiar su puesta en marcha. En la práctica, muchos inversionistas tienen como criterio decisorio de inyección de capital la lectura del resumen ejecutivo de las iniciativas empresariales.

De manera que éste módulo, a pesar de que genera menor complejidad, claramente debe redactarse con calidad y persuadir y atraer el interés del lector externo. Entre otros aspectos resume la idea que se quiere desarrollar, los aspectos diferenciadores e innovadores, el segmento del mercado, los aspectos de inversión y financieros, entre otros.

La guía de aprendizaje propuesta le permitirá redactar un resumen ejecutivo con las anteriores características.

CONTROL DEL DOCUMENTO

NOMBRE DEL INSTRUCTOR	ESPECIALIDAD
DIANA MILENA TIERRADENTRO	ESPECIALISTA EN FORM. DE PROY.
CARLOS ANDRES MUNEVAR	ECONOMISTA