

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 01 Página 1 de 5		Documento de Socialización	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor para el momento de hacer la <i>socialización</i> al potencial beneficiario, acerca del Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.		

Instrucciones: Esta herramienta entrega la información mínima que se le debe suministrar al futuro usuario del programa. Es importante que los asesores conozcan el manual y el programa para así poder responder ampliamente las preguntas que surjan de este ejercicio. Esta actividad debe realizarla con todas las personas interesadas en conocer sobre el programa



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos



Paso 1 - Tenga en cuenta cuál es la información qué debe entregar al potencial beneficiario.

Lo mínimo que sugerimos es:

- ✓ ¿Qué es el programa y cuál es su objetivo?
- ✓ ¿Quiénes son los usuarios del programa y cómo se caracterizan?
- ✓ ¿Cuáles son las actividades de promoción del programa y cómo opera?
- ✓ ¿Cuáles son los deberes y derechos de los usuarios?



Paso 2 - Preparare un documento/presentación de apoyo visual para el potencial beneficiario.

Lo mínimo que sugerimos es:

Preparar un documento que responda a las preguntas anteriores. Este documento servirá de guía para el desarrollo de la charla de socialización



Paso 3 – Dictar la charla

Realizar la charla de socialización del programa, teniendo en cuenta el contenido que se sugiere en esta herramienta. Este preparado para resolver las inquietudes de los usuarios.



Paso 4 - Realizar le registro de los potenciales beneficiarios

Si el usuario está interesado, proceda a realizar el registro en el programa. En caso de no contar con un formulario de registro en su centro, puede utilizar la herramienta # 02 “Formulario de Registro”



Paso 5 – Asigne una cita para el taller de sensibilización:

Tenga preparado un formato para agendar la cita al taller de sensibilización del programa

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 01 Página 2 de 5	 Documento de Socialización	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor para el momento de hacer la <i>socialización</i> al potencial beneficiario, acerca del Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.	

El Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial es ...



...un programa del Gobierno Nacional, operado por las Cajas de Compensación Familiar y/o algunas instituciones aliadas, que busca **impulsar** y **financiar** emprendimientos e iniciativas de auto empleo e innovación social para el Emprendimiento, así como apoyar desarrollos empresariales. Está al servicio de todas las personas que:

- ✓ Desean crear emprendimientos.
- ✓ Tienen iniciativas de auto empleo y/o de innovación social para el emprendimiento.
- ✓ Necesitan fortalecer micro y pequeñas empresas.
- ✓ Quieran organizarse de forma asociativa, social y solidaria.
- ✓ Necesiten una mejora en una unidad productiva dentro de una organización de economía solidaria.



Nuestros beneficiarios son ...



Con el fin de lograr una atención más eficaz, se han dividido a los beneficiarios del programa en tres tipos de usuarios.



Emprendedor Individuales o grupales:

Cualquier individuo o grupo de individuos que tengan una idea de negocio, un proyecto de emprendimiento o una micro y/o pequeña empresa.

Emprendedor asociativo, social y solidario:

Cooperativas, fondo de empleados, asociaciones mutuales, asociaciones y corporaciones y/o fundaciones que tengan una idea de negocio o un proyecto de emprendimiento.

La atención en asistencia técnica, depende de la complejidad de las necesidades del emprendimiento

Necesidades del Emprendimiento Intencional (básicas)



Son planes y acciones que requiere un emprendimiento en su estado inicial: definir su idea de producto o servicio, diseñar su modelo de negocio, construir y validar su prototipo, elaborar un plan económico - financiero, y un plan de implementación.



Necesidades del Emprendimiento Naciente (intermedias)

Son planes y acciones que requiere un emprendimiento en su estado de implementación: diseñar la planeación estratégica del negocio, formular la estrategia técnica y productiva, elaborar el Plan de Negocio.



Necesidades del Emprendimiento Establecido (avanzadas)

Son planes y acciones que requiere el emprendimiento en un estado avanzado de su operación: ajustar la planeación estratégica, la estrategia técnica y productiva y el plan de negocios.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 01 Página 3 de 5	 Documento de Socialización	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor para el momento de hacer la <i>socialización</i> al potencial beneficiario, acerca del Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 01 Página 4 de 5	 Documento de Socialización	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor para el momento de hacer la <i>socialización</i> al potencial beneficiario, acerca del Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.	

¿Cómo opera el componente?

El Programa tiene una serie de actividades de promoción, en los que el usuario participará activamente. Su recorrido a través de ellos, le entregará las herramientas necesarias para poder desarrollar con éxito su negocio.

Registro: Es esencial para capturar la información completa del usuario y su proyecto emprendedor y/o empresarial.

Sensibilización, Valoración y Orientación: Es el corazón de la personalización del programa, aquí se identificará detalladamente cuáles son las necesidades y a partir de ellas se establecerá una ruta de emprendimiento, que además no es necesariamente lineal y es específica para cada usuario.

Capacitación: Como resultado de la valoración, se identificarán algunas capacidades que serán desarrolladas a fin de alcanzar el éxito que se espera. El programa contempla capacitaciones en temas técnicos, gerenciales, empresariales y socio-emocionales, pero también para usuarios de organizaciones de economía solidaria, capacitaciones especializadas en temas de particular interés para ellos y su forma de organización.

Acompañamiento y Asistencia técnica: Se realizará acompañamiento y asistencia técnica al emprendedor o empresario, con metodologías y herramientas pertinentes para la validación temprana de la idea de negocio y la factibilidad de los emprendimientos, tanto en la fase de diseño del modelo de negocio, como en las etapas posteriores de consolidación de la iniciativa emprendedora.

Financiamiento: Habrá usuarios que necesiten también ayuda económica para lograr sus metas emprendedoras, por eso el programa ha pensado diferentes líneas de financiación (capital semilla, micro-crédito y créditos) de fácil acceso y pago.

Puesta en marcha y fortalecimiento: Esta actividad de promoción contempla una serie de ejercicios que le permitirán al usuario acceder al mercado y alcanzar sus metas empresariales.



COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 01 Página 5 de 5	 Documento de Socialización	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor para el momento de hacer la <i>socialización</i> al potencial beneficiario, acerca del Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.	

Deberes de los beneficiarios:



- ✓ Atender oportunamente las recomendaciones formuladas.
- ✓ Cumplir las normas del programa.
- ✓ Actuar de buena fe frente al programa y sus actividades de promoción.
- ✓ Suministrar la información completa, oportuna y suficiente que se requiera para efectos de recibir los servicios.
- ✓ Asistir de manera oportuna a las citas y servicios solicitados.
- ✓ Asistir a la charla de sensibilización del programa.
- ✓ Cumplir con al menos el 80% de las sesiones de capacitación.
- ✓ Utilizar responsablemente y para los fines establecidos, los recursos financieros que se les asigne durante el programa.
- ✓ Mantener sus emprendimientos y/o negocios en el marco de la legalidad.
- ✓ Respetar al personal responsable de la prestación y administración de los servicios, así como a otros usuarios y los bienes de las CCF y de sus aliados.
- ✓ No haber recibido o estar recibiendo recursos financieros de otros programas de emprendimiento del Gobierno Nacional.
- ✓ Cumplir con sus deberes, responsabilidades y/o requisitos de participación en el programa.

Derechos de los beneficiarios:

- ✓ Recibir información clara y oportuna sobre el programa, los beneficios, los deberes y derechos, así como los canales formales para presentar reclamaciones, quejas y/o sugerencias.
- ✓ Ser respetado en su voluntad de participar o no en el programa.
- ✓ Disfrutar y mantener una comunicación plena y clara con el personal de la CCF.
- ✓ Acceder de forma gratuita, en condiciones de calidad y oportunidad y sin restricción a las actividades del programa.
- ✓ Recibir durante todo el proceso la mejor asistencia posible respetando los deseos del usuario.
- ✓ Recibir un trato digno en el acceso a servicios del programa, que respete sus creencias y costumbres, su intimidad, así como las opiniones personales que tenga sin recibir trato discriminatorio.
- ✓ Toda persona tiene derecho a acceder integralmente a los servicios del programa.
- ✓ Revisar y recibir explicaciones acerca de los procesos dentro de las actividades de promoción del programa.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 01 Página 6 de 5		Documento de Socialización 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor para el momento de hacer la <i>socialización</i> al potencial beneficiario, acerca del Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.	

Beneficios de participación en el componente:

- Una valoración gratuita al emprendedor y a la idea de emprendimiento, para la creación de una ruta de emprendimiento personalizada dependiendo de las necesidades identificadas en la valoración.
- Capacitación gratuita en diferentes temas relacionados con el emprendimiento y desarrollo de empresas.
- Acompañamiento personalizado, constante, así como asistencia técnica gratuita durante todo el tiempo de participación del programa.
- Asistencia financiera para el desarrollo de los emprendimientos y el desarrollo empresarial, de fácil acceso, bajos intereses y formas de pago que se acomodan a las necesidades de cada usuario.
- Acompañamiento para el acceso a mercados.



Espacio para agregar información que las CCF y/o asesores consideren indispensable.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 02 Página 1 de 3	 Formulario de Registro	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Está herramienta sirve para recoger los datos básicos del potencial beneficiario y de su emprendimiento.	

Instrucciones: Se sugiere recolectar información básica. En caso que el centro no posea unos formatos/manual de comunicaciones, se puede utilizar esta herramienta (cortando por la línea punteada). El formulario debe ser llenado por el usuario, en compañía del asesor.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos



Registro de Potenciales Beneficiarios

Consecutivo: _____

Asesor: _____

Instrucciones: Diligencie el formulario y consulte con el asesor dudas e inquietudes.

1. Clasificación de Beneficiario

Emprendedor individual ____

Emprendedor asociativo, social y solidario ____

Emprendedor grupal ____

2. Datos del Contacto (en el caso de los usuarios de emprendimiento asociativo, social y solidario, es preciso que los miembros estén presentes y elijan a una persona de contacto)

Nombres:	Apellidos:	
Lugar y fecha de nacimiento:	Documento de identificación:	
Dirección:	Ciudad – Departamento:	
Teléfono fijo:	Teléfono celular:	
Género: Femenino: ____ Masculino: ____ Otro: ____	Grupo étnico: Gitanos: ____ Indígenas: ____ Afrocolombianos: ____ Raizales: ____ Otros: ____	

Nivel de estudios:
 Ninguno: ____ Primaria: ____ Secundaria (6° a 9°): ____ Bachillerato: ____ Técnico: ____ Universitario: ____
 Posgrado: ____ Otro: ____ No sabe/No informa: ____

Ocupación:	Años de experiencia laboral:	Años de experiencia empresarial/emprendedora:
------------	------------------------------	---

Miembros de Emprendimiento asociativo, social y solidario (adjunte hojas en blanco si es necesario)

Nombre y apellidos:	
Teléfono de contacto:	Dirección de contacto:
Ocupación:	Rol dentro de la organización:

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 02 Página 2 de 3		 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Está herramienta sirve para recoger los datos básicos del potencial beneficiario y de su emprendimiento.	

Correo electrónico:	
Nombre y apellidos:	
Teléfono de contacto:	Dirección de contacto:
Ocupación:	Rol dentro de la organización:
Correo electrónico:	
Nombre y apellidos:	
Teléfono de contacto:	Dirección de contacto:
Ocupación:	Rol dentro de la organización:
Correo electrónico:	
Nombre y apellidos:	
Teléfono de contacto:	Dirección de contacto:
Ocupación:	Rol dentro de la organización:
Correo electrónico:	

3. Información del Emprendimiento/Empresa	
Tiene un negocio Formalizado: Sí: ____ No: ____ *Por formalizado se entiende que el negocio cuente con un Registro Mercantil	
Si tiene un negocio formalizado:	
Nombre de la Empresa:	Nombre del Representante Legal:
Constitución legal: Para usuarios Individuales o grupales: SAS: ____ Limitada: ____ Anónima: ____ Persona Natural: ____ Otra ¿cuál? _____ Para usuarios Asociativos, sociales y solidarios: Cooperativas: ____ Fondo de Empleados: ____ Asociaciones Mutuales: ____ Asociación y Corporaciones: ____ Fundaciones: ____ Sector productivo:	
Producto y/o Servicio que ofrece:	
¿Realiza negocios por internet?: Sí: ____ No: ____	
Número de Registro mercantil (si aplica): Última fecha de renovación:	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 02 Página 3 de 3		Formulario de Registro  
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Está herramienta sirve para recoger los datos básicos del potencial beneficiario y de su emprendimiento.	

Actividad internacional:	
Exportación: ____ Importación: ____ Ambas: ____	
Con qué países comercializa:	
NIT:	
Fecha de Constitución/inicio de labores:	Número de empleados: Directos: Indirectos:
Dirección de la Empresa:	Teléfono Fijo y/o Celular:
Ciudad:	
Correo electrónico:	Sitio web:
Si NO tiene un negocio establecido:	
¿Cuál es el producto o servicio que va ofrecer?	
¿Cuándo piensa iniciar? (meses)	
¿Qué tipo de constitución legal ha pensado establecer?: Para usuarios Individuales o grupales: SAS: ____ Limitada: ____ Anónima: ____ Persona Natural: ____ Otra ¿cuál? _____ Para usuarios Asociativos, sociales y solidarios: Cooperativas: ____ Fondo de Empleados: ____ Asociaciones Mutuales: ____ Asociación y Corporaciones: ____ Fundaciones: ____ Sector productivo:	
Observaciones:	

Firma del usuario: _____

Número de identificación: _____

Fecha: DD/MM/AAAA

**Una vez completado este formulario el asesor le asignará una cita para una charla de sensibilización que ofrece el programa y es de obligatoria asistencia.*

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 03 Página 1 de 1	 Guía para el Texto de Confirmación: Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor para comunicar al usuario la hora de confirmar la charla de sensibilización.	

Instrucciones: Este es un modelo de comunicación que se sugiere utilizar a los Asesores de las CCF al momento de confirmar los datos específicos del taller de sensibilización. Esta guía está especialmente diseñada para esos centros que no poseen un manual de comunicaciones. Este texto puede ser enviado al usuario de vía correo electrónico o de forma escrita.

Estimado

NOMBRE EMPRENDEDOR

NOMBRE DE LA EMPRESA –SI APLICA–

Reciba un cordial saludo

A nombre del NOMBRE DEL CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y/O CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR, le damos la cordial bienvenida al NOMBRE DEL COMPONENTE DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL.

Es un placer para nosotros que usted nos haya tenido en cuenta para el desarrollo de su idea de negocio y que haya confiado en nuestras manos el desarrollo de su futuro como empresario. Es por ello que lo invitamos a comenzar con este programa que estará diseñado especialmente para atender las necesidades de su proyecto.

Lo invitamos a participar en el taller de sensibilización, momento fundamental e indispensable para el desarrollo de la ruta de emprendimiento, posteriormente al taller se realizará una valoración personalizada y una orientación para así determinar cuál es el camino a seguir en temas de capacitación, asistencia técnica y/o financiamiento.

El taller de sensibilización tendrá lugar el día DÍA de MES de AÑO, en LUGAR CON DIRECCIÓN Y/O INDICACIONES ESPECIALES, a las HH:HH. Esta sesión de trabajo tendrá una duración aproximada de 45 minutos, así que esperemos poder contar con su oportuna presencia y puntualidad.

Cualquier duda o inquietud y/o cancelación no dude en comunicarse con nosotros.

Cordialmente

NOMBRE ASESOR

NOMBRE CENTRO DE EMPRENDIMIENTO

NOMBRE DEL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO

TELÉFONO DE CONTACTO.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 1 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 90 minutos.



Paso 1 – Revise este documento: Antes de empezar el taller revise este documento cuidadosamente, ya que es una guía que propone un contenido mínimo y una metodología muy simple.

- ✓ Puede agregar más elementos e incluso cambiar la metodología.
- ✓ Tenga en cuenta que el objetivo de esta charla es ilustrar al usuario sobre el **emprendimiento y los riesgos, ventajas y desafíos de emprender**.
- ✓ Hay temas específicos para los dos tipos de usuarios del programa. Se sugiere que en la medida de lo posible se agrupen los usuarios en individuales y en asociativos y se den las charlas por separado.



Paso 2 – Prepare su taller

- ✓ Estructure su taller:
 - Tenga un espacio de bienvenida/presentación de los participantes donde usted les explicará qué van a hacer y cuál es el objetivo.
 - Desarrolle el contenido esencial de su taller: Recuerde que quienes participan en estas charlas, son personas que están a punto de emprender, desarrollar un nuevo proyecto de vida y buscando nuevas oportunidades, así que se recomienda que esta charla sea dinámica, participativa, inspiradora y que provoque reflexiones que ayuden a los usuarios a orientarse en sus nuevos proyectos.
 - Tenga un espacio para reflexionar y/o recoger dudas e inquietudes
- ✓ Prepare unas reglas mínimas para el buen desarrollo de su taller, por ejemplo
 - Es indispensable escuchar y no interrumpir a otro cuando habla
 - Los celulares deben estar apagados
 - No fume durante la sesión
 - Etc.
- ✓ Prepare un formato de asistencia para corroborar quiénes asisten al taller
- ✓ Prepare el material de apoyo que va a necesitar, por ejemplo
 - Computador
 - Video beam
 - Cartulinas
 - Marcadores



Paso 3 – Después del taller: Una vez finalizado el taller y resuelto las dudas pertinentes a los participantes, entregue los formatos de acuerdo de compromiso (Herramienta # 05) a los participantes que desean continuar en el programa y acta de desistimiento (herramienta # 06) a quienes no están interesados en empezar el programa.

Taller sugerido

Número de participantes: 20 aproximadamente

Tiempo de duración: 180 minutos

Espacio necesario: Un salón con tantas sillas como participantes

Materiales necesarios:

- ✓ Ayudas visuales para presentar el taller (Computador, proyector, parlantes, carteleras, afiches, etc.)
- ✓ Adhesivos para escribir nombres
- ✓ Casos de emprendimiento
- ✓ Hojas – lápices –
- ✓ Tablero – marcadores

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 2 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	

Estructura del taller

3 sesiones:

1. Actividades de presentación/rompe hielo
2. ¿Qué es el emprendimiento? ¿Quién es un emprendedor?
3. Emprendimiento en Colombia

Sesión I: Actividades de presentación

Tiempo estimado: 15 minutos

Objetivos:

- ✓ Presentar a los participantes la agenda de trabajo
- ✓ Conocer a los participantes del taller y crear un ambiente de confianza con actividades didácticas para romper el hielo.



Paso 1 – Presentación del taller:

De la bienvenida a su grupo de participantes, preséntese usted y presente la agenda de la jornada.

- ¿Cuál es el propósito del taller?
- ¿Cuáles son las actividades que van a realizar?
- ¿Cuánto tiempo va a durar?
- ¿Cuáles son las reglas mínimas para el desarrollo del taller?



Paso 2 – Presentación de los participantes:

Realice una actividad donde provoque que los participantes se presenten e interactúen entre ellos. Pídales que den su nombre, profesión e interés para participar en el programa. Procure que la actividad sea dinámica.

Se sugiere que después de realizadas las actividades de presentación, entregue a los participantes un adhesivo para que escriban su nombre en él y lo peguen en un lugar visible.



Aquí se presenta una metodología sugerida para el desarrollo de esta parte del taller.

Esta actividad se llama “Encuentra la diferencia”. El **objetivo** es activar a los participantes.



1. Organice a los participantes en dos equipos de igual número cada uno. Cada equipo forma dos filas y se paran una enfrente de la otra mirándose entre ellos. Deles un par de minutos para que se observen cuidadosamente mientras se presentan con el compañero del frente y del lado.



2. Pídale a uno de los equipos que abandone el salón y a los que se quedan dentro, pídale que cambien algún detalle de su apariencia: (se peinen distinto, intercambien zapatos, cambiar el suéter, las gafas).



3. A continuación, cuando haga ingresar al otro equipo y pídale a cada uno que repita el nombre de los compañeros que le acabaron de presentar y que además observen al otro equipo y encuentren la diferencia; por cada diferencia detectada se dará un punto a favor del equipo “observador” por cada diferencia no encontrada, un punto para el equipo “observado”.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 3 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	

Usted también puede construir actividades para romper el hielo. Recuerde que la interacción entre los participantes es crucial para el desarrollo futuro del taller.

Sesión II: ¿Qué es el emprendimiento? ¿Quién es un emprendedor?

Tiempo estimado: 65 minutos

Objetivo:

- ✓ Construir colectivamente el significado de los términos “emprendimiento” y “emprendedor”.
- ✓ Identificar las características que deberían sobresalir en los proyectos y en las personas.
- ✓ Reflexionar acerca de las características personales de los emprendimientos propios.



Paso 1 – Definir EMPRENDIMIENTO

Puede entregarles a los participantes, las definiciones que considere pertinentes y reflexionar al respecto. El objetivo es que cada participante identifique en su proyecto características fundamentales de valor agregado, innovación, pertinencia, etcétera.



Paso 2 – Definir EMPRENDEDOR

Puede también entregar diversas definiciones sobre el término “Emprendedor” y las características generales de una persona emprendedora. El propósito es que los participantes identifiquen en ellos mismos características de emprendedores y los motive a continuar su proceso.



Paso 3 – Reflexión

Procure que el último momento de esta primera parte sea una reflexión acerca de los conceptos definidos, que los participantes se sientan identificados y motivados a seguir participando en el programa. Puede hacer preguntas que guíen la reflexión, retomar ejemplos de emprendedores, traer un video motivador, etc.



Aquí se presenta una metodología sugerida para el desarrollo de esta parte del taller.

Una de las formas más eficaces de generar apropiación del conocimiento es la participación activa en los procesos de aprendizaje. Esta actividad está orientada hacia la construcción de definiciones de “Emprendimiento” y “Emprendedor” a partir de las experiencias, conocimientos y percepciones propias.

El **objetivo** de esta actividad es que los participantes sean quienes construyan los conceptos a partir de ejemplos importantes y culturalmente cercanos.

I parte: ¿Qué es emprendimiento? (25 minutos)



1. Organice a los participantes en grupos de más o menos de cinco personas y a cada grupo entrégueles un caso* de emprendimiento (como anexo a esta guía se presentan algunos a modo de sugerencia, sin embargo, es necesario que el asesor construya casos propios). La idea es que conozcan del caso, lo socialicen y concluyan qué es lo que más resaltan de él.



2. Luego pídale a un miembro de cada grupo que exponga en sus propias palabras el caso que le correspondió y las conclusiones a las que llegó el grupo.

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 04
Página 4 de 11

Para uso de:
Asesores CCF



Guía para el Taller de Sensibilización



Objetivo

Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.



3. Una vez todos los casos se hayan expuesto, cada miembro de cada equipo debe escribir en una hoja, una o dos palabras con la que definan EMPRENDIMIENTO.



4. Recolecte estas palabras y ayude a organizarlas de tal forma que propongan entre todas unas definiciones para el emprendimiento. Puede anotarlas en el tablero y con ellas allí escritas y con la participación de la gente construya una definición, anótela en el tablero en un lugar donde pueda permanecer escrita durante todo el taller.

II Parte: ¿Qué es ser emprendedor? (25 minutos)



1. Cambie los casos* de emprendimiento entre los grupos, ahora pídeles que repasen la historia poniendo especial cuidado a los emprendedores de cada una de ellas. Mientras ellos lo hacen, dibuje la silueta humana en el tablero.



2. Ahora pídale a cada uno de los participantes que piensen en un valor, característica, verbo, nombre, cualquier palabra para definir a un EMPRENDEDOR.



3. Cada uno de los participantes debe pasar al tablero y debe escribir sobre la silueta humana, su palabra, relacionándola con una parte del cuerpo (por ejemplo, la valentía en el corazón, la fortaleza en los brazos, la persistencia en las piernas, etc.). Deje que máximo se repita 3 veces la misma palabra.



4. Finalmente, cuando todos hayan hecho su aporte y la silueta este llena de palabras por todas partes, entre todos pueden definir EMPRENDEDOR. Anótela en el tablero en un lugar donde pueda permanecer escrita durante todo el taller.

III Parte: Reflexión (15 minutos)



1. Pídale a los participantes que en una hoja de papel describan su emprendimiento y/o desarrollo empresarial, así como a ellos mismos, en función de las definiciones construidas. Deben asegurarse que las descripciones contengan, en la medida de lo posible, las mismas características, valores, adjetivos, etcétera, que conforman la definición EMPRENDIMIENTO y EMPRENDEDOR. ¡Lo más importante es que ellos se vean identificados en esas descripciones!



2. Seleccione entre 4 o 5 voluntarios para que compartan estas descripciones.



3. Para cerrar la sesión, puede invitarlos a reflexionar sobre una serie de preguntas relacionadas con lo que se ha discutido a lo largo de la charla, aquí se sugieren algunas, pero usted puede cambiarlas o incluir nuevas, dependiendo también de la dinámica del grupo y de lo recién vivido en la actividad.

- ✓ Puede leerlas en voz alta
- ✓ Puede imprimirlas y entregarlas a ellos
- ✓ Puede escribirlas en el tablero y/o invitar a que ellos las escriban



¿Soy una persona persistente?

¿Tengo la resistencia física y la fortaleza emocional para manejar el estrés del trabajo, las horas extras y el trabajo durante los fines de semana y feriados?

De ser necesario, ¿estoy preparado a bajar mis estándares de vida hasta que mi negocio sea rentable?

¿Me llevo bien con toda clase de personas sin importar su posición económica, raza, sexo, credo, etc.?

¿Me adapto fácilmente a los cambios?

¿Si descubro que no tengo las habilidades básicas o el capital necesario para iniciar mi negocio, estoy dispuesto a posponer mis planes hasta que esté listo?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 5 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	

¿Veo los problemas como oportunidades?	¿Puedo reconocer, admitir y aprender de mis errores?
¿Soy positivo y estoy seguro de mis capacidades y habilidades?	¿Busco ayuda, retroalimentación y crítica constructiva para mejorar como persona?
¿Mi familia y amigos cercanos me apoyan en esta nueva etapa de mi vida profesional?	¿Soy bueno para escuchar?

*Casos de emprendimientos exitosos



Documento 1: Ejemplo de emprendimiento Individual - COSECHAS

'Cosechas' halló negocio de jugos en un envase sellado

21 de febrero de 2011. – Periódico de Costa Rica

Lo que comenzó como una idea para implantar una tecnología taiwanesa de empaque y sellado, terminó por convertirse en una franquicia costarricense, dedicada a la producción de batidos de frutas naturales, con locales por todo el país (Costa Rica). En cuestión de dos años, la cadena "Cosechas" ha inaugurado 40 sucursales; tiene 10 puntos más en trámite, y hace un mes inauguró un local en Santiago de Chile. La receta de este crecimiento tiene dos ingredientes sencillos, pero claves: jugo natural de frutas y un recipiente sellado. (...) La idea inicial fue de unos productores taiwaneses quienes pretendían introducir la maquinaria de sellado para la venta de té. Hernández tomó la propuesta y la convirtió en batidos de frutas naturales. Los locales se dedican, exclusivamente, a la venta de jugos, con más de 30 recetas que cambian y se adaptan a la estación del año. Cuestión de mercadeo. El especialista en mercadeo, Gustavo Vargas, explicó que el producto que ofrece la cadena "Cosechas" resulta atractivo porque combina el concepto de una bebida saludable, sumado a una buena portabilidad. "Los batidos tienen una connotación de producto natural, que está en justa tendencia, junto con lo saludable y la estética", explicó Vargas. El asunto fundamental es que se resuelve el tema del empackado, pues se elimina el problema con el derrame.

Portafolio

Cosechas y el éxito de una franquicia que gana espacio en Colombia

Octubre 04 de 2016 - 05:36 p.m. – Periódico de Colombia

Batidos, jugos naturales y 'smoothies' (granizado de frutas y hortalizas) han venido ganando espacio en algunas ciudades colombianas desde hace tres años, luego de que la franquicia 'Cosechas' arribara al mercado colombiano, consolidándose así el negocio 'fitness' en todo el país como un competidor más en el mercado de las bebidas. Es que esta idea de negocio, que nació en Costa Rica en el 2008 como una tesis de grado laureada, cuenta hoy con más de 500 tiendas en todo el territorio nacional, en las que ofrece cerca de 40 productos saludables, y con las que aspira llegar a facturar \$100.000 millones al finalizar este año.

¿Cómo fue el arribo de esta empresa costarricense al país? Su historia data de finales de 2012 y comienzos de 2013, momento en que el hermano de Carlos Eduardo Hernández –creador de la marca- 'puso el ojo' en Colombia como potencial mercado exitoso, en lo cual claramente no se equivocó. Esto, pues el país cuenta hoy en día con 524 puntos de venta en todo el territorio, siendo las regiones de Antioquia, Cundinamarca-Bogotá y el Valle del Cauca las de mayor cobertura, de las cuales las dos primeras registran más del 50% de sus locales comerciales. (...) "Básicamente el éxito de nuestra marca va ligado a la facilidad de acceso para un inversionista y a que ofrecemos una alternativa donde el consumidor tiene la opción de consumir solo frutas o frutas y hortalizas", asegura Lesdy Cortés, gerente de mercadeo de Cosechas, quien resalta que esto les permite estar presentes con mayor fuerza en el país.

A lo anterior se suma el hecho de que llegó al país a abrir oportunidades de trabajo, dándole la opción a personas de que monten sus propias tiendas por un valor entre \$80 y \$85 millones, monto que comprende el valor intangible y los activos de producción y comercio, y que varía según la ciudad de la potencial tienda. Esto último, permitió que colombianos interesados en montar empresa tuvieran la posibilidad de dar un primer avance concreto, a la par de que aquellos focalizados en mejorar sus hábitos alimenticios recibieran un variado portafolio de productos para todo tipo de alimentación y cuidado corporal.

Fuente: www.portafolio.co/negocios/jugos-cosechas-el-secreto-del-negocio-saludable-500780.



Documento 2: Ejemplo de emprendimiento asociativo, social y solidario - Asociación Agropecuaria Vida Ambientalmente Sana Del Municipio De Buenaventura – VAS

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 6 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	

En el corregimiento de Llano Bajo del municipio de Buenaventura (Valle del Cauca) fue una población afectada por masacres, desapariciones colectivas y desplazamiento que con el tiempo ha comenzado a retornar a su región. Poco a poco los habitantes encontraron en el cultivo de chontaduro una fuerte de ingreso que les permitía permanecer en sus zonas. Sin embargo, una plaga arrasó con la mayoría de cultivos y ante la crisis encontraron la solución de asociarse. La asociación VAS logró con ayuda técnica de diferentes entidades estatales, combatir la plaga, pero además encontraron una forma rentable de mantener los cultivos y vivir de ellos porque lograron eliminar los intermediarios de la cadena de suministro.

Documento 3: Ejemplo de emprendimiento individual y desarrollo empresarial - RAMO-



En 1950 Don Rafael Molano comienza a vender a sus compañeros de Bavaria, los ponqués que su esposa, le preparaba, con la receta original que su suegra le dio. El sabor los había conquistado y todos le pedían por encargo. Don Rafael comienza entonces a vender en tiendas y para que el producto rotara a la altura de su aceptación, decide con la ayuda de un tendero, venderlo tajado y para que el "ponqué" no se desparramara su esposa lo amarró con una cinta de seda blanca y lo adornó con un ramo del mismo material, de allí surge el nombre de la industria casera.

Con un importante crédito bancario que obtuvo se inicia en Bogotá, la producción industrial a gran escala. Con cierta colaboración técnica nacieron productos como el Ponqué Ramito y posteriormente, la línea Gala. En 1972 lanzaron Chocorramo, hoy en día el producto de mayor venta de la compañía, que no es más sino los retazos que sobran al cortar y empacar el bloque del ponqué Gala, cubierto con un chocolate de receta tradicional. Don Rafael comenzó a invertir en mejorar su producción y cubrir la demanda, así que abrió un par de plantas en lugares estratégicos del país, además, con el fin de proteger sus materias primas y evitar que la inestabilidad de la economía le afectará su negocio, Don Rafael creó su propia granja avícola para tener así su propio suministro de huevos. También Ramo hoy en día tiene su propio molino, que recibe el trigo y lo procesa especialmente para producir la harina de sus ponqués. Ramo también innovó con la distribución en triciclos, pues Don Rafael inspirado en los triciclos de la China, logró llegar con mayor economía y eficiencia a todos los rincones del país. Ramo sigue siendo un negocio familiar y se ha convertido en la referencia en la alimentación de todos los colombianos. *Fuente: www.Ramo.com.co/historia.html*



Documento 4: Ejemplo de emprendimiento asociativo, social y solidario - Familias Guarda golfo: "Pescando sueños de paz"

Por su ubicación geográfica, la región del Urabá y el Darién ha sido desde hace décadas una zona con dificultades de orden público, que involucran a grupos armados al margen de la ley, así como la presencia del fenómeno del narcotráfico en sus diferentes fases. Esto ha afectado a sus pobladores, generando en muchos casos una cultura facilista de intercambio económico hacia los bienes adquiridos de manera ilícita. Desde el 2005 se han desarrollado iniciativas productivas como herramientas de apoyo para la erradicación de cultivos ilícitos, y actividades conexas, donde se vincularon a las comunidades vulnerables, en condición de desplazamiento, víctimas de conflicto, reinsertado, afrodescendientes, campesinos e indígenas. En el año 2007 surge el proyecto Guardagolfo, para generar estrategias de desarrollo rural en el marco de la legalidad a través de alternativas productivas que reúnen a más de 640 familias, en las líneas productivas de pesca artesanal, turismo de naturaleza, artesanías, apicultura, plantaciones de caucho y fortalecimiento de la seguridad alimentaria. La población apoyada en el ejercicio de estas alternativas productivas vio la necesidad de crear una organización de segundo nivel, como estrategia comercial y de promoción y gestión de las diferentes líneas productivas, que cobija 18 organizaciones de base. Hoy la Asociación Guardagolfo, se convierte en la única organización a nivel nacional que cobija sectores tan diversos como: turismo de naturaleza, apicultura, caucho natural, artesanías y pesca artesanal, generando espacios para el desarrollo de actividades lícitas que involucran a diferentes grupos poblacionales de la región, estableciendo diferentes líneas productivas y de servicios que generan ingresos directos, comercializando productos en volúmenes y en mejores condiciones, elaborando planes de negocio para diferentes líneas productivas y capacitando a la población en temas técnicos y socio-empresariales, entre muchas otras actividades que ayudan a formalizar la actividad de sus miembros.

Se recomienda hacer una pausa de 10 a 15 minutos

Sesión III: Emprender en Colombia

Tiempo estimado: 40 min

Objetivo:

- ✓ Conocer el panorama del emprendimiento en Colombia.
- ✓ Identificar qué es un emprendimiento individual.
- ✓ Identificar qué es un emprendimiento asociativo, social y solidario.
- ✓ Identificar ventajas y desafíos de emprender.



Paso 1 – El panorama general del emprendimiento en Colombia

Haga una presentación muy breve sobre el emprendimiento en Colombia, en la que puede hacer referencia al marco legal, informes o reportes nacionales o internacionales sobre el auge del emprendimiento en el país, etc. Busque ser dinámico y que su presentación sea inspiradora, con cifras atractivas y ejemplos motivantes.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 7 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	



Paso 2 – Ventajas y desafíos del emprendimiento en Colombia

Junto con los participantes concluya cuáles son las ventajas y desafíos de emprender en Colombia. Busque que sea un ejercicio general pero bastante realista y aterrizado, que le permita a los participantes reflexionar personal o colectivamente al respecto.



Aquí se presenta una metodología sugerida para el desarrollo de esta parte del taller.

El **objetivo** de esta actividad es que los participantes reconozcan algunos factores sobre el desarrollo del emprendimiento en el país, reconozcan las formas de constitución de empresas en Colombia y dimensionen los desafíos a los que se van a enfrentar de ahora en adelante.

I parte: *Emprender en Colombia (40 minutos)*



1. Prepare una presentación visual con datos clave sobre el desarrollo del emprendimiento en Colombia. Puede ser una cartelera, una presentación en powerpoint, prezi, o cualquier otro que se ajuste a sus recursos. Aquí se sugieren algunos datos, pero no se limite a ellos. Si encuentra factores relacionados a esta lista, es importante que los mencione:

Sabía usted qué ...

- ✓ En todo el mundo, Colombia ocupa el puesto 54, entre 189 países donde se hace más fácil emprender: esto se debe a qué:
 - Hay muy bajos costos para iniciar un negocio (es el 3ro, más barato para emprender en América Latina)
 - Es el 4to mejor en el mundo para acceder a préstamos
 - Es el 4to mejor en el mundo para comenzar a funcionar (14 días en promedio tarda la formalización de una empresa)
 - Los trámites para la formalización se han ido reduciendo rápidamente (en promedio 9 trámites)
- ✓ En el 2010 entró en vigencia la Ley 1429 que busca generar incentivos a la formalización en las etapas iniciales de la creación de empresas con el fin de aumentar beneficios y disminuir los costos de formalizarse, a las micro y pequeñas empresas.
 - La ley beneficia en general a todos los empresarios y trabajadores colombianos, pero ofrece beneficios puntuales a:
 - Trabajadores:
 - Menores de 28 años.
 - Mujeres mayores de 40 años.
 - Personas en situación de desplazamiento, proceso de reintegración y/o en condición de discapacidad.
 - Empleados que devenguen entre 1 y 1,5 SMMLV.
 - Personas cabezas de familia de los niveles 1 y 2 del SISBÉN.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 8 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	

✓ Además, desde el 2006 existe una ley que busca fomentar la cultura del emprendimiento (1014 de 2006), que busca: ○ Fomentar el espíritu emprendedor entre las personas y hacer de ellas personas capacitadas para innovar y generar bienes y/o servicios. ○ Que el país tenga emprendedores con planes de negocios exitosos. ○ Crear un vínculo entre el sistema educativo y el emprendimiento. ○ Crear nuevas empresas. ○ Promover la innovación. ○ Fortalecer las empresas y unidades productivas existentes. Entonces el estado colombiano se ha comprometido a: ✓ Promover y garantizar el vínculo entre el sistema educativo y el emprendimiento. ✓ Destinar recursos públicos para apoyar las redes de emprendimiento. ✓ Buscar acuerdos con entidades financieras que apoyen a los nuevos empresarios. ✓ Generar condiciones para que en las regiones surjan fondos de ángeles inversionistas. ✓ Establecer fondos de capital semilla y de capital de riesgo para apoyar nuevas empresas. ✓ Generar actividades de promoción a la cultura emprendedora y programas de promoción y apoyo a la creación, formalización y sostenibilidad de las empresas. ✓ Promover espacios para la asociatividad y la generación de redes empresariales.	
--	--

II parte: *Emprendedores en Colombia (15 minutos)*



1. En primer lugar, entregue (en una presentación, cartelera, etc) la definición que tiene el manual sobre emprendedores individuales. Para ilustrar mejor el ejercicio entregue unos ejemplos a los participantes.

¿Quién es un emprendedor individual o grupal?:

Cualquier individuo que tenga una idea de negocio o un proyecto de emprendimiento que esté interesado en recibir asesoría en materia de emprendimiento y desarrollo empresarial.

También se incluyen a empresas ya constituidas que desean desarrollar su negocio, siempre y cuando estén dentro de los parámetros que define la ley 905 de 2004 para micro empresas y pequeñas empresas:

Microempresa:

Tiene una planta de personal no superior a **10 trabajadores** y unos activos totales por valor menor a **500 smmlv**.

Pequeña empresa:

Tiene una planta de personal entre **11 y 50 trabajadores** y unos activos totales por valor entre **501 y hasta 5000 smmlv**.

En el siguiente cuadro se presentan las diferentes formas de sociedad mercantiles en Colombia, puede dividir a los participantes en grupos de trabajo, asígnele una forma de sociedades y que cada uno realice una breve exposición para el resto de los participantes. Si considera necesario, siéntase libre de completar la información allí contenida. Pida a los participantes que comenten cuáles pueden ser las desventajas de cada una de las sociedades.

Formas de Constituir Empresas en Colombia	
Sociedad Limitada (LTDA)	Sociedad Anónima (S.A)
Es una forma jurídica que permite que dos o más personas (hasta 25) reúnan sus capitales individuales para crear una empresa. Con este capital responden ante deudas contraídas en caso de una eventualidad. Deben tener una razón social	Esta compuesta por mínimo 5 socios o accionistas (no hay máximo) y dispone de un fondo social que dividirá en acciones a repartir entre aquellos socios que hayan aportado capital. Deben tener una razón social única, seguida por las siglas S.A. Ante deudas que no se puedan pagar, la empresa

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 9 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	

	única, seguida por la abreviatura LTDA. Ante deudas que no se puedan pagar, la empresa responderá sólo con el capital aportado al momento de la constitución. Cada socio tiene un porcentaje de la empresa en función de las cuotas partes que posea y un voto por cada una de ellas Sociedad de Acciones Simplificadas (SAS) Se puede constituir por una o varias personas, naturales o jurídicas. Su naturaleza será siempre comercial. Antes deudas que no se puedan pagar, sus socios son responsables hasta el monto de sus respectivos aportes. Debe tener una razón social única y además por las siglas S.A.S. Para quienes desean empezar un proyecto empresarial, es la mejor opción por la flexibilidad ante su composición y expansión. Comandita por Acciones y Simple Está conformada siempre por dos clases de socios, los denominados gestores o colectivos, que comprometen solidariamente e ilimitadamente su responsabilidad y los denominados comanditarios, que limitan su responsabilidad a sus aportes respectivos. Responsabilidad ilimitada para socios gestores o colectivos y limitada para socios comanditarios. La razón social se forma con el nombre completo o el solo apellido de uno o más socios colectivos y se le agrega la expresión "y compañía" o la abreviatura "& Cía." y siempre e ir acompañada de la indicación abreviada S. en C. si es simple, o S. C. A. SI ES POR ACCIONES. En el caso de la comandita simple, está constituida por aportes sociales, de los socios comanditarios y de los colectivos en conjunto. Mientras que la comandita por acciones está constituido por aportes sociales, de los socios comanditarios y de los colectivos en conjunto bajo participación accionaria.	responderá sólo con su capital social. El accionista es aquel socio que ha hecho un aporte de capital y posee acciones de la empresa, lo que le otorga el derecho de votar en los procesos de toma de decisiones. Presenta una serie de características que permiten que pueda expandirse mucho más que una sociedad limitada, por lo que son que pueden tener más de 25 socios, así como empresas cuyos socios no puedan aportar desde el primer momento el capital social íntegro de la empresa, pueden optar por este tipo de forma jurídica para constituirse y comenzar una actividad económica. Empresa Unipersonal Persona jurídica conformada por una (1) persona jurídica o natural la cual destina parte de sus activos a la realización de una o varias actividades de carácter empresarial. Establecimiento de comercio Es un conjunto de bienes organizados por el empresario para realizar los fines de la empresa. Bajo este esquema empresarial, una persona natural o jurídica puede tener varios establecimientos de comercio, y estos a su vez, podrán pertenecer a uno o varios propietarios y destinarse al desarrollo de diversas actividades comerciales. Persona Natural Comerciante Persona natural comerciante es aquella que ejerce una actividad comercial de manera habitual y profesional a título personal. Por esta razón, asume a título personal todos los derechos y obligaciones de la actividad comercial que ejerce.
--	---	--

III parte: *Emprendedores asociativo, social y solidario en Colombia (15 minutos)*



1. Para el desarrollo de esta parte del taller, entregue (en una presentación, cartelera, etc.) la definición que tiene el manual sobre emprendedores asociativo, social y solidario. Para ilustrar mejor el ejercicio entregue unos ejemplos a los participantes.

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 04
Página 10 de 11

Para uso de:
Asesores CCF



Guía para el Taller de Sensibilización



Objetivo

Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.

¿Quién es un emprendedor asociativo, social y solidario?:

Cualquier colectivo, grupo de personas, asociación, organización solidaria o solidaria de desarrollo, que tenga una idea de negocio, un proyecto de emprendimiento y que esté interesado en recibir asesoría en materia de emprendimiento y desarrollo empresarial. Además, el propósito de un emprendedor de las diferentes formas asociativas y solidarias de trabajo, es fortalecer la economía del colectivo y de las comunidades.

En el siguiente cuadro se presentan las diferentes formas de organizaciones de economía solidaria y organizaciones solidarias de desarrollo en Colombia, puede dividir a los participantes en grupos de trabajo, asígnele una forma de organización y que cada uno realice una breve exposición para el resto de los participantes. Si considera necesario, siéntase libre de completar la información allí contenida. Pida a los participantes que comenten cuáles pueden ser las desventajas de cada una de las organizaciones.

De acuerdo con la Unidad Administrativa Especial de Organizaciones Solidarias en Colombia existen diferentes tipos de organizaciones solidarias: las Organizaciones de Economía Solidaria y las Organizaciones Solidarias de Desarrollo.

Organizaciones de Economía Solidaria	Organizaciones Solidarias de Desarrollo
Cooperativas Empresas asociativas sin ánimo de lucro, en la cual los trabajadores o los usuarios, según el caso, son simultáneamente los aportantes y los gestores de la empresa, creada con el objeto de producir o distribuir conjunta y eficientemente bienes o servicios para satisfacer las necesidades de sus asociados y de la comunidad en general. Las cooperativas se rigen por la ley 79 de 1988, y la ley 454 de 1998.	Asociación y Corporaciones Es un ente jurídico que surge de un acuerdo de voluntades vinculadas mediante aportes en dinero, especie o actividad, en orden a la realización de un fin de beneficio social, que puede contraerse a los asociados o a un gremio o grupo social particular. Su régimen estatutario se deriva de la voluntad de sus miembros. Las corporaciones y las asociaciones se rigen por el código civil, artículo 633, la ley 80 de 1993, la ley 22 de 1987, la ley 52 de 1990, los decretos 1407/91, 2035/91, decreto distrital 091/87 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada.
Fondos de Empleados El fondo de empleados, es una entidad perteneciente al sector de la economía solidaria, de derecho común, sin ánimo de lucro, constituida por personas libres, trabajadores dependientes y subordinados de la misma empresa, que ofrecen servicios de crédito a costos mínimos. Los fondos de empleados se rigen por la ley 79 de 1988, la ley 454 de 1998, el Decreto reglamentario 1482 de 1989, la ley 1391 de 2010 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada.	Fundaciones La fundación es una persona jurídica que nace de la voluntad de una o varias personas naturales o jurídicas y cuya finalidad es propender por el bienestar común bien sea de un sector o gremio en particular o de toda la comunidad. Las fundaciones se rigen por el código civil, artículo 633, la Ley 80 de 1993, la ley 22 de 1987, la ley 52 de 1990, los decretos 1407/91, 2035/91, 525/90, decreto distrital 091/87 y demás normas aplicables a su condición de empresa privada. Voluntariado El voluntariado es una fuerza social solidaria, cívica, ciudadana, de participación, constituida por acciones

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 04 Página 11 de 11	 Guía para el Taller de Sensibilización	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor encargado de realizar la charla de sensibilización sobre los temas claves a tratar y algunas actividades a realizar.	

	Asociaciones Mutuales Las asociaciones mutuales son organizaciones privadas sin ánimo de lucro que están constituidas para fomentar la ayuda recíproca entre sus miembros, satisfaciendo sus necesidades mediante la prestación de servicios que contribuyan al mejoramiento de su calidad de vida.	individuales o asociativas dirigidas al apoyo de soluciones de problemas humanos. El voluntariado se rige, por la ley 720 de 2001 y el decreto reglamentario 4290 de 2005 y demás normas aplicables a su condición de voluntariado.	
--	---	--	--

IV parte: Desafíos y ventajas para Emprendedores en Colombia, ¡Una reflexión! (15 minutos)



1. Construya una matriz con los participantes sobre las ventajas y desventajas del emprendimiento en Colombia con base en la información entregada hasta este punto. Tenga en cuenta factores de motivación, como los que discutió en la primera parte del taller, oportunidades y oferta institucional, así como formas de formalización.

Para cerrar la sesión, puede invitarlos a reflexionar sobre una serie de preguntas relacionadas con lo que se ha discutido a lo largo de la charla, aquí se sugieren algunas, pero usted puede cambiarlas o incluir nuevas, dependiendo también de la dinámica del grupo y de lo recién vivido en la actividad.

- ✓ Puede leerlas en voz alta
- ✓ Puede imprimirlas y entregarlas a ellos
- ✓ Puede escribirlas en el tablero y/o invitar a que ellos las escriban



COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 05 Página 1 de 2	 Acuerdo de Compromiso de Participación en el Componente	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Registrar el compromiso del usuario con el programa, e informarle de sus obligaciones y derechos.	

En caso que el centro no posea unos formatos/manual de comunicaciones, se puede utilizar esta herramienta (cortando por la línea punteada). No olvide entregar una copia al usuario. Recuerde que el contenido de esta herramienta es una sugerencia.

Instrucciones: Si después de recibir el taller de sensibilización, y se encuentra en el proceso de Valoración-Orientación y usted ha encontrado que este programa puede satisfacer sus necesidades empresariales o laborales, por favor diligencie el siguiente acuerdo y conozca sus compromisos y derechos dentro del programa.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 10 minutos



Acuerdo de Compromiso

YO, _____, con domicilio en _____ e identificado con la cedula de ciudadanía N° _____ de _____ y actuando en mi propio nombre o en calidad de Representante Legal), de la Empresa/Emprendimiento _____, por medio del presente documento me permito manifestar que decido de manera voluntaria utilizar los servicios de **NOMBRE DEL CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y/O CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR** de la ciudad de _____, motivo por el cual acepto el cumplimiento de los siguientes compromisos:

1. Entregar de manera oportuna y fidedigna toda la información solicitada por los asesores asignados.
2. Desarrollar, dentro de los plazos establecidos, las actividades que los Asesores definan.
3. Diligenciar con prontitud los formatos y documentación, requeridos por la Caja de Compensación Familiar.
4. Utilizar los conocimientos y asesoría recibida por el Caja de Compensación Familiar, única y exclusivamente en beneficio del proyecto empresarial propuesto para este programa y por tal razón me obligo a no comercializar esta asesoría recibida; de lo contrario, asumiré los costos que la Caja de Compensación Familiar.
5. Aceptar que la Caja de Compensación Familiar no se obliga a obtener resultados favorables o el logro de resultados específicos, sino que las obligaciones que adquieren son de medio, es decir, aplicar la prudencia, y los medios técnicos e intelectuales, utilizados en condiciones normales, con el objeto de brindar una capacitación y/o asesoría que viabilice la toma de decisiones por parte del empresario.
6. Recibir los servicios de asesoría que presta el componente ya sea en creación de empresa o desarrollo empresarial.
7. Aceptar que las Cajas de Compensación Familiar y/o el Ministerio de Trabajo, utilice datos e información suministrada por los empresarios para fines estadísticos y de formulación de políticas.
8. Usar adecuada y racionalmente las prestaciones ofrecidas por el programa, así como los recursos del mismo.
9. Cumplir las normas del programa.
10. Actuar de buena fe frente al programa y sus actividades.
11. Asistir de manera oportuna a las citas y servicios solicitados.
12. Asistir al taller de sensibilización del programa.
13. Cumplir con al menos el 80% de las sesiones de capacitación.
14. Realizar como producto final y para acceder a financiación del Plan de Negocio o del Plan de Fortalecimiento, respectivamente.
15. Utilizar responsablemente y para los fines establecidos, los recursos financieros que se les asigne durante el programa.
16. Mantener mi emprendimiento y/o negocios en el marco de la legalidad.
17. Respetar al personal responsable de la prestación y administración de los servicios, así como a otros usuarios y los bienes de las Cajas de Compensación Familiar y de sus aliados.
18. No recibir beneficios de otros programas de emprendimiento del Gobierno Nacional.
19. Cumplir con los deberes, responsabilidades y/o requisitos de participación en el programa.

Además, entiendo y acepto que el **NOMBRE DEL CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y/O CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR** se compromete a:

20. Realizar la Asesoría que el Empresario y/o emprendedor solicite, ya sea, en Creación de Empresas o Desarrollo Empresarial siempre y cuando se cumplan con las condiciones y especificaciones ofrecidas por el Centro o Caja de Compensación Familiar.
21. Utilizar la información suministrada, la cual es de carácter confidencial, para los estudios y reportes necesarios que permitan medir el impacto en el desarrollo y mejoramiento de las empresas.
22. Entregar de manera oportuna y clara la información relativa al proyecto, que solicite el empresario y/o emprendedor.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 05 Página 2 de 2	 Acuerdo de Compromiso de Participación en el Componente	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Registrar el compromiso del usuario con el programa, e informarle de sus obligaciones y derechos.	

23. Utilizar la información suministrada por los empresarios de manera responsable y con carácter confidencial, para fines estadísticos y de formulación de políticas, (omitiendo los nombres de las empresas, y los datos que puedan afectar el desarrollo de la empresa).
24. Entregar información clara y oportuna sobre el componente, los beneficios, los deberes y derechos, así como los canales formales para presentar reclamaciones, quejas y sugerencias.
25. Entregar un servicio de forma gratuita, en condiciones de calidad y oportunidad y sin restricción a las actividades del programa.
26. Entregar durante todo el proceso la mejor asistencia posible respetando los deseos del usuario.
27. Entregar un trato digno en el acceso a servicios del programa, que respete sus creencias y costumbres, su intimidad, así como las opiniones personales que tenga sin recibir trato discriminatorio.

En señal de conformidad, suscribo el presente documento de manera libre y espontánea, a los _____ días del mes de _____ del año _____.

Firma
C.C. _____ de _____

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 06 Página 1 de 1	 Acta de Desistimiento del Programa	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Registrar la voluntad del usuario de no querer participar en el programa.	

En caso que el centro no posea unos formatos/manual de comunicaciones, se puede utilizar esta herramienta (cortando por la línea punteada). No olvide entregar una copia al usuario. Recuerde que el contenido de esta herramienta es una sugerencia.

Instrucciones: Si después de recibir el taller de sensibilización, usted ha encontrado que este programa no satisface sus necesidades empresariales o laborales en este momento, por favor diligencie la siguiente acta, con el fin de llevar control de nuestros usuarios registrados que desisten.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 10 minutos



Acta de desistimiento

Yo, _____, con domicilio en _____ e identificado con la cedula de ciudadanía N° _____ de _____ y actuando en mi propio nombre o en calidad de Representante Legal), de la Empresa/Emprendimiento _____, por medio del presente documento dejo formal constancia de haber realizado el registro respectivo y participado del taller de sensibilización del programa de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial, ofrecido por **NOMBRE DEL CENTRO DE EMPRENDIMIENTO Y/O CAJA DE COMPENSACIÓN FAMILIAR** de la ciudad de _____, y he decidido desistir de la oferta que propone dicho programa.

En señal de conformidad, suscribo el presente documento de manera libre y espontánea, a los _____ días del mes de _____ del año _____.

Firma

C.C. _____ de _____

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 07 Página 1 de 9	 Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.	

Instrucciones: Esta herramienta debe ser completada por el usuario en compañía del asesor. Los contenidos reflejan los mínimos que se deben establecer para poder crear la ruta de emprendimiento del usuario.



Paso 1 - Relaciónese con las preguntas y el cuestionario en general: La prueba se compone de 4 bloques:

1. Valoración de Capacidades: Estas preguntas están relacionadas con la formación, conocimientos y necesidades capacitación del emprendedor. Este cuestionario tiene 80 preguntas y están divididas de la siguiente forma:
 - ✓ De la pregunta 1 a la 40: Se debe aplicar a los emprendedores individuales.
 - ✓ De la pregunta 41 a la 80: Se debe aplicar **todos los miembros (representativos)** del emprendimiento asociativo, social y solidario u organización consolidada.
2. Valoración para Acompañamiento y Asistencia Técnica: La prueba de valoración para asistencia técnica contiene 2 secciones. Las secciones están divididas entre las distintas necesidades del emprendimiento (intencional, naciente y establecido) y dirigidas a los emprendedores individuales o a los emprendedores asociativo, social y solidario.
 - ✓ De la pregunta 1 a la 26: Se debe aplicar a los emprendedores individuales.
 - ✓ De la pregunta 27 a la 58: Se debe aplicar **todos los miembros** del emprendimiento asociativo, social y solidario u organización consolidada.
3. Valoración para Financiamiento: Estas preguntas están orientas a identificar la necesidad de financiamiento y al tipo de recursos al que puede acceder el emprendedor de acuerdo a la oferta del programa:
 - ✓ Capital semilla
 - ✓ Microcrédito para fortalecimiento
 - ✓ Crédito
4. Valoración para la Puesta en Marcha y Fortalecimiento: Estas preguntas determinarán específicamente qué debe hacer el emprendedor para facilitar y/o fortalecer sus oportunidades de acceso a mercados.

ES IMPORTANTE QUE, PARA ESTE MOMENTO, TENGA CON USTED EL FORMULARIO DE REGISTRO. ESTA ES SU HERRAMIENTA PARA HACER LA CATEGORIZACIÓN DEL USUARIO Y LO APOYARÁ EN LA CONSTRUCCIÓN DE LA HOJA DE RUTA PERSONALIZADA.



Paso 2 - Aplique las pruebas a los beneficiarios: Evalué las respuestas conforme a lo que usted ha encontrado y su experiencia profesional.



¿Cómo interpretar los resultados?

Una vez realizada la prueba, analice los resultados así:

Para la valoración de capacidades: Guíese por la siguiente tabla para conocer qué módulos de capacitaciones necesita el usuario:

Si de las preguntas 1 a la 7 hay mas de (2) respuestas negativas, entonces necesita:	Capacitación en capacidades Socio-emocionales para beneficiarios individuales o grupales.
Si de las preguntas 8 a la 11 hay mas de (2) respuesta negativas, entonces necesita:	Capacitación en capacidades empresariales y emprendedoras para beneficiarios individuales o grupales.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 07 Página 2 de 9		Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.		

Si de las preguntas 12 a la 27 hay mas de (3) respuestas negativas, entonces necesita:	Capacidades Gerenciales para beneficiarios individuales o grupales
Si de las preguntas 28 a la 32 hay mas de (2) respuestas negativas y	Capacidades en Gestión de la cadena de suministro para beneficiarios individuales o grupales.
Si de las preguntas 33 a la 35 hay mas de (1) respuesta negativa y	Capacidades en de Comercialización y gestión de mercados para beneficiarios individuales o grupales.
Si de las preguntas 36 a la 38 hay mas de (1) respuesta negativa, entonces necesita:	Capacidades para la Sostenibilidad para beneficiarios individuales o grupales.
Si la pregunta 39 es positiva necesita capacidades técnicas en función de la respuesta escrita en la pregunta 40. Si es negativa, indague acerca del proceso de desarrollo del producto o servicio. Lo importante es detectar que el usuraio no tenga carencias técnicas.	Capacidades Técnicas para beneficiarios individuales, grupales y asociativos social y solidario.
Si de las preguntas 41 a la 47 hay mas de (2) respuestas negativas, entonces necesita:	Capacitación en capacidades Socio-emocionales para beneficiarios asociativos, social y solidario.
Si de las preguntas 48 a la 51 hay mas de (2) respuesta negativas, entonces necesita:	Capacitación en capacidades empresariales y emprendedoras para beneficiarios asociativos, social y solidario.
Si de las preguntas 52 a la 54 hay mas de (1) respuesta negativa, entonces necesita	Capacidades en Nociones básicas de economía solidaria para beneficiarios asociativo, social y solidario.
Si de las preguntas 55 a la 64 hay mas de (3) respuestas negativas, entonces necesita:	Capacidades gerenciales para beneficiarios asociativo, social y solidario.
Si de la pregunta 65 a la 67 hay mas de (2) respuestas negativas, entonces necesita:	Capacidades contables y financieras para beneficiarios asociativo, social y solidario.
Si de las preguntas 68 a la 73 hay mas de (2) respuestas negativas, entonces necesita:	Capacidades en Gestión de la cadena de suministro para beneficiarios asociativo, social y solidario.
Si de las preguntas 74 a la 77 hay mas de (1) respuesta negativa, entonces necesita:	Capacidades en de Comercialización y gestión de mercados para usuarios asociativo, social y solidario.
Si la pregunta 78 tiene una respuesta negativa, entonces necesita:	Capacidades para la Sostenibilidad para beneficiarios individuales, grupales y asociativo, social y solidario.
Si la pregunta 79 es positiva necesita capacidades técnicas en función de la respuesta escrita en la pregunta 80. Si es negativa, indague acerca del proceso de desarrollo del producto o servicio. Lo importante es detectar que el usuraio no tenga carencias técnicas.	Capacidades Técnicas para beneficiarios individuales, grupales y asociativos social y solidario.

Para la valoración de Acompañamiento y Asistencia Técnica: Guíese por la siguiente tabla para conocer qué necesidades tiene el emprendimiento:

De las preguntas 1 a la 8, aquellas marcadas con el NO, indican que es allí donde el beneficiario necesita asistencia técnica para suplir las necesidades básicas de su emprendimiento. Llene la hoja de ruta con esa información específica.	Beneficiarios individual o grupal con necesidades de un emprendimiento intencional (básicas)
En caso que todas las respuestas de la 1 a la 8 sean afirmativas, el usuario deberá recibir asistencia técnica para ajustar o revisar sus necesidades básicas . Complete la hoja de ruta con la información obtenida allí.	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE				
Herramienta # 07 Página 3 de 9		Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento		
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios				
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.			

De las preguntas 23 a la 26, le ayudaran a identificar si el usuario necesita asistencia psicosocial en función del buen desarrollo del emprendimiento.	
De las preguntas 9 a la 22, aquellas marcadas con el NO, indica que es allí donde el beneficiario necesita asistencia técnica para suplir las necesidades intermedias de su emprendimiento. Llene la hoja de ruta con esa información específica. En caso que todas las respuestas de la 9 a la 22 sean afirmativas, el usurario deberá recibir asistencia técnica para suplir sus necesidades avanzadas. Complete la hoja de ruta con la información obtenida allí. Las preguntas 21 y 22, le ayudaran a identificar si el usuario necesita asistencia psicosocial en función del buen desarrollo del emprendimiento.	Beneficiarios individual o grupal con necesidades de un emprendimiento naciente (intermedias) y establecido (avanzadas)
De las preguntas 27 a la 34, aquellas marcadas con el NO, indica que es allí donde el beneficiario necesita asistencia técnica para suplir las necesidades básicas de su empendimiento. Llene la hoja de ruta con esa información específica. En caso que todas las respuestas de la 27 a la 34 sean afirmativas, el usurario deberá recibir asistencia técnica para ajustar o revisar sus necesidades básicas. Complete la hoja de ruta con la información obtenida allí. Las preguntas 56 y 58, le ayudaran a identificar si el beneficiario necesita asistencia psicosocial en función del buen desarrollo del emprendimiento.	Beneficiarios asociativos, social y solidario con necesidades de un emprendimiento intencional (básicas)
De las preguntas 35 a la 55, aquellas marcadas con el NO, indica que es allí donde el beneficiario necesita asistencia técnica para suplir las necesidades intermedias de su emprendimiento. Llene la hoja de ruta con esa información específica. En caso que todas las respuestas de la 35 a 55 sean afirmativas, el usuario deberá recibir asistencia técnica para suplir sus necesidades avanzadas. Complete la hoja de ruta con la información obtenida allí. Las preguntas 56 y 58, le ayudaran a identificar si el usuario necesita asistencia psicosocial en función del buen desarrollo del emprendimiento.	Beneficiarios asociativos, social y solidario con necesidades de un emprendimiento naciente (intermedias) y establecido (avanzadas)
Valoración para Financiación Las preguntas presentadas allí, están diseñadas conforme a los requisitos mínimos para asignación de un tipo de financiamiento. Criterios como el tiempo de operación y/o experiencia del emprendimiento, el sector en el que se encuentra y el tipo de beneficiario son las variables que se evalúan. Valoración para la Puesta en Marcha y Fortalecimiento La prueba es una lista de verificación. Aquellas preguntas que tienen como respuesta “NO” significa que el usuario necesita asesoría en Puesta en Marcha y Fortalecimeinto para acceder a mercados. Registre esa necesidad en la Hoja de ruta.	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 07 Página 4 de 9	 Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.	



Paso 3 – Oriente al beneficiario: Conforme a las respuestas de los beneficiarios y a su diagnóstico, desarrolle la hoja de ruta del emprendimiento. Para esto puede utilizar la herramienta # 8 “Hoja de ruta”. En esta herramienta, están todos los ejercicios que debe completar el emprendedor en cada actividad de promoción para alcanzar sus metas empresariales.



También puede utilizar los anexos de las fichas técnicas y procedimientos de la asistencia técnica, el financiamiento y la puesta en marcha, para conocer las actividades correspondientes a estos componentes y así llenar la hoja de ruta con más claridad.

Instrucciones: Lea y responda todas las preguntas cuidadosamente, cualquier inquietud consulte con el asesor.



Para el desarrollo de esta actividad tómese el tiempo que considere necesario



Valoración de Capacidades Emprendedor Individual o grupal (por persona)

Esta prueba valorará las capacidades que posee el beneficiario y ayudará a diagnosticar qué capacidades o conocimientos debe reforzar. Responda cada pregunta marcando con una (X).

		SÍ	NO
1	Me considero conciliador/a, es decir, puedo poner de acuerdo a distintas personas		
2	Me gusta colaborar con otras personas cuando tenemos un objetivo en común		
3	Siento que tengo la habilidad para decir, lo que se debe decir, cuando se debe decir (soy asertivo)		
4	Siento que trabajo muy bien bajo presión		
5	Siento que me recupero rápidamente de los fracasos, problemas o situaciones difíciles		
6	Sé cómo actuar bajo situaciones de estrés		
7	Tengo habilidades para trabajar atendiendo clientes		
8	Tengo claras las características que hacen distinto mi producto		
9	Tengo claro cuál es el perfil de cliente a quién está dirigido mi producto y/o servicio		
10	De manera recurrente propongo nuevas ideas		
11	Tengo la habilidad para resolver los problemas que se me presentan todos los días		
12	Tengo claro cuánto dinero necesito para desarrollar mi emprendimiento		
13	Tengo experiencia y/o tengo habilidades para vender		
14	Tengo experiencia y/o tengo las habilidades para liderar un grupo de personas		
15	Tengo claro cuántas unidades de mi producto debo vender para recuperar el dinero que invertí		
16	Tengo claro si hay normas y leyes que afectan mi emprendimiento		
17	Tengo claro si hay temas ambientales como malos olores, basuras o contaminación que afecte mi emprendimiento		
18	Tengo claros los objetivos que quiero alcanzar con mi empresa en cinco años		
19	Tengo claro quién es mi competencia, es decir, quién vende lo mismo que yo y dónde está ubicado		
20	Para tomar una decisión, tengo en cuenta información relevante y objetiva		
21	He tenido empleados a mi cargo		
22	Conozco los trámites para crear y operar una empresa/organización		
23	Conozco las obligaciones tributarias y laborales de una empresa/organización		
24	Conozco las bases legales en materia de seguridad y salud en el trabajo		
25	Conozco como opera un sistema de seguridad y salud en el trabajo		
26	Conozco la importancia de gestionar el talento humano de una empresa		
27	Conozco como funciona un proceso de selección y vinculación de personal en una empresa		
28	Sé cómo se calculan las ventas de productos, compras de insumos, gastos y utilidades mensuales		
29	Tengo conocimiento sobre cuántos insumos necesito para producir por día, por semana y por mes		
30	Tengo conocimiento sobre cuánto voy a producir cada día, cada semana y cada mes		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 07 Página 5 de 9	 Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.	

31	Conozco todos los pasos que debo seguir para fabricar mi producto o prestar el servicio		
32	Conozco las fórmulas, mezclas o combinación de insumos que requiero para producir		
33	Entiendo qué es una cadena de valor		
34	Entiendo qué es un encadenamiento productivo		
35	Conozco diferentes técnicas de negociación		
36	Conozco el concepto "desarrollo sostenible", sus elementos y beneficios		
37	Conozco procesos de diseño de productos y/o servicios amigables con el medio ambiente aplicables a mi negocio		
38	Entiendo qué es la Responsabilidad Social Empresarial y todos sus elementos		
39	Tengo problemas para desarrollar mi producto o prestar mi servicio y no sé cómo resolverlos		
40	¿Cuáles?		



Valoración de Capacidades Emprendedor Asociativo, social y solidario

41	Me considero conciliador/a, es decir, puedo poner de acuerdo a distintas personas		
42	Me gusta colaborar con otras personas cuando tenemos un objetivo en común		
43	Siento que tengo la habilidad para decir, lo que se debe decir, cuando se debe decir (soy asertivo)		
44	Siento que trabajo muy bien bajo presión		
45	Siento que me recupero rápidamente de los fracasos, problemas o situaciones difíciles		
46	Sé cómo actuar bajo situaciones de estrés		
47	Tengo habilidades para trabajar atendiendo clientes		
48	Tengo claras las características que hacen distinto mi producto		
49	Tengo claro cuál es el perfil de cliente a quién está dirigido mi producto y/o servicio		
50	De manera recurrente propongo nuevas ideas		
51	Tengo la habilidad para resolver los problemas que se me presentan todos los días		
52	Comprendo qué es la economía solidaria		
53	Conozco los tipos de organizaciones de economía solidaria		
54	Conozco cuáles son mis derechos y deberes como asociado		
55	Conozco cómo definir los objetivos de la organización y cómo lograrlos		
56	Conozco cómo colaborar con los asociados para intercambiar información y conocimiento		
57	Entiendo cómo se toman decisiones dentro de una organización de economía solidaria		
58	Conozco cómo gestionar los bienes que todos los asociados podemos usar		
59	Conozco los trámites para crear y operar una organización de economía solidaria		
60	Conozco las obligaciones tributarias y laborales de una organización de economía solidaria		
61	Conozco las bases legales en materia de seguridad y salud en el trabajo		
62	Conozco como opera un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo		
63	Conozco la importancia de gestionar el talento humano de una organización de economía solidaria		
64	Conozco como funciona un proceso de selección y vinculación de personal en una organización de economía solidaria		
65	Tengo claro cuánto debe vender la organización para recuperar el dinero que invirtió		
66	Conozco cuánto le cuesta a la organización producir lo que produce		
67	Conozco cuánto cuestan las máquinas y las herramientas que la organización requiere para producir		
68	Conozco qué es una cadena de suministro y cuáles son sus componentes		
69	Conozco qué son los insumos y proveedores necesito para producir		
70	Conozco el proceso de compra: cuándo y cómo comprar y cuánto pagar por los insumos		
71	Conozco la gestión, registro y salida de los inventarios de productos terminados y en proceso		
72	Conozco cómo realizar el control sobre el inventario de productos de la organización		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 07 Página 6 de 9	 Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.	

73	Conozco el proceso de compra, venta y entrega de productos entre los asociados y entre la organización de economía solidaria y sus clientes		
74	Conozco herramientas prácticas para la construcción de una estrategia de mercadeo		
75	Conozco sobre procesos de certificación importantes en mi sector (comercio justo, desarrollo sostenible, etc.)		
76	Conozco estrategias para negociar en grupo y lograr mejores precios de venta		
77	Comprendo qué son los encadenamientos productivos		
78	Conozco el concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) y cómo puedo aplicarlo a mi emprendimiento		
79	Tengo problemas para desarrollar mi producto o prestar mi servicio y no sé cómo resolverlos		
80	¿Cuáles?		



Valoración para Acompañamiento y Asistencia Técnica

Esta prueba valorará las necesidades en asistencia técnica que requiere el emprendimiento. Responda cada pregunta marcando con una (X).

Valoración Necesidades del Emprendimiento Individual o grupal

		SI	NO
1	¿Tengo una idea de producto o servicio definida?		
2	¿Tengo diseñado un documento donde esté definido cómo soluciona mi producto o servicio un problema? (Modelo de negocio)		
3	¿Tengo clara la razón por la cual un cliente compraría mi producto? (Modelo de negocio)		
4	¿Tengo claro quién es mi cliente? (Modelo de negocio)		
5	¿Tengo una primera versión del producto o servicio? (Prototipo)		
6	Si tengo una primera versión del producto o servicio ¿Lo he mostrado o probado con posibles clientes? (Testeo-validación)		
7	¿Cuento con un plan que me indica de manera detallada cuánto dinero requiero para emprender? (Plan económico-financiero)		
8	¿Cuento con un plan qué me indica qué debo tener listo para el primer día que empiece mi negocio? (Plan de implementación)		
9	¿Cuento con una misión, visión, objetivos a corto, mediano y largo plazo definidos? (Planeación estratégica)		
10	¿Conozco las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de mi negocio? (Planeación estratégica)		
11	¿Cuento con una descripción de las características de mi producto o servicio? (Ficha técnica)		
12	¿Cuento con un plan que me indique cómo distribuir la maquinaria, las herramientas y los empleados en el lugar de producción y, además, me especifique el paso a paso para producir mi producto o prestar mi servicio? (Plan de operaciones)		
13	¿Cuento con un plan que me indique cuánto voy a producir por día, por semana o por mes? (Plan de producción)		
14	¿Cuento con un plan que me indique cuántos insumos necesito por día, por mes y por año, el precio al cual los compro y a quienes los compro? (Plan de compras)		
15	¿Cuento con un plan que me indique cuantas unidades voy a vender por mes, cuál es el precio por unidad vendida y cuál es el volumen de ventas totales por mes? (Plan de ventas)		
16	¿Conozco la manera en la cual voy a transportar hasta mi negocio los insumos y materiales que necesito para producir? (Cadena de suministro)		
17	¿Conozco dónde y bajo qué condiciones almacenar los insumos o materiales para producir? (Cadena de suministro)		
18	¿Conozco cómo voy a envasar, empacar o etiquetar mi producto (3E)? (Cadena de suministro)		
19	¿Conozco los canales a través de los cuáles voy a distribuir mi producto (tienda propia, grandes superficies, internet)? (Cadena de suministro)		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 07 Página 7 de 9	 Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 MINISTERIO DEL TRABAJO	 TODOS POR UN NUEVO PAÍS LOS SOMOS NOSOTROS
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.		

20	¿Conozco cómo voy a transportar el producto terminado hasta donde lo recibe el distribuidor o el cliente final? (Cadena de suministro)		
21	¿Cuento con un plan que me indique cuánto dinero necesito para iniciar mi negocio, incluyendo los costos que debo asumir y cuáles serán mis utilidades? (Plan económico y financiero – punto de equilibrio, flujo de caja, balance general y estado de resultados)		
22	¿Cuento con un plan que me indique a quién le voy a vender, mediante qué mensaje, en qué lugar y a qué precio? (Plan de mercadeo)		
23	¿Mi familia y amigos cercanos me apoyan en esta nueva etapa de mi vida profesional como emprendedor?		
24	¿Tengo algún problema personal que puede afectar el desarrollo de mi emprendimiento?		
25	¿Soy víctima del conflicto?		
26	¿Soy víctima de algún tipo de violencia o discriminación?		

Valoración Necesidades del Emprendimiento Asociativo

		SI	NO
27	¿La organización tiene una idea de producto o servicio definida?		
28	¿Tengo diseñado un documento donde esté definido cómo soluciona mi producto o servicio un problema? (Modelo de negocio)		
29	¿Tengo clara la razón por la cual un cliente compraría mi producto? (Modelo de negocio)		
30	¿Tengo claro quién es mi cliente? (Modelo de negocio)		
31	¿La organización tiene una primera versión del producto o servicio? (Prototipo)		
32	Si la organización tiene una primera versión del producto o servicio ¿Lo ha mostrado o probado con posibles clientes? (Testeo-validación)		
33	¿La organización tiene un plan que indique cuánto dinero requiere para iniciar el negocio? (Plan económico-financiero)		
34	¿La organización tiene un plan que indique qué debe tener listo para el primer día que empieza el negocio? (Plan de implementación)		
35	¿Cuento con una misión, visión, objetivos a corto, mediano y largo plazo definidos? (Planeación estratégica)		
36	¿Conozco las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de mi emprendimiento? (Planeación estratégica)		
37	¿Cuento con una descripción de las características de mi producto o servicio? (Ficha técnica)		
38	¿Cuento con un plan que me indique cuánto voy a producir por día, por semana o por mes? (Plan de producción)		
39	¿Cuento con un plan que me indique cómo distribuir la maquinaria, las herramientas y los empleados en el lugar de producción y además, me especifique el paso a paso para producir mi producto o prestar mi servicio? (Plan de operaciones)		
40	¿Cuento con un plan que me indique cuántos insumos necesito por día, por mes y por año, el precio al cual los compro y a quienes se los voy a comprar? (Plan de compras)		
41	¿Cuento con un plan que me indique cuantas unidades voy a vender por mes, cuál es el precio por unidad vendida y cuál es el volumen de ventas totales por mes? (Plan de ventas)		
42	¿La organización conoce cómo va a transportar hasta mi negocio los insumos o materiales que necesito para producir? (Cadena de suministro)		
43	Una vez recibidos los insumos, ¿La organización conoce dónde y bajo qué condiciones almacenar los insumos o materiales para producir? (Cadena de suministro)		
44	¿La organización conoce cómo envasar, empacar o etiquetar el producto (3E)? (Cadena de suministro)		
45	¿La organización conoce los canales a través de los cuáles distribuir el producto (tienda propia, grandes superficies, internet)? (Cadena de suministro)		
46	¿La organización conoce cómo transportar el producto terminado hasta donde lo recibe el distribuidor o el cliente final? (Cadena de suministro)		
47	¿Cuento con un plan que me indique cuánto dinero necesito para iniciar mi negocio, incluyendo los costos que debo asumir y cuáles serán mis utilidades? (Plan económico y financiero – punto de equilibrio, flujo de caja, balance general y estado de resultados)		
48	¿Cuento con un plan que me indique a quién le voy a vender, mediante qué mensaje, en qué lugar y a qué precio? (Plan de mercadeo)		
49	¿La organización ha definido y socializado su organigrama? (Esquema de gobernanza)		
50	¿La organización ha definido y socializado las funciones de su cuerpo directivo? (Esquema de gobernanza)		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 07 Página 8 de 9	 Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.	

51	¿La organización ha definido y socializado los procesos formales de participación para la toma de decisiones colectivas? (Esquema de gobernanza)		
52	¿Al interior de la organización existen procesos definidos para el intercambio de información entre los asociados? (Esquema de coordinación horizontal)		
53	¿Al interior de la organización existen procesos definidos para el intercambio de conocimiento? (Esquema de coordinación horizontal)		
54	¿Al interior de la organización existe un comité que proponga nuevas líneas de producto, nuevas formas de producir o nuevos clientes? (Esquema de coordinación horizontal)		
55	¿Al interior de la organización existen procesos definidos para el uso de los bienes comunitarios que provee la asociación? (Esquema de coordinación horizontal)		
56	¿Existe, entre el grupo de asociados, algún tipo de problema personal que puede afectar el desarrollo del emprendimiento?		
57	¿Soy víctima del conflicto?		
58	¿Soy víctima de algún tipo de violencia o discriminación?		



Valoración para Financiamiento

Esta prueba valorará qué tipo de ayuda financiera podrá recibir su emprendimiento/desarrollo empresarial, de acuerdo con la oferta del programa:

- ✓ Capital semilla
- ✓ Microcrédito
- ✓ Crédito

Responda cada una de las siguientes preguntas

Emprendedor individual o grupal

Necesita financiación para desarrollar su emprendimiento/desarrollo empresarial	SÍ	NO
¿Cuánto tiempo lleva en operación?		

Emprendedor Asociativo, social y solidario

Necesita financiación para desarrollar su emprendimiento/desarrollo empresarial	SÍ	NO
Su emprendimiento/desarrollo empresarial se encuentra ubicado en:	Área rural	Área urbana
Si su emprendimiento es rural se encuentra integrado a una cadena de valor	SÍ	NO
¿Cuánto tiempo lleva de operaciones?		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 07 Página 9 de 9	 Herramienta para Valoración del Emprendedor y su Emprendimiento	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Diagnosticar el perfil del emprendedor, su emprendimiento y las necesidades para atenderlo dentro del programa, orientadas hacia el fortalecimiento de las capacidades, la asistencia técnica, el acceso a financiamiento y la puesta en marcha.	



Valoración para la Puesta en Marcha y Fortalecimiento

Esta prueba valorará las necesidades en asistencia técnica que usted necesita. Responda cada pregunta marcando con una (X).

Emprendedor Individual, Grupal y Asociativo

		SI	NO
1.	¿He realizado un estudio del mercado al cual quiero ingresar, es decir, conozco el perfil particular de mi comprador (dónde vive, cuántos son sus ingresos, qué lo hace feliz o cuáles son sus intereses)?		
2.	¿Conozco quien me vende los insumos, quien transporta mi producto, quien lo distribuye, identificando a todos los actores que participan en cada uno de las actividades? (Mapeo cadena de valor)		
3.	¿Conozco los estándares o requerimientos (nacionales e internacionales) de calidad, legales, sociales, económicos y ambientales que debe cumplir mi producto para poderlo vender en distintos mercados?		
4.	¿He explorado la creación de nuevas alianzas con otros empresarios/organizaciones para mejorar mi calidad, lograr mayor volumen, acceder a nuevos clientes, obtener recursos financieros, información o conocimiento?		
5.	¿Cuento con un plan de mejoramiento de procesos con el propósito de ajustarlos a los requerimientos de mis clientes?		
6.	¿Cuento con un plan de mejoramiento del producto o servicio con el propósito de ajustarlo a los requerimientos de mis clientes?		
7.	¿La empresa u organización aprovecha los residuos del proceso de producción o comercialización, es decir, los utiliza en la generación de nuevos productos o los vende a terceros quienes lo usan como insumo para desarrollar sus productos o servicios? (Sostenibilidad)		
8.	¿La empresa u organización tiene alguna estrategia de responsabilidad social como: vincular población vulnerable como empleados, fortalecer la innovación y crecimiento de sus proveedores, reducir el consumo de agua y energía o reciclar la papelería?		
9.	¿La empresa ha concretado algún negocio con un cliente que haya contactado en ferias, visitas comerciales o eventos de networking? (plataformas para el acceso a mercados)		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 08 Página 1 de 4		 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Establecer la participación detallada de los usuarios en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial. Incluye el paso a paso por cada una de las actividades de promoción y ejercicios a realizar.	

Instrucciones: Esta hoja de ruta es de uso constante tanto del emprendedor como del asesor. Asegúrese que cada cambio y progreso quede registrado en este documento. (Corte por la línea punteada), esta hoja de ruta debe dar como resultado el Plan de Negocio o el Plan de Fortalecimiento



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 20 minutos



Capacitación para el Emprendedor individual, Grupal y para el Emprendedor asociativo, social y solidario				Seguimiento al emprendedor	
¿Qué hacer? (Lista de capacitaciones)	¿Necesita el modulo?	¿Cuándo? / ¿Dónde?	Nombre del/los curso(s) en el que requiere desarrollar capacidades	¿Completó los módulos programados?	¿Cuándo? / ¿Dónde?
	Si ☐ No ☐	DD/MM/AA -HH:HH		Si/No	DD/MM/AA
Capacidades empresariales o emprendedoras					
Capacidades gerenciales (solo individuales)					
Capacidades en gestión de la cadena de suministro					
Capacidades de comercialización y gestión de mercados					
Capacidades para la sostenibilidad					
Capacidades técnicas					
Capacitación únicamente para el Emprendedor asociativo, social y solidario					
Capacidades en nociones básicas Economía Solidaria					
Capacidades gerenciales para organizaciones de economía solidaria					
Capacidades contables y financieras para organizaciones de economía solidaria					

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 08 Página 2 de 4		Hoja de Ruta	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Establecer la participación detallada de los usuarios en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial. Incluye el paso a paso por cada una de las actividades de promoción y ejercicios a realizar.		



Acompañamiento y Asistencia técnica				Seguimiento al emprendimiento	
Necesidades básicas					
¿Qué hacer?	Diseñar (Básicas)	Ajusta (Básicas)	¿Cuándo? / ¿Dónde?	Completo las necesidades de asistencia técnica	¿Cuándo? / ¿Dónde?
Necesidades 1. Ideación del producto o servicio 2. Modelo de negocio 3. Prototipo del producto o servicio 4. Testeo-validación 5. Modelo Económico-Financiero 6. Plan de Negocio	☒ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☒ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	DD/MM/AA	Si/No	DD/MM/AA
Necesidades Intermedias y Avanzadas					
¿Qué hacer?	Diseñar (Intermedias)	Ajustar (Avanzadas)	¿Cuándo? / ¿Dónde?	Completo las necesidades de asistencia técnica	¿Cuándo? / ¿Dónde?
Necesidades 1. Planeación estratégica 2. Matriz DOFA 3. Ficha técnica del producto o servicio 4. Modelo de producción 5. Modelo de operaciones 6. Modelo de compras 7. Modelo de ventas 8. Gestión de la Cadena de suministro 9. Modelo Económico-Financiero (ajuste) 10. Modelo de mercadeo 11. Plan de Negocio – Plan de Fortalecimiento 12. Esquema de coordinación (solo para asociativo) 13. Esquema de gobernanza (solo para asociativo)	☒ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	☒ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	DD/MM/AA	Si/No	DD/MM/AA

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE				
Herramienta # 08 Página 3 de 4	 Hoja de Ruta			 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios				
Objetivo	Establecer la participación detallada de los usuarios en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial. Incluye el paso a paso por cada una de las actividades de promoción y ejercicios a realizar.			

--	--	--	--	--	--



Financiación				
Tipo de ayuda financiera	¿Cuánto?	Zona rural o urbana	¿Completó las necesidades financiación?	¿Cuándo? / ¿Dónde?
	\$			



Puesta en Marcha y Fortalecimiento				
¿Qué hacer?	Diseñar	¿Cuándo? / ¿Dónde?	Completo las necesidades de asistencia tecnica	¿Cuándo? / ¿Dónde?
Necesidades 1. Estudio de mercado 2. Mapeo de la cadena de valor 3. Estándares Internacionales 4. Creación de nuevas alianzas 5. Modelo de mejoramiento de procesos 6. Modelo de mejoramiento de producto/servicio 7. Prácticas de sostenibilidad 8. Prácticas de responsabilidad social 9. Participación en plataformas para el acceso a mercados	☒ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ ☐	DD/MM/AA	Sí/No	DD/MM/AA

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 08 Página 4 de 4	 Hoja de Ruta	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Establecer la participación detallada de los usuarios en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial. Incluye el paso a paso por cada una de las actividades de promoción y ejercicios a realizar.	



Asistencia Psicosocial			
¿Qué hacer?	¿Cuándo? / ¿Dónde?	¿Completó las necesidades de asistencia psicosocial?	¿Cuándo? / ¿Dónde?
Lista de Actividades 1. 2. 3. 4. 5.	DD/MM/AA – HH:HH	Si/No	DD/MM/AA

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 09 Página 1 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades Socio-emocionales para Beneficiarios Individuales, Grupales y Beneficiarios Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para el módulo de capacidades socio-emocionales que sugiere el programa.	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo y los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas.



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Descripción del módulo	Este módulo ayuda a desarrollar capacidades socio-emocionales que son el conjunto de capacidades, habilidades y destrezas asociadas al emprendimiento, necesarias para desempeñarse en un entorno social y que son claves para la interacción con otros.
Objetivos de aprendizaje	Comprender la importancia de afianzar habilidades socio-emocionales para lograr resultados positivos en los emprendimientos a desarrollar.
Tema	Objetivos específicos
Cooperación y trabajo en equipo	- Reconocer las ventajas y desventajas de las relaciones interpersonales e interacción con otros para lograr resultados. - Desarrollar la habilidad para trabajar con otros y lograr propósitos conjuntos - Reconocer estrategias para la resolución de conflictos
Comunicación asertiva	- Comprender la importancia de comunicar, de forma clara y concisa, ideas, opiniones, derechos y necesidades, respetando la diferencia, proyectando una imagen corporal positiva y de éxito. - Comprender estrategias para una comunicación asertiva. - Comprender la importancia de escuchar a los demás y prestar atención a sus opiniones.
Manejo de estrés	- Comprender la importancia de controlar y reducir la tensión física y emocional para el logro de resultados. - Reconocer las fuentes del estrés y desarrollar estrategias para contrarrestar sus efectos en la vida diaria.
Servicio al cliente	- Reconocer las estrategias más adecuadas para trabajar con clientes y/o usuarios, para lograr mantener una relación comercial sana y sostenible. - Reconocer la necesidad de planificar y diseñar estrategias de servicio al cliente.
Resiliencia	- Comprender la importancia de recuperarse del fracaso - Aplicar herramientas para recuperarse del fracaso

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinará el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos, que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 10 Página 1 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades Empresariales y Emprendedoras para Beneficiarios Individuales, Grupales y Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades empresariales y emprendedoras que sugiere el programa	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, y los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas.



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Descripción del módulo	Este módulo ayuda a fortalecer las capacidades empresariales o emprendedoras que son el conjunto de habilidades y destrezas necesarias para que una persona logre convertir ideas en oportunidades de negocio, oportunidades de negocio en modelos de negocio viables, y modelos de negocio en prácticas empresariales aplicadas a las 7P del negocio (personas, producto, proceso, precio, lugar (place) ambiente físico (physical environment) y promoción). Este módulo también ayudara a desarrollar las habilidades requeridas para encontrar y materializar oportunidades de innovación.
Objetivos de aprendizaje	Desarrollar y fortalecer las habilidades y destrezas que necesita una persona para identificar las oportunidades de mercado y aprovecharlas a través del desarrollo de productos y servicios.
Tema	Objetivos específicos
Tomar riesgos	- Comprender qué es el riesgo - Conocer herramientas necesarias para analizar los riesgos del proyecto de emprendimiento
Innovación	- Reconocer oportunidades para innovar - Conocer herramientas para innovar en la empresa - Conocer qué es una propuesta de valor e identificar la propuesta de valor del emprendimiento
Creatividad	- Fortalecer las habilidades que permiten resolver situaciones o problemas de manera innovadora y/o diferente
Empatía	- Desarrollar las habilidades para identificar la necesidad real del cliente - Desarrollar la capacidad de empatía, es decir, ponerse en los zapatos del otro. - Aplicar herramientas como “perfil del cliente” y “mapa de valor” que ayudan a la construcción de un modelo de negocio a partir de las necesidades del mercado y las ventajas competitivas de la organización
Solución permanente de contingencias	- Desarrollar la capacidad para solucionar problemas de manera recurrente y efectiva. - Desarrollar las habilidades para identificar y priorizar los problemas y sus soluciones
Metodologías y Herramientas para el emprendimiento	- Aplicar herramientas para formulación de modelos de negocio - Aplicar herramientas para la ideación - Aplicar herramientas para construir el prototipo, testeo y validación del producto o servicio - Conocer los elementos que componen el plan económico y financiero - Conocer los procesos para la formalización empresarial (individual o solidaria cuando aplique)

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planea todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 11 Página 1 de 2	 Guía para el Desarrollo de Capacidades Gerenciales para Beneficiarios Individuales o Grupales	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades gerenciales que sugiere el programa	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas.



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo sirve para desarrollar las capacidades gerenciales: que son un conjunto de capacidades, habilidades y destrezas que necesita una persona para administrar y gestionar adecuadamente los recursos humanos, técnicos y financieros de los que dispone para el logro de resultados.
Objetivos de aprendizaje	Instalar habilidades y conocimiento para administrar y gestionar adecuadamente los recursos humanos, técnicos y financieros dentro de una organización.
Tema	Objetivos específicos
Liderazgo	- Conocer las características y habilidades principales del liderazgo - Identificar y comprender estrategias para liderar equipos de trabajo - Identificar estrategias para liderar procesos de innovación - Aprender sobre prácticas exitosas de liderazgo
Pensamiento estratégico y analítico	- Comprender qué es la planeación estratégica - Aplicar herramientas de planeación estratégica
Toma de decisiones	- Aprender a identificar fuentes de información relevante - Aprender a analizar información de forma estratégica para la toma de decisiones empresariales
Orientación a resultados	- Desarrollar la habilidad para planear y ejecutar acciones que conduzcan al logro de resultados
Negociación	- Conocer diferentes técnicas para la negociación
Mercadeo	- Conocer cómo abordar la primera cita con el cliente y generar una buena impresión - Desarrollar habilidades de networking y relaciones públicas - Conocer herramientas prácticas para la construcción de una estrategia de mercadeo - Aplicar técnicas para vender la idea de negocio en un minuto
Financieras y contables	- Conocer como formular la estructura de costos - Conocer cómo calcular el punto de equilibrio - Conocer cómo formular el flujo de caja - Conocer cómo formular el balance general y el estado de resultados - Conocer cómo tomar decisiones con base en la información de indicadores financieros - Aprender a formular un plan de ahorro y el manejo de las finanzas personales
Trámites legales de constitución y trámites para operar	- Conocer los trámites y registros indispensables para formalizar la empresa (Registro Cámara de Comercio, matricula, libros, actas) - Conocer los registros y licencias específicas para operar, según el sector de la actividad del negocio (Registro INVIMA, Planeación distrital, Licencia ambiental, Licencias, Certificados, Bomberos, Registro exportador, Derechos de autor, etc.) - Conocer las obligaciones tributarias (RUT, NIT, Impuesto renta, Retefuente, IVA) - Contratación laboral y seguridad social (Afilación EPS de trabajadores, ARP, Fondo de Pensiones, CCF) - Contratación con clientes y proveedores
Seguridad y salud ocupacional en el trabajo	- Conocer la importancia de la seguridad y la salud ocupacional en el trabajo SST - Conocer las bases legales en materia de seguridad y salud ocupacional en el trabajo - Conocer que es y cómo opera un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo SGSST
Talento Humano	- La importancia de gestionar el talento humano - Gestión estratégica del talento humano - Procesos de selección y vinculación

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 11 Página 2 de 2	 Guía para el Desarrollo de Capacidades Gerenciales para Beneficiarios Individuales o Grupales	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades gerenciales que sugiere el programa	

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 12 Página 1 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades Técnicas para Beneficiarios Individuales, Grupales o Asociativos.	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades técnicas que puede necesitar el emprendedor para el desarrollo de su emprendimiento	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo desarrolla las capacidades técnicas, que son el conjunto de capacidades, habilidades y destrezas asociadas directamente con el núcleo esencial del negocio o emprendimiento
Objetivos de aprendizaje	Fortalecer las capacidades, habilidades y destrezas necesarias para desarrollar/mejorar/transformar/ el producto o servicio del emprendimiento, micro o pequeña empresa.
Tema	Objetivos específicos

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 13 Página 1 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades en Nociones Básicas de Economía Solidaria para Usuarios de Organizaciones de Economía Solidaria	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades en nociones básicas de economía solidaria que sugiere el programa	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo imparte nociones básicas de economía solidaria y del emprendimiento asociativo, social y solidario.
Objetivos de aprendizaje	Entender las características diferenciales de las organizaciones de economía solidaria, identificar la normativa y las entidades de apoyo en Colombia y exponer los valores de la economía solidaria.
Tema	Objetivos específicos
Generalidades y tipos de organizaciones de economía solidaria	- Conocer el concepto de economía solidaria, - Conocer los tipos de organizaciones de economía solidaria. - Conocer las ventajas y desventajas de la economía solidaria
Normatividad del sector solidario	- Identificar las principales normas jurídicas relacionadas con las organizaciones solidarias. - Conocer las entidades de apoyo, protección y vigilancia del sector solidario en Colombia.
Constitución de organizaciones de economía solidaria	- Conocer las características de los estatutos de una organización de economía solidaria - Conocer los derechos y deberes de los asociados - Conocer los trámites y registros indispensables para formalizar la organización
Emprendimiento solidario	- Conocer cómo el emprendimiento solidario contribuye al desarrollo de los asociados, la comunidad y el país.

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 14 Página 1 de 1		Guía para el Desarrollo de Capacidades Gerenciales para Usuarios Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades de administración de organizaciones de economía solidaria que sugiere el programa		

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo ofrece instrumentos de gerencia social para las organizaciones de economía solidaria, necesarios para conocer los procesos de planeación estratégica, coordinación y gestión de bienes, entre otros.
Objetivos de aprendizaje	Entender las habilidades que caracterizan a un líder de una organización de economía solidaria. Comprender la importancia de la planeación estratégica y reconocer cómo se toman decisiones en una organización de economía solidaria y entender los métodos de coordinación entre los miembros de la organización.
Tema	Objetivos específicos
Liderazgo	- Conocer las características y habilidades principales de los líderes en el marco de una organización de economía solidaria. - Comprender estrategias para promover asociados innovadores - Aprender sobre prácticas exitosas de liderazgo en este tipo de organizaciones
Pensamiento estratégico	- Conocer qué es y para qué sirve la planeación estratégica - Conocer cómo realizar la planeación estratégica de la organización de economía solidaria
Gobernabilidad y toma de decisiones	- Comprender la estructura administrativa de las organizaciones de economía solidaria - Comprender cómo se toman decisiones participativas e incluyentes en el marco de una organización de economía solidaria.
Coordinación horizontal	- Comprender las distintas estrategias de coordinación horizontal posibles en el marco de una organización de economía solidaria. - Comprender cómo planear y ejecutar las distintas estrategias de coordinación horizontal en el marco de una organización de economía solidaria.
Gestión de bienes de uso comunitario	- Comprender cómo identificar los bienes de uso comunitarios que requieren los asociados - Comprender cómo administrar el uso de los bienes comunitarios por parte de los asociados
Trámites legales de constitución y trámites para operar	- Conocer los trámites y registros indispensables para formalizar la empresa (Registro Cámara de Comercio, matrícula, libros, actas) - Conocer los registros y licencias específicas para operar, según el sector de la actividad del negocio (Registro INVIMA, Planeación distrital, Licencia ambiental, Licencias, Certificados, Bomberos, Registro exportador, Derechos de autor, etc.) - Conocer las obligaciones tributarias (RUT, NIT, Impuesto renta, Retefuente, IVA) - Contratación laboral y seguridad social (Afilación EPS de trabajadores, ARP, Fondo de Pensiones, CCF) - Contratación con clientes y proveedores
Seguridad y salud ocupacional en el trabajo	- Conocer la importancia de la seguridad y la salud ocupacional en el trabajo SST - Conocer la normatividad en materia de seguridad y salud ocupacional en el trabajo en Colombia - Conocer que es y cómo opera un sistema de gestión de seguridad y salud en el trabajo SGSST
Talento Humano	- La importancia de gestionar el talento humano - Gestión estratégica del talento humano - Selección y vinculación

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 14 Página 2 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades Gerenciales para Usuarios Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades de administración de organizaciones de economía solidaria que sugiere el programa	

✓	Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.
---	--

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 15 Página 1 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades Contables y Financieras para Beneficiarios Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades contables financieras en organizaciones de economía solidaria, que sugiere el programa	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo busca fortalecer capacidades en materia contable y financiera y ofrecer herramientas para el correcto manejo de las finanzas en una organización.
Objetivos de aprendizaje	Conocer los diferentes tipos de inversiones, reconocer la estructura de costos, entender la normatividad tributaria en el país, conocer los principales estados financieros y los reconocer los principales registros contables.
Tema	Objetivos específicos
Contabilidad básica	- Conocer como formular la estructura de costos de la organización de economía solidaria - Conocer cómo calcular el punto de equilibrio de la organización de economía solidaria - Conocer cómo formular el flujo de caja de la organización de economía solidaria - Conocer cómo formular el balance general y el estado de resultados de la organización de economía solidaria - Aprender a formular un plan de ahorro y el manejo de las finanzas personales
Finanzas básicas	- Conocer qué es una inversión - Conocer las inversiones necesarias para la operación de una organización de economía solidaria - Conocer cómo tomar decisiones de inversión - Conocer cómo tomar decisiones con base en la información financiera y contable de la organización de economía solidaria

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta #16 Página 1 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades de Gestión de la Cadena de Suministro para Beneficiarios Individuales, Grupales y Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades de gestión de la cadena de suministro que sugiere el programa	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo busca analizar y entender los componentes de la cadena de suministro y la importancia de gestionarla correctamente.
Objetivos de aprendizaje	Fortalecer conocimientos sobre la gestión de la cadena de suministro y los procesos y decisiones de aprovisionamiento, compra, almacenamiento y venta colectiva de productos y a la disposición de estos a los asociados.
Tema	Objetivo específico
Cadena de suministro	- Conocer qué es una cadena de suministro y cuáles son sus componentes
Aprovisionamiento de insumos	- Conocer qué son los insumos - Aprender a seleccionar insumos y proveedores
Gestión de compras	- Conocer el proceso de compra: cuándo y cómo comprar y cuánto pagar por los insumos
Control de la producción	- Conocer cómo planear la producción de bienes y servicios
Almacenamiento y gestión de inventarios	- Conocer la gestión, registro y salida de los inventarios de productos terminados y en proceso
*Venta y entrega de servicios	- Conocer el proceso de fijación de precios en el marco de una organización de economía solidaria - Conocer el proceso de compra, venta y entrega de productos entre los asociados y entre la organización de economía solidaria y sus clientes
Servicio a clientes	- Reconocer las estrategias más adecuadas para trabajar con clientes y/o usuarios, para lograr mantener una relación comercial sana y sostenible

***: Este tema debe desarrollarse en particular para los emprendedores que hacer parte de una organización de economía solidaria**

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 17 Página 1 de 1	 Guía para el Desarrollo de Capacidades de Comercialización y Gestión de Mercados para Beneficiarios Individuales, Grupales y Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades de comercialización y gestión de mercados, que sugiere el programa	

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo busca desarrollar habilidades para la comercialización y el acceso a mercados, así como conocer los componentes de la cadena de valor y la importancia de gestionarla correctamente, para generar nuevas oportunidades de acceso a mercados, creando valor al cliente.
Objetivos de aprendizaje	Analizar y conocer los procesos de comercialización de productos o servicios, aplicar técnicas de mercadeo, publicidad, mejoramiento de productos y servicios y aprovechamiento de oportunidades de negocio.
Tema	Objetivo específico
Mercadeo y publicidad	- Conocer cómo abordar la primera cita con el cliente y generar una buena impresión - Desarrollar habilidades de networking y relaciones públicas - Conocer herramientas prácticas para la construcción de una estrategia de mercadeo - Aplicar técnicas para vender la idea de negocio en un minuto
Estrategias de mejoramiento y generación de valor agregado	- Conocer las distintas estrategias para generar valor a un producto o servicio en el marco de una organización de economía solidaria
Certificación	- Comprender qué es la certificación y cuál es su relevancia para el acceso a mercados - Identificar los procesos y productos certificables - Conocer las principales certificaciones internacionales relevantes para Colombia en temas de comercio justo y desarrollo sostenible - Conocer como iniciar un proceso de certificación
Encadenamientos productivos y clúster	- Comprender qué son los encadenamientos productivos - Comprender para qué sirve el análisis de territorios - Comprender qué son las economías de aglomeración y los clústeres y qué elementos los diferencian
*Negociación en bloque	- Aprender qué es la negociación y cuál es su importancia - Aprender técnicas de negociación colectiva, acuerdos y concertación - Conocer las ventajas de negociar en grupo

***: Este tema debe desarrollare en particular para los emprendedores que hacer parte de una organización de economía solidaria**

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 18 Página 1 de 1		Guía para el Desarrollo de Capacidades para la Sostenibilidad para Beneficiarios Individuales, Grupales y Asociativos	 
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Recomendar los contenidos mínimos para cada el módulo de capacidades para la sostenibilidad que sugiere el programa		

Instrucciones: En caso que sean los asesores del Centro quienes realizan las capacitaciones, esta herramienta sirve para determinar cuáles son los temas necesarios, los objetivos de aprendizaje para cada módulo, los objetivos específicos para cada tema. Es el asesor quién debe establecer una metodología para los módulos, actividades y/o pruebas



Para el desarrollo de cada sesión de formación se estima un tiempo de entre 45 y 60 minutos. Un módulo puede tener varias sesiones.

Definición del módulo	Este módulo explora el concepto de desarrollo sostenible, el cambio social y las oportunidades que surgen de la demanda por productos sostenibles y responsables
Objetivos de aprendizaje	Analizar el desarrollo sostenible, identificar al consumidor y la demanda por sostenibilidad, conocer el proceso de diseño de productos y servicios sostenibles, y conocer diferentes iniciativas
Tema	Objetivo específico
Desarrollo sostenible	- Conocer el concepto de desarrollo sostenible y sus beneficios - Identificar las diferencias entre la economía tradicional y la economía sostenible
Consumidor responsable y demanda por sostenibilidad	- Identificar el consumidor responsable, sus características y la demanda creciente por productos sostenibles
Responsabilidad Social Empresarial	- Conocer el concepto de Responsabilidad Social Empresarial (RSE) - Conocer las prácticas más comunes de RSE - Integrar el concepto RSE a la organización

Recomendaciones:

- ✓ Los tiempos particulares de cada módulo los determinara el asesor una vez planee todo su curso.
- ✓ Se sugiere que prepare sus sesiones para mínimo 5 personas y máximo 25.
- ✓ Tenga en cuenta preparar los insumos que necesitará para dar sus clases: Un salón adecuado con escritorios para todos sus participantes, tablero, marcadores para tablero, ayudas visuales (computador, video-beam, afiches, etc.), materiales para desarrollar actividades.
- ✓ Recomiende a sus participantes traer materiales para tomar nota, aunque esté preparado en caso que no lo hagan (cuadernos, hojas en blanco, esferos).
- ✓ Es importante para el desarrollo de los módulos que la creatividad y la innovación jueguen un papel importante para la construcción de la metodología, las actividades y las valoraciones.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 19 Página 1 de 1	 Evaluación de Satisfacción de la Capacitación	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Permite que el beneficiario del componente, evalúe las sesiones de capacitación que recibe.	

Instrucciones: Se debe diligenciar una evaluación por cada módulo de capacitación que se recibió. En esta evaluación se quiere conocer su opinión acerca de cada módulo de capacitación ejecutado. Escriba la calificación que desea darle a cada aspecto, según la escala.

Evaluación de Satisfacción de la Capacitación				
Institución que imparte la formación:		Lugar:	Fecha en la que se impartió el modulo:	
Nombre del Módulo o Programa:				
Nombre del Capacitador:				
Nombre del usuario:		Cédula:		
		2  Satisfecho (Si)	1  Conforme (Tal vez)	0  Insatisfecho (No)
1	¿Cómo se sintió durante el módulo de capacitación que recibió?			
2	¿Cómo le pareció la organización de la capacitación (material, preparación, lugar)?			
3	¿Cómo le pareció el desempeño del capacitador/facilitador al momento de desarrollar las sesiones de capacitación (Dominio del tema, preparación)?			
4	¿Cómo se siente con la metodología utilizada por el capacitador/facilitador para su aprendizaje?			
5	¿Siente que el capacitador/facilitador desarrollo los temas, de lo sencillo a lo complejo, puso ejemplos, analogías o anécdotas para facilitar la comprensión del tema?			
6	¿Siente que el capacitador/facilitador al explicar un tema, dijo cuándo utilizarlo, los pasos a seguir y los errores que se deben evitar?			
7	¿Siente que el capacitador/facilitador aclaro dudas?			
8	¿Siente que el capacitador/facilitador recompensa aciertos con gestos o palabras de manera inmediata?			
9	¿Siente que el capacitador/facilitador se dirigió a los alumnos de forma amable y cordial, los llamo por su nombre y escucho respetuosamente?			
10	¿Siente que el capacitador/facilitador utilizo un lenguaje, un tono de voz y un volumen apropiado?			
11	¿Siente que el capacitador/facilitador proyectó una imagen agradable, despertó y mantuvo interés durante las sesiones?			
12	¿Asistiría a otro modulo con el mismo capacitador/facilitador?			
14	¿Cómo calificaría el desempeño general del capacitador/facilitador?			
Sugerencias, solicitudes, quejas o reclamaciones:				
Firma usuario:		Fecha:		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 20
Página 1 de 9

Para uso de:
Asesores CCF



Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica

MINTRABAJO



Objetivo

Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.



¿Por qué esta guía?

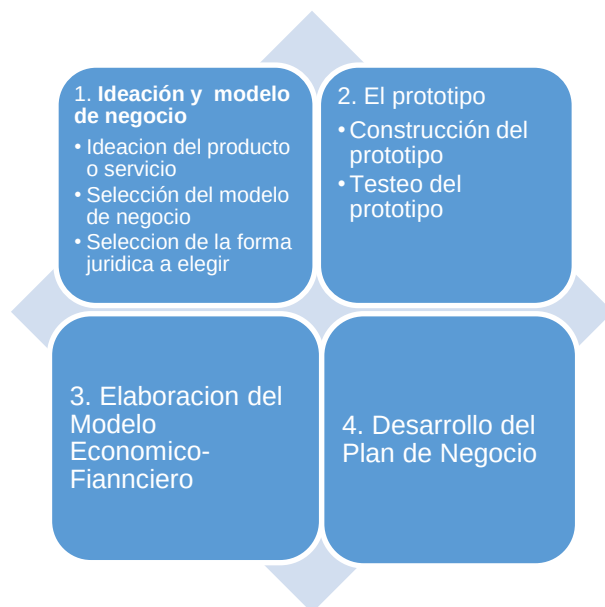
Esta guía para la asistencia técnica y acompañamiento, sirve para orientar al asesor en el desarrollo de las sesiones de esta actividad de promoción, con los usuarios del Programa de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante. La guía entrega los lineamientos para el desarrollo de la sesión, clarifica las actividades a realizar, y además orienta al Asesor en la selección y uso herramientas.



¿Cómo usar esta guía?

La guía está dividida en dos partes. La parte A, que desarrolla el paso a paso de la asistencia técnica del emprendedor individual o asociativo con necesidades básicas. La parte B, será la guía para las sesiones de asistencia técnica del emprendimiento con necesidades nacientes (intermedias) y establecidos (avanzadas).

Parte A – Necesidades del emprendimiento intencional (básicas)



Esta parte A de la guía, entrega los lineamientos para el desarrollo de las sesiones de Asistencia Técnica del emprendedor individual, grupal o asociativo con necesidades básicas. Existirán 4 sesiones:

- ✓ La primera sesión corresponde al proceso de ideación del producto y modelo de negocio
- ✓ La segunda sesión propone la construcción y testeo de prototipos de productos o servicios
- ✓ La tercera sesión está destinada para el desarrollo del plan económico-financiero
- ✓ La cuarta sesión se concentrará en el desarrollo del plan de negocio



Como sugerencia, cada sesión tendrá una duración de 90 minutos de trabajo en con el asesor y el tiempo requerido de trabajo por parte del beneficiario fuera del centro.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 2 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	



NECESIDADES DEL EMPRENDIMIENTO INTENCIONAL (BÁSICAS)



Sesión 1- Ideación del producto y/o servicio y elaboración del Plan de negocio

Estructura de la sesión

La sesión inicia con una la ideación del producto o servicio, seguido por el desarrollo del plan de negocio y posteriormente, se realizará la elección de la forma de negocio más adecuada.



1. Ideación del producto o servicio

Los emprendedores crean su negocio, basándose en una idea que tiene fundamento en una oportunidad de negocio. Esta idea tiene origen en las experiencias personales del emprendedor, su formación profesional, su oficio, sus aficiones, o la necesidad de resolver un problema del mercado. La ideación del producto o servicio es la etapa en la cual se proponen ideas de nuevos productos o servicios, se agrupan y se mejoran. Este paso es clave para aportar soluciones a los retos del mercado.



Para la ideación del producto o servicio utilice la herramienta # 21 “Guía para la asesoría de la idea del producto o servicio”



2. Desarrollo del modelo de negocio

El modelo de negocio es una herramienta que permite describir la forma como el negocio se va a crear, cual es el problema que el negocio quiere resolver, la solución propuesta, cuál será su mercado objetivo, y la forma en como entregará valor a sus clientes, al mercado y a la sociedad y la forma como generará dinero como resultado de este proceso. Un modelo de negocio responde a el Qué, Por Qué, Cuánto, Cómo, Dónde, Cuándo y Quiénes.



Para el desarrollo del modelo de negocio utilice la herramienta # 22 “Formato de modelo de negocio”



3. Definir la forma jurídica del negocio

En esta actividad se definirá la forma jurídica bajo la cual se creará el negocio. Existen varias formas jurídicas y cada una tiene sus características y ventajas o desventajas, según las necesidades del emprendedor. Algunas formas jurídicas exigen un número mínimo de socios para constituirse y requiere de cada uno un grado de implicación y aportes al negocio. Adicionalmente, algunas formas jurídicas son más complejas de constituir, porque suponen más gastos y más tramites (notarios, registros, etc.). Pero, este aspecto no es el único punto en el que la decisión debe basarse, pues si la actividad tiene un elevado riesgo económico, es aconsejable limitar la responsabilidad del emprendedor, eligiendo una forma de responsabilidad limitada que se ajuste al nivel de riesgo.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 3 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	

Para elegir la forma jurídica más adecuada, es necesario tener en cuenta:

- ✓ La actividad a realizar y sus riesgos
- ✓ Número de emprendedores
- ✓ Necesidades económicas del negocio
- ✓ Responsabilidad que están dispuestos a asumir los emprendedores
- ✓ Aspectos tributarios y de seguridad social
- ✓ Simplicidad en la constitución



Para ampliar el conocimiento sobre la forma jurídica a elegir, sus ventajas y desventajas, se recomienda consultar a las Cámaras de Comercio.



Sesión 2- El prototipo

Estructura de la sesión

La sesión inicia con la construcción del prototipo y finaliza con el testeo del mismo y la aplicación de los cambios o ajustes que se requieran.



1. Construir el prototipo

¿Qué es el prototipo?

El prototipo es una primera versión del producto o servicio, que se construye para que el cliente potencial pueda ver sus características y utilidad y así pueda evaluar el producto según su experiencia. El prototipo permite pasar de la conceptualización o idea del producto a un diseño que se puede percibir sensorialmente, con el cual se puede interactuar, para emitir juicios de valor. La mayoría de los prototipos cuestan poco y tardan poco tiempo en desarrollarse, lo que permite incluir cambios o rediseñar, sin incurrir en gastos elevados. En esta etapa se define el tipo de prototipo a construir y se construye el mismo.



Para la construcción del prototipo utilice la herramienta # 23 “Guía para la elaboración de prototipos”



2. Testeo del prototipo

El testeo es la etapa donde se prueba y se valida o no el prototipo del producto o servicio construido en la etapa anterior. La construcción y testeo del prototipo, son etapas complementarias e iterativas, porque se retroalimentan constantemente. En esta etapa se debe diseñar un cuestionario con las preguntas que se quiere indagar acerca del producto y su interacción con el usuario. Posteriormente se debe buscar a un grupo de clientes potenciales, quienes serán los que prueben y opinen sobre el producto.



Para el testeo del prototipo utilice la herramienta # 24 “guía para el test de prototipos”

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 4 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	



Esta es una sesión que se puede repetir tantas veces como sea necesario, para testear una y otra vez el prototipo, hasta que se valide una versión final del mismo.



Sesión 3- Modelo económico-Financiero Estructura de la sesión

Esta sesión busca desarrollar el Modelo Económico-Financiero, el cual muestra cómo se va obtener el capital necesario para poner en marcha el negocio, cómo se va a financiar el crecimiento de éste y, finalmente, qué beneficio va a generar la inversión realizada. La sesión inicia con el cálculo del punto de equilibrio, seguido de un plan de inversiones, un plan de financiaciones, un balance general, un estado de resultados, un flujo de caja y los indicadores financieros relevantes.



1. ¿Qué es un Modelo económico financiero?

El plan económico financiero es útil para valorar la viabilidad económica del negocio. El plan está compuesto por las cuentas económicas del negocio a nivel inicial y a un horizonte temporal de 2 ó 3 años.



Para el desarrollo del plan Económico-Financiero utilice la herramienta # 32 “Plan económico-financiero”



Sesión 4- Plan de Negocio Estructura de la sesión

Esta sesión busca trabajar en la planeación para la implementación del emprendimiento.



1. ¿Qué es un plan de implementación y Plan de negocio?

Un plan de negocio e implementación describe las actividades y sub-actividades que se deben llevar a cabo para cumplir con cada uno de los objetivos de implementación del negocio. Indica también quien o quienes serán los responsables de llevar a cabo esas actividades, cuanto costara y cuánto tiempo tardara en desarrollarse. Finalmente permite establecer indicadores o medidas para que se pueda evaluar el avance de cada actividad y cada objetivo.

El plan de negocios es un documento estratégico que detalla y analiza la oportunidad de negocio desde el punto de vista financiero, es decir, permite conocer la rentabilidad que tiene el negocio. Por esta razón, el plan de negocios es imprescindible para convencer a socios, entidades bancarias y colaboradores a la hora de captar financiación y alianzas. De igual forma, este plan define las políticas del producto, de precios, de publicidad y promoción y de distribución del producto o servicio.



Para el desarrollo del Plan de Implementación utilice la herramienta # 25 “Plan de Implementación”

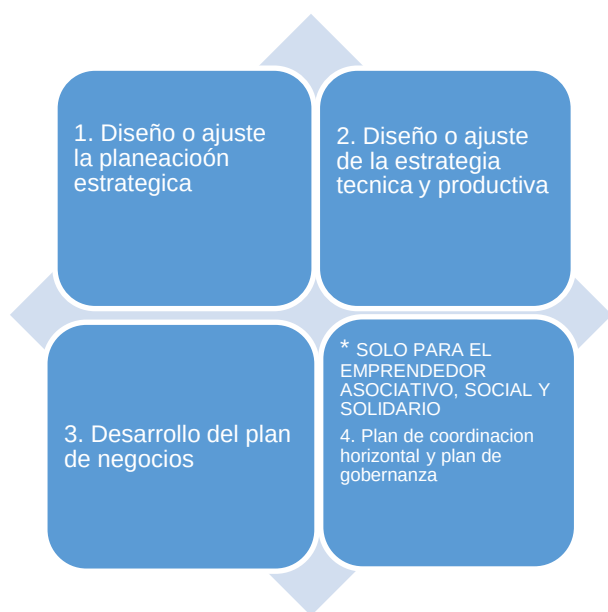
COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 5 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	



NECESIDADES DEL EMPRENDIMIENTO NACIENTE (INTERMEDIAS) O ESTABLECIDO (AVANZADAS)



Parte B - Necesidades del emprendimiento naciente (intermedias) o establecido (avanzadas)



La parte B de la guía entrega los lineamientos para el desarrollo de las sesiones de Asistencia Técnica del emprendedor individual o asociativo con necesidades intermedias o avanzadas. Existirán 4 sesiones:

- ✓ La primera sesión corresponde al diseño (o ajuste) de la planeación estratégica.
- ✓ La segunda sesión es para el diseño (o ajuste) de la estrategia técnica y productiva.
- ✓ La tercera sesión corresponde al desarrollo (o ajuste) del plan de negocios
- ✓ La cuarta sesión es solamente para emprendedores asociativos y el desarrollo (o ajuste) de los planes de coordinación horizontal y gobernanza.



Como sugerencia, cada sesión tendrá una duración de 90 minutos de trabajo en con el asesor y el tiempo requerido de trabajo del usuario fuera del centro.



Esta guía debe ser usada en complemento con el procedimiento para la asistencia técnica del emprendedor individual y asociativo, social y solidario, con necesidades intermedias y avanzadas.

Anexos:

#14: Procedimiento para el acompañamiento y asistencia técnica del emprendedor individual o grupal- Necesidades del emprendimiento naciente (intermedias)

#15: Procedimiento para el acompañamiento y asistencia técnica del emprendedor individual o grupal- Necesidades del emprendimiento establecido (avanzadas)

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 6 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	

#29: Procedimiento para el acompañamiento y asistencia técnica del emprendedor asociativo, social y solidario - Necesidades del emprendimiento naciente (intermedias)
#30: Procedimiento para el acompañamiento y asistencia técnica del emprendedor asociativo, social y solidario- Necesidades del emprendimiento establecido (avanzadas)



Sesión 1- Diseño de la planeación estratégica Estructura de la sesión

La sesión inicia con un diagnóstico del estado de avance del negocio, seguido de la formulación de la planeación estratégica, la estrategia técnica y productiva del negocio.



Para el emprendimiento con necesidades avanzadas, esta sesión será de revisión y ajuste de dichas estrategias.



1. Verificar el estado de avance del negocio – Test de verificación

Esta verificación debe ser llevada a cabo por el asesor con información suministrada por el usuario. El estado de avance del negocio, se podrá verificar por medio de unas preguntas que buscan comprobar si en la práctica, la operatividad del negocio corresponde con lo planeado. De igual forma, la verificación ayudará a reevaluar en qué áreas el emprendedor necesita un acompañamiento específico.

La verificación deberá incluir las siguientes preguntas, entre otras que el asesor considere necesarias. Para preguntas que no tengan una respuesta satisfactoria, significa que el usuario necesitara de la asistencia técnica para mejorar su operatividad. Al terminar el test, el asesor debe realizar una retroalimentación al emprendedor sobre el avance de su negocio en los ámbitos evaluados.

Test de verificación del estado de avance del negocio		
1	¿Cuánto tiempo lleva en operación?	
2	¿Cuál es su nivel de ventas?	
3	¿Tiene su producto o servicio clientes identificables?	
4	¿Tiene empleados? ¿cuántos?	
5	¿Considera que los empleados que tiene, satisfacen el volumen de operación del negocio?	
6	¿Conoce los costos, ingresos y las cuentas de su negocio?	
7	¿Ha accedido a préstamos?	
8	¿El emprendimiento está reportado actualmente a una central de riesgos?	
9	¿Cuenta con dinero en efectivo para operar su negocio a diario?	
10	¿Tiene claro los objetivos de su negocio?	
11	¿Ha cumplido alguno de los objetivos que propuso para su negocio?	
12	¿Cómo estableció el precio de su producto?	
13	¿Tiene un paso a paso para operar el negocio, es decir cuenta con un plan de trabajo?	
14	¿Ha firmado contratos a largo plazo con clientes o proveedores?	
15	¿Qué segmento de mercado ha logrado capturar?	
16	¿Cuál cree que le falta?	
17	¿Qué cree que necesita para mejorar sus procesos productivos?	
18	¿Cuánto se demora en entregar sus productos o servicios?	
19	¿Cumple con los requisitos de tiempo, calidad y cantidad exigidos por sus clientes?	
20	¿Cuenta con un espacio físico para operar? ¿Es ese espacio suficiente?	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 7 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	

21 ¿Tengo algún problema personal que puede afectar el desarrollo de mi emprendimiento?

Nota: La pregunta 21 esta orientada a encontrar situaciones personales que puedan interferir con el desarrollo del emprendimiento. En caso de necesitar ayuda y de ser posible, oriente al usuario hacia la línea de servicios de asistencia psicosocial.



2. ¿Qué es la planeación estratégica?

La planeación estratégica es de vital importancia para conocer la dirección, objetivos y estructura del negocio. También es muy útil para conocer el entorno y para guiar al emprendedor a la hora de tomar decisiones estratégicas para el éxito.



Para el desarrollo de la planeación estratégica utilice la herramienta # 26 “Guía para la formulación de la planeación estratégica del emprendimiento”



Sesión 2- Diseño de la estrategia técnica y productiva

Estructura de la sesión

La sesión inicia con la elaboración de la ficha técnica del producto o servicio, continua con la elaboración del plan de operación, el plan de producción, el plan de compras, el plan de ventas y el análisis de la cadena de suministro.



Para los emprendedores en fase de desarrollo establecido, esta sesión será de revisión y ajuste.



1. ¿Qué es la estrategia técnica y productiva?

La estrategia técnica y productiva desarrolla los lineamientos de los procesos de producción, de las instalaciones productivas, de los requerimientos de materias primas, la elección de los mejores proveedores según los criterios del emprendedor, y todos los procedimientos y estrategias necesarias para llevar el producto al cliente y entregarle valor al mercado. Esta estrategia también permite verificar si el negocio es técnicamente realizable.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 20 Página 8 de 9		Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.		



Para el desarrollo de la estrategia técnica y productiva utilice las siguientes herramientas en el orden sugerido. Tenga en cuenta que una herramienta puede ser el punto de inicio de la siguiente herramienta que se utilice para elaborar la estrategia técnica y productiva.

- #29 Guía para la elaboración de la ficha técnica
- #34 Plan de operaciones
- #35 Plan de producción
- #30 Plan de compras
- #31 Plan de ventas
- # 27 Análisis de la cadena de suministro



Sesión 3- Diseño del plan de negocios

Estructura de la sesión

La sesión inicia con una revisión y ajuste del plan económico-financiero y una posterior elaboración del plan de mercadeo.



Para los emprendedores en fase de desarrollo establecido, esta sesión será de revisión y ajuste.



1. ¿Qué es el plan de negocios?

El plan de negocios es un documento estratégico que detalla y analiza la oportunidad de negocio desde el punto de vista financiero, es decir, permite conocer la rentabilidad que tiene el negocio. Por esta razón, el plan de negocios es imprescindible para convencer a socios, entidades bancarias y colaboradores a la hora de captar financiación y alianzas. De igual forma, este plan define las políticas del producto, de precios, de publicidad y promoción y de distribución del producto o servicio.



Este plan se debe actualizar constantemente para que refleje los cambios que suceden en el proceso de implementación.



Para el desarrollo del Plan de Negocios utilice las herramientas:

- # 32 Plan Económico -Financiero
- # 33 Plan de Mercadeo



Sesión 4- Coordinación horizontal y Gobernanza - (Solo para el emprendedor asociativo, social y solidario)

Estructura de la sesión

La sesión inicia con el diseño del esquema de coordinación horizontal y termina con el diseño de gobernanza, el cual incluye estrategias de coordinación y administración entre las unidades productivas que componen el emprendimiento asociativo, social y solidario y la organización administrativa del negocio.



Para los emprendedores en fase de desarrollo establecido, este paso será de revisión y ajuste.



1. ¿Qué es la coordinación horizontal?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 9 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	

La coordinación horizontal incluye todas las estrategias que una organización asociativa, social y solidaria debe diseñar para el intercambio de información, conocimiento e innovación entre los asociados. Esta estrategia debe incluir espacios y formas de encuentro para intercambiar información clave sobre precios, mejores prácticas, inclusión de tecnologías innovadoras que faciliten o mejoren los procesos y los productos. De igual forma la estrategia deberá incluir lineamientos básicos para el correcto uso y gestión de los bienes de uso comunitario.

Deberá definirse:

- ✓ La forma y los procesos de intercambio de información y conocimiento entre los asociados
- ✓ La forma y los procesos de intercambio de información y conocimiento entre la organización y su entorno social
- ✓ Definir interlocutores y moderadores para comunicar
- ✓ Establecer las vías de comunicación e intercambio de información más adecuadas para cada fin
- ✓ Forma en cómo se organizarán las reuniones o encuentros para cambio de información



2. ¿Qué es la gobernanza?

Por su lado, la gobernanza incluye la forma en cómo se toman las decisiones participativas al interior de una organización asociativa, social y solidara, la forma en cómo se organiza y estructura la organización, y las funciones y responsabilidades del cuerpo directivo, el órgano de gobierno y de los miembros de la organización. De igual forma, se definirán los momentos en los que se reúnen los asociados, los temas que se tratarán en las reuniones, y las memorias de estas.

Deberán definirse:

- ✓ Los órganos de gobierno fundamentales de la organización
- ✓ Los diferentes tipos de asociados que pueden conformar la organización
- ✓ La forma en la que opera la Asamblea ordinaria y sus funciones
- ✓ La forma en la que opera la Asamblea extraordinaria y sus funciones
- ✓ La forma como se convoca a cada asamblea
- ✓ Los miembros y funciones de la junta directiva
- ✓ La forma de elección de los órganos de gobierno de la organización
- ✓ La forma de solucionar los conflictos
- ✓ La forma de tomar decisiones
- ✓ La conformación de las comisiones de trabajo
- ✓ El reglamento interno de la organización

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 20 Página 10 de 9	 Guía para el Desarrollo de las Sesiones de Acompañamiento y Asistencia Técnica	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al beneficiario en el desarrollo de las sesiones de acompañamiento y asistencia técnica.	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 21 Página 1 de 1	 Guía para la Asesoría de la Ideación del Producto o Servicio	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Guiar al beneficiario en el proceso de identificación de ideas de producto o servicio que ayuden a resolver el problema/necesidad que desea atender con su idea de negocio.	



Paso 1 – Lluvia de ideas

Haga una lista con todas las ideas que vengan a usted cuando piense en soluciones. No importa que tan larga sea, entre más ideas mejor. Una vez la lista este hecha, agrupe las ideas que sean semejantes y elimine las que se repitan.



Paso 2 – Idea Macro

Busque un tema común que nombre y represente cada uno de los grupos de ideas. Así va a ser más fácil identificar factores comunes, ideas innovadoras, etc. Una vez tenga varias ideas, intégrealas en una sola idea. Se llamará idea MACRO.



Paso 3 – Caracterizar la idea MACRO

Para ello, responda a las siguientes preguntas clave:



- ✓ ¿Cuál es la idea MACRO? **Descripción general de la idea MACRO.**
- ✓ ¿Cómo se pondrá en práctica? **Describir brevemente el proceso implementación de la idea MACRO.**
- ✓ ¿Para qué se pondrá en práctica? **Describir brevemente el propósito de la idea MACRO.**



Recomendaciones

- ✓ Co-crear a veces puede ser un buen inicio: pregunta a amigos y familiares algunas ideas.
- ✓ Procure generar la mayor cantidad de ideas. ¡En esta etapa, lo importante es la cantidad, más que la calidad!
- ✓ Construye sobre las ideas de los demás.
- ✓ Pensar en soluciones que van más allá de lo típico. Busca algo disruptivo, original.



Paso 4 – Seleccionar la idea

Aunque no existe una receta para elegir la mejor idea, los siguientes criterios podrían servir de orientación para la selección:

- ✓ Existe el conocimiento técnico para su desarrollo.
- ✓ Tiene un impacto relevante en la unidad productiva.
- ✓ Los insumos para su puesta en práctica están disponibles o son de fácil acceso.
- ✓ Requiere de poco dinero para su implementación.
- ✓ La unidad productiva cuenta con las capacidades organizacionales para su adopción.
- ✓ Las rutinas de la organización son fácilmente adaptables a la solución.
- ✓ Estos criterios no aseguran la selección de la mejor idea. Sin embargo, ofrecen objetividad al proceso.
- ✓ La idea debe dejar satisfecho al equipo solucionador y al emprendedor.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 22
Página 1 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Formato de Modelo de Negocio



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del modelo del negocio.

Instrucciones: Acompañe al usuario a completar el proceso de diseño del modelo de negocio, en particular, la definición de los productos y servicios, la propuesta de valor y los problemas que solucionan. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 40 minutos.



Paso 1 – El problema

Identificar 3 problemas a los cuáles el producto o servicio ofrece una solución.

Se debe responder a las siguientes preguntas:



- ✓ ¿Qué problemas, inconvenientes o necesidades insatisfechas se han identificado y a cuáles se pretende solucionar con el producto o servicio?
- ✓ ¿Podría el producto o servicio mejorar el rendimiento esperado por los clientes?
- ✓ Se debe analizar a qué problemas el producto o servicio ofrece solución. La respuesta será el resultado de la observación y el análisis hecho por el emprendedor.
- ✓ Se recomienda tener en cuenta el saber hacer y saber conocer (experiencia y conocimiento) del emprendedor, como variables relevantes durante la selección.

El objetivo es diligenciar las respuestas en el espacio denominado “Problema”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	



Paso 2 – Los consumidores

El siguiente paso es el análisis del perfil del consumidor. En este paso se debe hacer especial énfasis en la necesidad de tener claro, para quiénes estaría creando valor los productos o servicios. Aquel segmento al cual se le cree valor, se le debe dar un nombre.



Resulta relevante incluir información breve que dé cuenta de las características del segmento de clientes priorizado. Por ejemplo, población entre 20 y 40 años, con interés en cambiar el mundo, de estratos 3 y 4, comprador compulsivo, quién no desea movilizarse y vive en la sábana de Bogotá.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 22
Página 2 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Formato de Modelo de Negocio



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del modelo del negocio.

El objetivo es diligenciar las respuestas en el espacio denominado “Segmento de consumidores”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	



Paso 3 – La solución

En este paso, se deben identificar 3 formas a través de las cuáles los productos o servicios ofrecidos solucionan los problemas de los clientes. Se debe responder la siguiente pregunta:

Se debe responder a las siguientes preguntas:

- ✓ ¿De qué manera el producto o servicio resuelve el problema o satisface una necesidad a sus clientes?
- ✓ ¿Podrían los producto o servicio mejorar el rendimiento esperado por los clientes?
- ✓ Se deben analizar todas las formas a través de las cuales, el producto o servicio que ofrecen los emprendedores, soluciona totalmente (en un 100%) los problemas que enfrenta el segmento de clientes.



El objetivo es diligenciar el modelo de negocio en el espacio “Solución”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 22
Página 3 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Formato de Modelo de Negocio



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del modelo del negocio.



Paso 4 – La propuesta de valor

En este paso se debe identificar la propuesta de valor del negocio. La propuesta de valor es la forma en como se le explica al cliente por que el producto o servicio que se ofrece es mejor que el de la competencia. Una propuesta de valor debe transmitir al cliente, las razones por las que el producto o servicio resuelve su problema, los beneficios que va a recibir del producto o servicio, y lo que hace el producto o servicio mejor que el producto de la competencia.

Se debe responder la siguiente pregunta:

- ✓ ¿Cuál es la propuesta de valor del negocio?
- ✓ Se recomienda enunciar las razones por las cuales los clientes optan por comprar su producto, en lugar de adquirir el de la competencia.
- ✓ Se deben revisar todas las formas a través de las cuales un producto o servicio crea valor (beneficios que aporta, valor monetario, calidad, funcionalidad, disponibilidad, etc.)



El objetivo es diligenciar el modelo de negocio en el espacio “Propuesta de valor”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	



Paso 5 – La ventaja competitiva

En este paso se debe pensar en las ventajas competitivas del negocio. La ventaja competitiva es aquella particularidad que hace al negocio superior a la competencia. La ventaja comparativa puede ser una estrategia, el proceso, el personal, el producto etc.

Se debe responder la siguiente pregunta:

- ✓ Como negocio, ¿Qué es lo que mejor sabe hacer?
- ✓ ¿Cómo se destaca el negocio por encima de la competencia?
- ✓ Se deben enunciar las áreas de conocimiento técnico o especializado, las habilidades o destrezas que están creando,
- ✓ ¿Qué le permite al negocio ofrecer soluciones al problema y llevar la propuesta de valor al cliente?



**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 22
Página 4 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Formato de Modelo de Negocio



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del modelo del negocio.

El objetivo es diligenciar el de modelo de negocio en el espacio “Ventaja Competitiva”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	



Paso 6 – Los recursos

En este paso se debe pensar en los recursos claves. Los recursos sirven al emprendedor para poner en marcha su negocio, hacer que este crezca y sobreviva en un mundo competitivo.

Se debe responder la siguiente pregunta:

- ✓ ¿Qué recursos necesito para llevar la propuesta de valor al cliente?
- ✓ Se deben enunciar los recursos requeridos para desarrollar los canales de distribución; construir relaciones a largo plazo con clientes; construir alianzas; garantizar la sostenibilidad de la ventaja competitiva; desarrollar productos o servicios y todo lo adicional requerido para materializar y entregar la propuesta de valor al cliente.



El objetivo es diligenciar el de modelo de negocio en el espacio “Recursos clave”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 22
Página 5 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Formato de Modelo de Negocio



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del modelo del negocio.



Paso 7 – La distribución

Es vital pensar en los canales de distribución del producto o servicio. Aquí es necesario describir, la ruta que sigue el producto desde que sale de producción, hasta que llega al consumidor final, pasando por una serie de personas y empresas en el recorrido.

Se debe responder la siguiente pregunta:

- ✓ ¿A través de qué medios pretende llevar el producto a sus clientes?
- ✓ Se debe enunciar de acuerdo a la fase de relacionamiento con el cliente, el tipo de canal que utilizarán, ya sea directo o indirecto y dentro de estos, cuáles de sus variaciones.



El objetivo es diligenciar el modelo de negocio en el espacio “Canales de distribución”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	



Paso 8 – Los costos

Se debe pensar en la estructura de costos. Los costos es el valor del consumo de bienes y servicios necesarios para producir y realizar las ventas del producto y servicio.

Se debe responder la siguiente pregunta:

- ✓ ¿Qué costos fijos y qué costos variables se requieren asumir para llevar a cabo el proyecto?
- ✓ Se deben identificar los costos fijos y variables del emprendimiento y hacer cálculos de la estructura de costos.



**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 22
Página 6 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Formato de Modelo de Negocio

MINTRABAJO



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del modelo del negocio.

El objetivo es diligenciar el modelo de negocio en el espacio “Estructura de costos”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	



Paso 9 – Los ingresos

En este paso se debe pensar en las fuentes de ingreso que el negocio espera generar.

Se debe responder la siguiente pregunta:

- ✓ ¿Cuál será la fuente de ingresos del negocio?
- ✓ Se deben analizar las múltiples fuentes existentes y optar por distintas alternativas. Lo importante es que, al momento de planear, se cuente con distintas alternativas para generar efectivo. Posteriormente, con el inicio de actividades están se depurarán.



El objetivo es diligenciar el modelo de negocio en el espacio “Fuentes de ingreso”.

Problema	Solución	Propuesta de valor	Ventaja Competitiva	Segmento de consumidores
	Recursos clave		Canales de distribución	
Estructura de costos			Fuentes de ingreso	



Paso 10 – Presentación

En este paso se debe exponer el modelo de negocio al asesor y posteriormente, recibir retroalimentación. La intención es identificar los puntos débiles del modelo y conocer la perspectiva de terceros sobre la idea de negocio.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 22 Página 2 de 6		Formato de Modelo de Negocio	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del modelo del negocio.		

	Es importante entender que el ejercicio representa un escenario de planeación y en el emprendimiento todo debe contrastarse con el mercado. Todo lo enunciado en el modelo de negocio, representa meras hipótesis sujetas a comprobación durante la ruta del programa. Lo anterior, quiere decir que, muy probablemente, los componentes del modelo de negocio varíen, una vez la empresa empiece a operar y se conozca mejor cómo se comporta el mercado y cuáles son las preferencias de los clientes.
---	---

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 23 Página 1 de 2	 Guía para la Elaboración de Prototipos	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Guiar al usuario en el proceso de creación del prototipo de su idea de servicio o producto	

Instrucciones: Siga estas recomendaciones para la creación del prototipo de su producto o servicio. Si tiene dudas, no dude en acercarse a su asesor.



Para el desarrollo de esta actividad tome el tiempo que considere necesario.



¿Qué es el prototipo?

Antes de entrar a diseñar un prototipo, es clave saber qué es y cuál es su propósito. El prototipo es un ejemplar que se fabrica de una figura, un invento, un servicio y que sirve de modelo para fabricar otras iguales. Puede servir de molde original con el que se fabrican más unidades del producto.

El propósito de hacer un prototipo es el de generar una demostración o versión inicial de la solución que permita responder las siguientes preguntas de diseño, función y uso:

- ✓ ¿Cómo se ve el producto?
- ✓ ¿Qué se lleva a cabo el proceso de fabricación del producto o servicio?
- ✓ ¿Cómo lo usa el cliente?



Paso 1 – ¡Inspírese!

Un prototipo se puede construir de diversas formas, aquí se exponen algunos ejemplos.



Desarrollo material
en etapa primaria



Dibujo o boceto



Maqueta



Video



Campana



Página de
aterrizaje



Campana de
Crowdfunding



Juego de roles



Mapa de
Procesos



Plan Operativo

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 23 Página 2 de 2	 Guía para la Elaboración de Prototipos	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Guiar al usuario en el proceso de creación del prototipo de su idea de servicio o producto	



Paso 2 – ¡Manos a la obra!

 1. Seleccionar la idea de solución.

 2. Identificar los elementos que se requiere testear con el prototipo, entre otras:

- a. Diseño;
- b. Funcionalidad;
- c. Usabilidad;
- d. Viabilidad de producirlo;
- e. Capacidad para producirlo.

 3. Construir el prototipo con base en los elementos que se requiere testear con el cliente o usuario.



Lo anterior aplica para todo tipo de solución de innovación: proceso, producto, modelo de negocio o comercialización y mercadeo.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 24 Página 1 de 1	 Guía para el Testeo de Prototipos	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Guiar al beneficiario en los pasos básicos para hacer las pruebas de los prototipos de productos o servicios de la idea de negocio.	

Instrucciones: Siga estas recomendaciones para hacer el testeo de sus prototipos de su producto o servicio. Si tiene dudas, no dude en acercarse a su asesor



Para el desarrollo de esta actividad tome el tiempo que considere necesario.



¿Qué es el testeo?

El testeo consiste en someter al prototipo a un control o prueba con potenciales usuarios o clientes. El testeo permite validar o desmentir hipótesis sobre el problema que se identificó en el mercado, la solución que se espera, y medir resultados esperados para aprender y corregir errores.



¿Por qué es importante?

- ✓ Permite identificar las oportunidades de mejora del prototipo.
- ✓ Si se realizan los debidos ajustes, se minimiza la probabilidad de fracaso durante la implementación de la solución.
- ✓ Permite probar el potencial comercial de la solución.
- ✓ Hace más competitivo el producto o servicio y la unidad productiva.
- ✓ Fortalece las relaciones con el cliente o usuario.

¡Manos a la obra!



1. Identificar clientes potenciales de la solución, en particular, aquellos quienes o la implementarían o la adquirirían en un corto plazo.



2. Construir un cuestionario con preguntas que orienten la interacción con el consumidor o usuario durante el testeo.



3. Testear el prototipo con el cliente. Para ello deben:

- a. Conversar con los usuarios sobre sus impresiones.
- b. Sistematizar aprendizajes.



4. Con base en la retroalimentación, realizar los correspondientes ajustes al prototipo.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 25 Página 1 de 2	 Plan de Implementación	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al usuario en la elaboración del plan de implementación de la idea de negocio.	

Instrucciones: Acompañe al usuario a completar su plan de implementación. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos

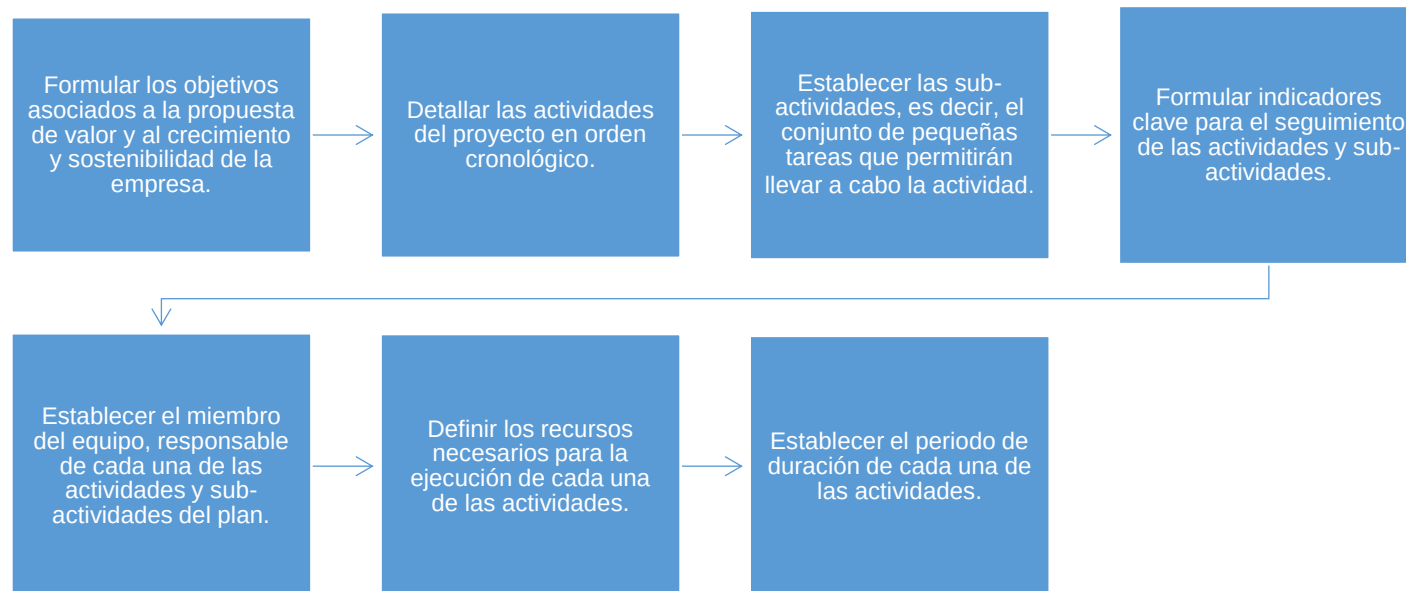


¿Qué es el Plan de implementación?

Representa el plan operativo para la puesta en marcha del emprendimiento. Es el documento preparado por el emprendedor, en el cual se establecen los objetivos a corto y mediano plazo. Para cada objetivo, se enuncian sus correspondientes: actividades, sub-actividades, responsables, indicadores clave, recursos necesarios, y un cronograma de ejecución.



¿Cómo se formula?



**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 25
Página 2 de 2

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Plan de Implementación



Objetivo

Orientar al asesor y al usuario en la elaboración del plan de implementación de la idea de negocio.



Paso 1 – ¿Qué preguntas debo tener en cuenta para la formulación del plan?

- ✓ ¿Qué actividades debo llevar a cabo para cumplir con cada uno de los objetivos?
- ✓ ¿Qué sub-actividades deben llevarse a cabo para cumplir cada una de las actividades?
- ✓ ¿Quién será el responsable de cada actividad o sub-actividad?
- ✓ ¿Cómo voy a medir el avance de cada actividad y sub-actividad?
- ✓ ¿Cuánto costará cada actividad?



Paso 2 – ¿Qué formatos recomienda utilizar?



Formato Plan de Implementación

Plan de Implementación					
Objetivos de propuesta de valor y/o de crecimiento					
Objetivo:					
Actividad	Sub-actividad	Responsable	Indicador clave	Recursos	Tiempo requerido

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 26 Página 1 de 1		Guía para la Formulación de la Planeación Estratégica del Emprendimiento	 
Para uso de: Beneficiarios			
Objetivo	Orientar al beneficiario en la formulación de la Planeación Estratégica de su emprendimiento.		

Instrucciones: El Plan Estratégico de un emprendimiento es aquello que orienta al emprendedor acerca del propósito de su negocio para poder cumplir sus metas. A continuación, se presenta una plantilla para orientar al emprendedor en el diseño de la Misión, Visión, Objetivos y Estrategias, de su emprendimiento. Se sugieren unas preguntas claves a responder y unos mínimos de objetivos a alcanzar. Realice este ejercicio junto con el asesor del centro.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos



Paso 1 – Realice un análisis de fortalezas y debilidades

Antes de responder a la misión, visión, objetivos y estrategias de su emprendimiento, haga un análisis detallado de las fortalezas y debilidades. Aunque hay otras herramientas, se sugiere el análisis DOFA que ayuda a determinar aspectos importantes de la idea u organización. Usted puede utilizar la que considere más apropiada.



Paso 2- Defina la misión

Una vez realizado el análisis del emprendimiento, es más fácil responder a una pregunta clave: **¿Por qué estamos aquí?** La respuesta definirá la misión del emprendimiento, ésta debe estar orientada hacia el cliente, y pensada desde el producto y servicio que se ofrece.



Paso 3- Defina la visión

Cuando se habla de visión, se refiere al **¿A dónde se quiere llegar?** Es la imagen del futuro que se espera crear con la idea de emprendimiento/negocio. Cuando formule su visión tenga en cuenta las necesidades que espera satisfacer, su valor agregado y a sus potenciales clientes.



Paso 4 – Objetivos y estrategias



Los objetivos marcan el camino hacia la meta y responden a la pregunta **¿Qué queremos hacer?** Se deben formular de tal forma que sean medibles en el tiempo. Las estrategias, por su parte, se implementan para alcanzar objetivos y, responden a la pregunta **¿Cómo lo vamos a hacer?** Para formular las estrategias es importante tener en cuenta las personas con el que se cuenta, los clientes del negocio y los procesos que se realizan al interior de la empresa.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 1 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

 Tiempo de la herramienta: Esta herramienta es para que sea utilizada en varias sesiones de asesoría y asistencia técnica. Es importante tener en cuenta que cada paso puede requerir bastante tiempo para su ejecución. Esta herramienta requiere a su vez paciencia y dedicación por parte del asesor como por parte del usuario.



¿Que es la cadena de suministro?

La cadena de suministro es el nombre que se le otorga a todos los pasos involucrados en la preparación y distribución de un producto o servicio para su venta u oferta, es decir, es el proceso que se encarga de la planificación o coordinación de las tareas a cumplir, para poder realizar la búsqueda, obtención y transformación de ese producto o servicio y de esta forma poder comercializarlo para que sea de fácil acceso al público o cliente.



¿Que es la herramienta de análisis de la cadena de suministro?

Esta es una herramienta de gestión empresarial. El análisis de la cadena de suministro, es un reconocimiento de las partes que componen cada una de las actividades del negocio y de la forma como cada actividad permite coordinación con las demás actividades. Con la herramienta, se identifica cada eslabón de la cadena, además de las fortalezas y debilidades de cada eslabón, para elaborar una estrategia de mejora para llevarle productos y servicios valor al cliente.



¿Como se analiza la cadena de suministro?



Paso 1. Identifique todos los eslabones de la cadena de suministro de su negocio o empresa

Primero, pregúntese: **¿Cómo llega el producto o servicio que se fabrica y quiere vender, a las manos de los clientes o consumidores?**

La respuesta a esta pregunta pretende identificar todas las estaciones o eslabones por donde va a pasar el producto o servicio, incluso desde antes de fabricarlo, hasta que llega a los clientes.

A continuación, se presentan los eslabones que generalmente se identifican en una cadena de suministro. Cada negocio o empresa puede tener más o menos eslabones, en igual o distinto orden, dependiendo del producto o servicio que producen:

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 2 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

	1. PROVEEDORES son el grupo de personas que producen materias primas, fabricantes de piezas, componentes o materiales que necesito para producir o fabricar el producto o servicio.
	2. TRANSPORTE DE ENTRADA O LOGISTICA DE ENTRADA son los medios de transporte que se utilizan para llevar la materia prima o los insumos necesarios para fabricar mi producto o servicio, hasta la fábrica o lugar de producción.
	3. FÁBRICA O EMPRESA, es el lugar donde se transforman las materias primas, se fabrican los productos, o se prestan los servicios.
	4. ALMACÉN, CENTRO DE ACOPIO, CENTRO DE DISTRIBUCIÓN O PLATAFORMA LOGÍSTICA. Es el lugar donde se almacenan los materiales, insumos, los productos en proceso o producto terminado. En este eslabón se tiene que considerar toda la estrategia de almacenamiento, inventarios, envases, empaques, embalajes y etiquetas.
	5. TRANSPORTE DE SALIDA O LOGÍSTICA DE SALIDA son los medios de transporte que se utilizan para llevar los productos o servicios hasta los distribuidores mayoristas, minoristas o canales de distribución y puntos de venta, o directamente al cliente.
	6. CANAL DE DISTRIBUCIÓN, DISTRIBUIDOR O PUNTO DE VENTA son los lugares, personas, empresas o medios y los puntos de venta donde se exhibe u ofrece el producto o servicio a los clientes.
	7. LOS CLIENTES son las personas o empresas, quienes compran el producto o servicio que se oferta.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 3 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

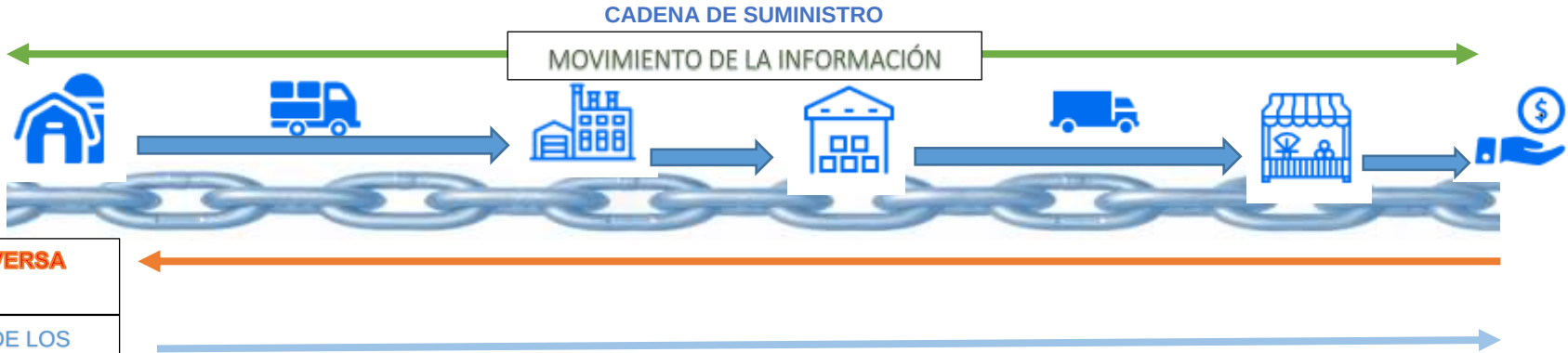


Paso 2. Identifique todos los flujos o movimientos a lo largo de la cadena de suministro

Flujo físico o flujo de materiales: En este flujo se identifican todos los procesos que crean el producto o servicio o que permiten moverlo de un eslabon a otro.

Flujo de información: Es toda la información que permite coordinar todos los procesos, el flujo físico y de materiales.

A continuación se presenta un diagrama, el cual muestra como se representa gráficamente la cadena de suministro y como se representa el flujo de información y de materiales.



GLOSARIO DE TÉRMINOS APLICABLES PARA ESTE PASO

LOGÍSTICA INVERSA: Se encarga de la recolección, recuperación y reciclaje de envases, embalajes y residuos que se generan en cada uno de los procesos que se realizan en a lo largo de la cadena de suministro; así como de los procesos de retorno de excesos de inventario, devoluciones de clientes, productos obsoletos o vencidos.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 4 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	



Paso 3. Analice los procesos que intervienen dentro de cada eslabon de la cadena de suministro

1. Relación y Gestión de Proveedores

La identificación y análisis de este proceso, incluye la búsqueda, selección, negociación y contratación de proveedores de servicios, materiales e información.

Para gestionar las relaciones con los proveedores es necesario analizar lo siguiente:

- ✓ ¿Quiénes son mis proveedores?
- ✓ ¿Cuáles son los criterios de selección de los proveedores del negocio?
- ✓ ¿Cómo se comunica la empresa con los proveedores?
- ✓ ¿Es la comunicación con los proveedores eficiente y rápida?
- ✓ ¿Se adaptan los proveedores a las necesidades del negocio?
- ✓ ¿Cumplen los proveedores con lo acordado en materia de calidad, tiempo, precio y condiciones de pago?
- ✓ ¿Es la respuesta de los proveedores eficiente y rápida?
- ✓ ¿Existen más proveedores que se adapten las necesidades del negocio, con los cuales no existe todavía una relación?
- ✓ ¿Existe un canal de retroalimentación con los proveedores?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 5 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

2. Logística de entrada

La identificación y análisis de este proceso, incluye detectar los medios y la ruta de transporte de llegada de los materiales o productos por parte de los proveedores a la fábrica o sitio de producción.

GLOSARIO DE TÉRMINOS APLICABLES PARA ESTE PASO

LOGÍSTICA DE ENTRADA: La logística de entrada son todas las actividades necesarias para poder poner la mercancía, materias primas o productos que se le compran al proveedor, en la puerta del negocio, fábrica o empresa; dejándolos disponibles para su transformación o venta.

Para gestionar la logística de entrada es necesario analizar lo siguiente:

- ✓ ¿Cómo se transportan hasta el negocio los insumos y materiales para producir?
- ✓ Una vez recibidos los insumos, ¿Dónde y bajo qué condiciones se almacenan los insumos o materiales para producir?

3. Producción de productos o servicios

Incluye el proceso de producción considerando las necesidades, tareas que se requieren e incluso los problemas que se presentan. El objetivo es identificar los requerimientos especiales para este proceso, la capacidad de producción y las dificultades para poder mejorar y satisfacer al cliente.

GLOSARIO DE TÉRMINOS APLICABLES PARA ESTE PASO

PEPS: Siglas para primeras en entrar, primeras en salir. Este método de inventario consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.

UEPS: Siglas para últimas en entrar, primeras en salir. En este método de inventario lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente o de último, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron de primero. Este es un método muy útil cuando los precios de los productos o insumos que se utilizan para el proceso de producción aumentan constantemente.

CUMPLIMIENTO DE ORDENES: Es cumplir con el pedido del cliente en el tiempo o fecha que se le ha prometido.

CICLO DE PRODUCCIÓN: Es el tiempo que se tarda producir o fabricar una unidad del producto o ejecutar y prestar el servicio que se oferta.

CONTROL DE CALIDAD: Son las acciones o herramientas que se utilizan para detectar errores o defectos en la fabricación o prestación del producto o servicio.

3E: Se refiere a las iniciales para Envase, Empaque y Embalaje.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 6 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

Para analizar el proceso de producción de productos o servicios es necesario analizar lo siguiente:

- ✓ ¿Existe un sistema de planificación de materiales y producción?
- ✓ ¿De qué manera se programa el uso de los materiales en la producción (primero que entra primero que sale PEPS, fecha de vencimiento, último en entrar primero en salir UEPS)?
- ✓ ¿Existen riesgos en las instalaciones de producción? ¿Cómo se pueden minimizar esos riesgos?
- ✓ ¿Cuáles son las actividades más importantes en el proceso de producción?
- ✓ ¿Cuáles son las tecnologías utilizadas en el proceso de producción?
- ✓ ¿Existen en el mercado mejores tecnologías que podrían hacer el proceso más eficiente?
- ✓ ¿Qué residuos se generan del proceso de producción provenientes de materiales utilizados?
- ✓ ¿Cómo se gestionan los residuos?
- ✓ ¿Cuál es tiempo en el que se completa un ciclo de producción? ¿Se puede mejorar?
- ✓ ¿Existe un sistema de comunicación entre producción y cumplimiento de órdenes?
- ✓ ¿Existe un sistema de control de calidad de las unidades terminadas?
- ✓ ¿Cuál es la capacidad de producción? ¿Se utiliza correctamente?
- ✓ ¿Cómo voy a envasar, empacar o etiquetar mi producto (3E)?

4. Almacenamiento

Este proceso, incluye la correcta gestión y almacenamiento de material y producto terminado. La forma como se gestionan los espacios destinados para este fin, la recepción, movimiento y despacho de mercancías, y la forma como se lleva un control y un manejo de datos de cada una de estas actividades.

Para gestionar el almacenamiento es necesario analizar lo siguiente:

- ✓ ¿Donde voy a almacenar el producto?
- ✓ ¿Como se va a llevar hasta ese sitio?
- ✓ ¿Existe un control de almacenamiento de materiales y productos terminados?
- ✓ ¿Dónde, bajo qué condiciones y durante cuánto tiempo almacenar el producto terminado?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 7 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

5. Proceso de cumplimiento de ordenes – distribución – Logística de salida

Incluye las actividades requeridas para distribuir y entregar el producto o servicio al cliente.

GLOSARIO DE TÉRMINOS APLICABLES PARA ESTE PASO

CUMPLIMIENTO DE ORDENES: Es cumplir con el pedido del cliente en el tiempo o fecha que se le ha prometido.

LOGISTCA DE SALIDA: La logística de salida son todas las actividades necesarias para poder poner el producto o hacer llegar el servicio a las manos del cliente.

ORDEN DE TRABAJO U ORDEN DE PRODUCCIÓN: Una orden de trabajo o una orden de produccion es un documento escrito que se le entrega a la persona responsable de la producción o prestación del servicio y que contiene una descripción del trabajo que debe llevar a cabo. Ejemplo: Un mesero le pasa una orden de producción al cocinero, la cual contiene el plato o pedido que solicita el cliente.

Para analizar el proceso de cumplimiento de órdenes es necesario analizar lo siguiente:

- ✓ ¿Cómo se genera y comunica una orden de trabajo u orden de producción al proceso de producción?
- ✓ ¿Existe algún sistema de registro de ordenes de trabajo o producción?
- ✓ ¿Cuánto tiempo tarda en procesar una orden de trabajo o producción?
- ✓ ¿Existe algún tipo de documentación para el procesamiento de una orden de trabajo o producción?
- ✓ Cuando la orden esta lista, ¿Cómo se recoge la orden y cuánto tiempo se demora?
- ✓ ¿Existe documentación para completar la entrega de la orden?
- ✓ ¿Por qué medios se gestionan los pedidos de clientes (teléfono, impulsores, internet)?
- ✓ ¿Cómo le haré llegar mi producto al cliente, mediante qué medios de transporte y canales de distribución?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 8 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

6. Proceso de gestión de clientes

Incluye la identificación, atracción y construcción de relaciones con los clientes, las funciones de distribución del producto, además de las funciones de devoluciones y servicios posventa.

Para analizar el proceso de gestión de clientes es necesario analizar lo siguiente:

- ✓ ¿Cómo se identifican nuevos clientes?
- ✓ ¿Cuáles son los canales a través de los cuáles se distribuye el producto (tienda propia, grandes superficies, internet, catalogo)
- ✓ ¿Cómo se transporta el producto terminado hasta donde lo recibe el distribuidor o el cliente final?
- ✓ ¿Cómo es el tratamiento de las devoluciones por parte de los clientes?
- ✓ ¿Cómo se identifican los clientes más importantes, es decir los que más generan ventas?
- ✓ ¿Mediante qué medios se atraen clientes?
- ✓ ¿Mediante qué canales se comunica el negocio con el cliente?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 27
Página 9 de 10



Análisis de la Cadena de Suministro



Para uso de: Asesores y Beneficiarios

Objetivo

Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.



Paso 4. Con base en las respuestas a las preguntas planteadas en el paso 3, construya su propia cadena de suministro



Proveedores

Logística de
entrada

Producción

Almacenamiento

Cumplimiento de
órdenes
Distribución
Logística de
salida

Gestión de
Clientes

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 27 Página 10 de 10	 Análisis de la Cadena de Suministro	 
Para uso de: Asesores y Beneficiarios		
Objetivo	Esta herramienta pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de suministro de la empresa en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	



Paso 5. Identifique todos las actividades, procesos o flujos que no generan valor

Identificar los procesos que no agregan valor dentro de la cadena de suministro, facilita la detección y ubicación de los derroches en los procesos.

Estos son los 8 derroches que se pueden identificar:

- 1. Sobreproducción:** Fabricar más de lo necesario o más pronto de los que se requiere, debido a una mala previsión de ventas o por una falta de programación en la producción.
- 2. Tener que esperar:** La espera o los tiempos muertos se consideran un derroche. Entre los más comunes se encuentran la espera de materiales o clientes, retrasos por aspectos administrativos, mantenimientos o reparaciones no programadas, falta de planeación y falta de decisión.
- 3. Transportes innecesarios:** Los transportes internos excesivos relacionados por la inadecuada ubicación de equipos o máquinas.
- 4. Procesamiento excesivos:** Esfuerzos que no agregan valor al cliente, actividades o mejoras al producto o servicio que son invisibles y sin valor al cliente.
- 5. Inventario:** El exceso de inventarios, ya sea de materiales, insumos, o producto terminado sin haber realizado previamente un balance Costo vs Beneficio, es considerado un derroche.
- 6. Defectos, rechazos o reprocesos:** La necesidad de refabricar, arreglar algún producto terminado, reciclar o destruir un producto que nunca fue utilizado; son actividades que no agregan valor y por lo general tiene relación a la falta de estándares y controles de calidad.
- 7. Movimientos:** Algunos movimientos de máquinas o personas que no contribuyen a darle valor agregado al producto o servicio, ya sea por ubicación errónea, pueden además causar problemas ergonómicos en las personas.
- 8. Talento Humano:** No aprovechar el recurso humano, los conocimientos, las habilidades y los aportes que puedan hacer las personas a los procesos.



Paso 6. Elimine los derroches

Una vez identificados los derroches, clasifíquelos en cada una de las categorías señaladas en el paso 5, e intente en el mayor grado posible ELIMINARLOS.

Si no puede eliminarlos, busque la manera de reducirlos lo máximo posible y controlarlos.

Para poder eliminar, reducir y controlar esos derroches, es muy probable que tenga que analizar detalladamente el porque se están generando, cual es la causa principal y hacer los cambios necesarios en sus procesos, reorganizar la fábrica o el negocio, o cambiar la manera que actualmente se están haciendo las cosas en el negocio o la organización.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 1 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

 Tiempo de la herramienta: Esta herramienta es para que sea utilizada en varias sesiones de asesoría y asistencia técnica. Es importante tener en cuenta que cada paso puede requerir bastante tiempo para su ejecución. Esta herramienta requiere a su vez paciencia y dedicación por parte del asesor como por parte del usuario.

¿Que es la cadena de valor?

La cadena de valor se define como una serie de actividades que realiza una empresa en la industria donde opera, con el fin de entregar valor en su producto o servicio al mercado.

¿Que es la herramienta de análisis de la cadena de valor?

Esta es una herramienta del nivel estratégico, que permite realizar un análisis del entorno empresarial en el que opera una empresa. Consiste en el estudio de las actividades que realizan las empresas de proveedores, de manufactura, de logística, de ventas y de servicio al cliente que operan en una misma industria y cuyo objetivo es integrarse para crear valor a sus clientes y crear una ventaja comparativa en el mercado. Con el mapeo se busca poder visualizar y entender más fácilmente las actividades de cada eslabón de la cadena, y con el análisis se busca identificar cuellos de botella, oportunidades de negocios y alianzas y oportunidades para agregar valor al mercado.

Paso 1 – Identificar y mapear los procesos más importantes en la cadena de valor del negocio

En este paso, se deben identificar cada uno de los eslabones donde se realizan actividades para que el negocio opere, desde la disponibilidad de materia prima, hasta el consumo del producto por parte del cliente final.

Se deben listar todas las actividades específicas relacionadas con el negocio, pensando en:

- ✓ ¿Cuáles son las actividades de proveeduría?
- ✓ ¿Cuáles son las actividades de producción y manufactura?
- ✓ ¿Cuáles son las actividades de logística y transporte?
- ✓ ¿Cuáles son las actividades de distribución y ventas?
- ✓ ¿Cuáles son las actividades de servicios al cliente y posventa?
- ✓ ¿Quién es el cliente o usuario final?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 2 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

Una vez has realizado este ejercicio se puede dibujar la cadena de valor con sus respectivos eslabones. Generalmente los eslabones que componen una cadena de valor típica son:



Paso 2 -Identificar y mapear los principales actores que intervienen en cada uno de los eslabones de la cadena

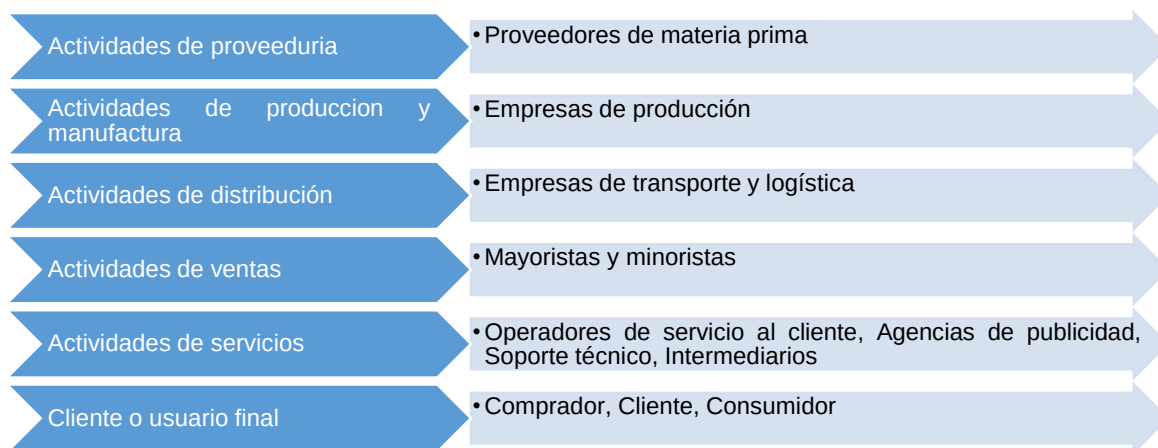
En este paso se deben identificar los actores clave en cada eslabón de la cadena de valor del negocio, que actividades ejercen y cuál es el grado de importancia para el negocio. Para identificarlos, se debe conocer la participación que estos actores tienen en el mercado. Por ejemplo, se debe identificar quienes son los proveedores clave, distribuidores y otros actores como intermediarios, minoristas y consumidores. Además conviene analizar si en la cadena de valor participan gremios, redes u otro tipo de organizaciones que apoyen la actividad productiva.

Se deben listar todos los actores relacionados con el negocio, pensando en:

- ✓ ¿Cuáles son los actores que intervienen en las actividades de proveeduría?
- ✓ ¿Cuáles son los actores que intervienen en las actividades de producción y manufactura?
- ✓ ¿Cuáles son los actores que intervienen en las actividades de logística y transporte?
- ✓ ¿Cuáles son los actores que intervienen en las actividades de distribución y ventas?
- ✓ ¿Cuáles son los actores que intervienen en las actividades de servicios al cliente y posventa?
- ✓ ¿Quién es el cliente o usuario final?
- ✓ ¿Quién es mi competencia?
- ✓ ¿Existe algún gremio, red u otro tipo de organización que apoye mi actividad productiva?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 3 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

Estos son algunos ejemplos de actores que participan en las principales actividades de cada eslabón:



COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 4 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	



Paso 3 - Identificar el flujo de materiales, producto en proceso o producto terminado dentro de la cadena

Para determinar la disponibilidad de insumos y producto terminado dentro de la cadena de valor del negocio, se deben identificar las cantidades de materiales y producto que se mueven en la cadena de valor. También es importante identificar el tiempo que tarda en darse cada flujo, además de la maquinaria o equipo que requiere en cada eslabón. Se debe tener en cuenta el flujo desde el proceso de compra de insumos, pasando por pasos intermedios de producción, hasta las actividades para almacenar los productos terminados y llevar a cabo la distribución de los mismos.

Al realizar un mapa del flujo de materiales, producto en proceso, o producto terminado, debemos responder una serie de cuestiones:

- ✓ ¿Cuál es la cantidad de flujo de materiales, insumos o productos en las actividades de proveeduría?
- ✓ ¿Cuál es la cantidad de flujo de materiales, insumos o productos en las actividades de producción y manufactura?
- ✓ ¿Cuál es la cantidad de flujo de materiales, insumos o productos en las actividades de logística y transporte?
- ✓ ¿Cuál es la cantidad de flujo de materiales, insumos o productos en las actividades de distribución y ventas?
- ✓ ¿Cuál es la cantidad de flujo de materiales, insumos o productos en las actividades de servicios al cliente y posventa?
- ✓ ¿Cuál es el tiempo de espera en cada actividad?
- ✓ ¿Qué tipo de maquinaria y equipo se utiliza en cada actividad?
- ✓ ¿Existe algún cuello de botella en la cadena?
- ✓ ¿Qué tipo de residuos se genera en cada actividad y que se hace con ellos?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 5 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

Una vez analizadas estas preguntas se puede dibujar el flujo de materiales, productos en proceso o producto terminado. Generalmente los elementos a considerar son:					
Actividad	Proveeduría	Producción y Manufactura	Logística y Transporte	Distribucion y Ventas	Servicio al cliente y Posventa
Entrada	Material para la producción de insumos	Material e insumos para la producción de bienes o servicios	Mercancia producto terminado	Mercancia producto terminado	Quejas, solicitudes de servicio
Salidas	Llegada de Materia prima	Producto terminado	Entrega de pedidos	Programacion pedidos, ruteo entrega	Nuevos Pedidos, sugerencias
Maquinaria y herramientas	Elementos de carga y descarga Máquina para esta actividad	Elementos de carga y descarga Máquina para esta actividad	Elementos de carga y descarga Máquina para esta actividad	Elementos de carga y descarga Máquina para esta actividad	Elementos de carga y descarga Máquina para esta actividad
Equipo o tecnología	Equipo (Computador, impresoras, software etc.)	Equipo (Computador, impresoras, software etc.)	Equipo (Computador, impresoras, software etc.)	Equipo (Computador, impresoras, software etc.)	Equipo (Computador, impresoras, software etc.)
Tiempo	Horas, días, meses	Horas, días, meses	Horas, días, meses	Horas, días, meses	Horas, días, meses
Residuos	Restos de material que no se utilizó en el proceso	Restos de material que no se utilizó en el proceso	Residuos generados en esta actividad (cajas de cartón, plástico, etc.)	Residuos generados en esta actividad (cajas de cartón, plástico, etc.)	Residuos generados en esta actividad (cajas de cartón, plástico, etc.)
Número de unidades procesadas/Capacidad	Número de unidades o capacidad de esta actividad (cajas de	Número de unidades o capacidad de esta actividad (cajas de	Número de unidades o capacidad de esta	Número de unidades o capacidad de esta actividad (unidades de	Número de unidades o capacidad de esta actividad (cajas de

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 6 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

material, toneladas de material)

material, toneladas de material)

actividad (unidades de producto de la sub-actividad)

producto de la sub-actividad

material, toneladas de material)



Paso 4 -Identificar que tipo de personal y cuantos empleos genera cada actividad

En este paso se deben identificar cuantos empleos y el tipo de personal que se generan cada una de las actividades o eslabones de la cadena. Se puede tomar el siguiente cuadro como guía.

Actividad	Proveeduría	Producción y Manufactura	Logística y Transporte	Distribucion y Ventas	Servicio al cliente y Posventa
Personal requerido	Personal requerido para completar esta actividad (#personas)	Personal requerido para completar esta actividad (#personas)	Personal requerido para completar esta actividad (#personas)	Personal requerido para completar esta actividad (#personas)	Personal requerido para completar esta actividad (#personas)
Perfiles o tipo de personal que emplea la actividad	Técnico, profesional, no calificado, etc.	Técnico, profesional, no calificado, etc.	Técnico, profesional, no calificado, etc.	Técnico, profesional, no calificado, etc.	Técnico, profesional, no calificado, etc.



Paso 5 -Identificar y mapear el flujo de información y conocimiento

En este paso se debe identificar que información se genera en cada una de las actividades y como se transfiere o intercambia esa información y conocimiento necesarios para poner a disposición del cliente un producto o servicio. Este paso suele ser complejo ya que la información y el conocimiento no son fáciles de cuantificar, ni capturar visualmente en un mapa. Mapear información requiere un flujo que se mueve en dos direcciones y que se mueve entre actores en cada eslabón de la cadena.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 7 de 10	Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

- ✓ ¿Qué tipo de información se genera en la actividad de proveeduría? ¿A quién se le transfiere?
- ✓ ¿Qué tipo de información se genera en la actividad de producción y manufactura? ¿A quién se le transfiere?
- ✓ ¿Qué tipo de información se genera en la actividad de logística y transporte? ¿A quién se le transfiere?
- ✓ ¿Qué tipo de información se genera en la actividad de distribución y ventas? ¿A quién se le transfiere?
- ✓ ¿Qué tipo de información se genera en la actividad de servicio al cliente y postventa? ¿A quién se le transfiere?
- ✓ ¿Cuál es la información que debo conocer para producir mi producto o proceso? ¿Quién tiene esa información? ¿A quién se la transfiere?
- ✓ ¿Cuál es el conocimiento técnico que debo conocer para producir mi producto o proceso? ¿Quién tiene ese conocimiento? ¿A quién se la transmite?
- ✓ ¿Cuáles son los requerimientos de calidad que me exige el mercado? ¿Quién tiene esa información? ¿A quién se la transmite?
- ✓ ¿Cuáles son las mejores prácticas de mi sector? ¿Quién tiene esa información y conocimientos? ¿A quién se la transmite?

Actor	Proveedor	Productor	Empresas de transporte	Exportador
-------	-----------	-----------	------------------------	------------

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 28 Página 8 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 	
Para uso de: Beneficiarios			
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.		

Tipo de información/conocimiento

Precios de las diferentes materias primas

Mejores prácticas de producción

Mejores rutas de acceso a la región

Estándares internacionales y demanda del producto en el mercado internacional

Flujo de información y conocimiento



Paso 5 - Mapear el flujo del producto o servicio en un ámbito geográfico (local, regional, nacional, Internacional)

En este paso se deben identificar las regiones geográficas donde se produce, distribuye y consume el producto y servicio. Este paso suele ser complejo ya que la información y el conocimiento no son fáciles de cuantificar, ni capturar visualmente en un mapa.

Para mapear el flujo del producto en un ámbito geográfico se debe:

✓ Identificar donde se lleva a cabo cada uno de los procesos de la cadena de valor, es decir su lugar geográfico.

✓ Identificar el lugar de origen de todo el proceso de elaboración del producto.

✓ Ubicar geográficamente los principales proveedores de materias primas.

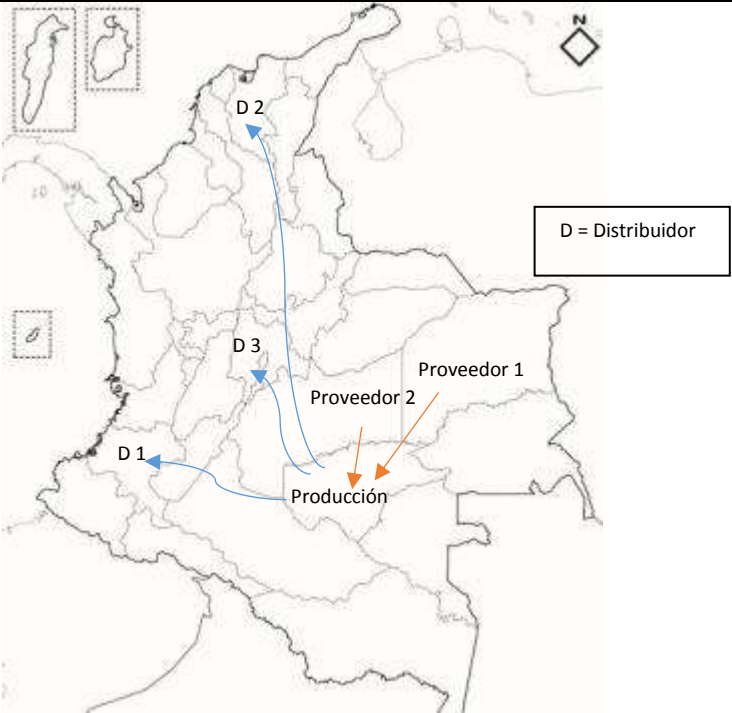
✓ Identificar las rutas de transporte de los productos desde el lugar de origen hasta el consumidor final.

Para desarrollar este paso, se pueden consultar Cámaras de Comercio, Gremios, Ministerios, Gobernaciones, entre otras entidades.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 28 Página 9 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 	
Para uso de: Beneficiarios			
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.		

Una vez has realizado este ejercicio se puede dibujar el mapa geográfico de la cadena de valor de nuestro producto y los flujos de materia prima y producto terminado.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 10 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	



Paso 6 – Analizar las oportunidades de la empresa para integrarse en la cadena de valor de su industria

Es fundamental estar alerta sobre posibles oportunidades que tiene la empresa en su cadena de valor. Es importante evaluar como el comportamiento o las decisiones de los actores de la cadena, (proveedores, competidores, aliados o clientes), ya que pueden afectar el desempeño del negocio. Si esta considerando la posibilidad de integrarse a una cadena de valor y aumentar las ganancias a lo largo de la cadena de valor es pertinente examinar las oportunidades en la cadena de valor presentes y futuras. Recuerde que los negocios y el ambiente en el cual se desarrollan son dinámicos y es necesario que te adaptes. Por último, es muy importante que tenga en cuenta que, al analizar una cadena de

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 28 Página 11 de 10	 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	

valor, obtendrá pistas importantes para ver cómo puedes beneficiar a tu negocio. Identifique de forma detallada los temas relacionados a los actores, las actividades, el ámbito geográfico y la transferencia de información y conocimiento.

Pregúntese:

- ✓ ¿Existen oportunidades para que su empresa se integre en la cadena y capture valor?
- ✓ ¿El es proceso de integración en la cadena es coplejo e sencillo?
- ✓ ¿Es sencillo superar los cuello de botella encontrados?
- ✓ ¿Mi capacidad de producción es suficiente para integrarme a la cadena de valor?
- ✓ ¿Quién captura la mayor parte del valor de la cadena?
- ✓ ¿Quién es el actor en cada actividad con mayor grado de poder?
- ✓ ¿Cuáles actividades deben fortalecerse para lograr el éxito de la cadena de valor?
- ✓ ¿Qué parte de la cadena es mas vulnerable?
- ✓ ¿Cómo se distribuyen los beneficios económicos a lo largo de la cadena?
- ✓ De los actores identificados, ¿Quien concentra la información y conocimiento mas importante de cada actividad?
- ✓ ¿De acuerdo al ámbito geográfico donde opera la cadena de valor, es conveniente integrarme a la cadena de valor de mi industria?
- ✓ ¿Qué cantidad y calidad de empleos esta generando la cadena de valor en la industria?
- ✓ De los actores identificados, se debe pensar en como su comportamiento puede afectar la cadena de valor del negocio, en cada eslabón y frente al consumidor final.
- ✓ Se debe evaluar la posibilidad de tener socios o alianzas estratégicas y cómo afectaría la operación y desarrollo del negocio.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 29 Página 1 de 1	 Guia para la Elaboración de la Ficha Técnica del Producto o Servicio	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al asesor y al beneficiario en el análisis de la cadena de valor del negocio en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial.	



¿Qué es una ficha técnica?

La ficha técnica de producto resume las características físicas del producto (peso, tamaño, presentación, dimensión, forma, color, olor, textura, sabor), los insumos requeridos para fabricarlo, requisitos que debe cumplir, vida útil, condiciones de almacenamiento y uso sugerido.

También se pueden elaborar fichas técnicas de prestación de un servicio, especificando, maquinaria, equipo e insumos requeridos en la prestación del mismo y la cantidad de tiempo requerida.

Elementos que componen la ficha técnica de producto/servicio

- ✓ Nombre del producto/servicio.
- ✓ Descripción del producto: características como color, peso tamaño, textura, olor, entre otros.
- ✓ Fotografía del producto
- ✓ Descripción del empaque y presentación.
- ✓ Vida útil del producto.
- ✓ Condiciones de almacenamiento.
- ✓ Insumos requeridos.
- ✓ Maquinaria y equipos requeridos.
- ✓ Requisitos generales y específicos.
- ✓ Información adicional como tiempo de producción, capacidad de producción, costo, precio de venta

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 30 Página 1 de 2	 Modelo de Compras	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Compras de la idea de negocio	

Instrucciones: Acompañe al beneficiario a completar su modelo de compras. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos.

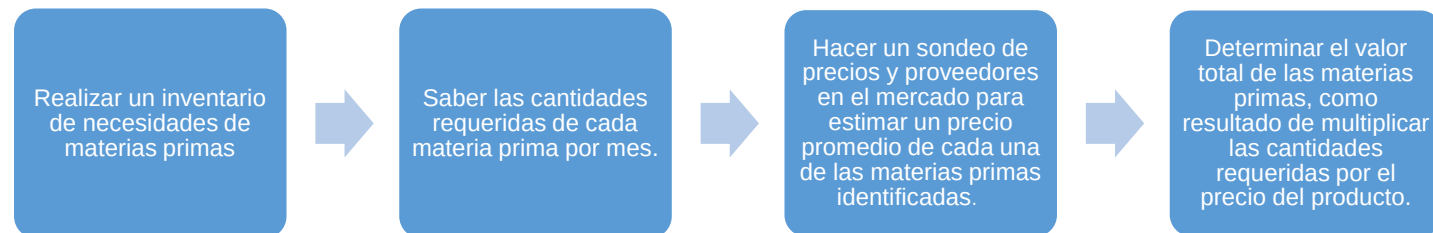


¿Qué es el Modelo de Compras?

El plan de compras define con precisión los tipos y cantidades de materias primas que se deben comprar para producir los bienes o brindar los servicios de un negocio, para un determinado periodo de tiempo.



¿Cómo se formula?



Paso 1 – ¿Qué preguntas debo tener en cuenta para la formulación del Modelo de Compras?

- ✓ ¿Conozco al detalle el proceso de producción?
- ✓ ¿Cuáles son las especificaciones técnicas de la materia prima que necesito?
- ✓ ¿Cuánta materia prima requiero para la producción?
- ✓ ¿Cuál es el precio de la materia prima?



**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 30
Página 2 de 2

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Modelo de Compras



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Compras de la idea de negocio



Paso 2 – ¿Qué formatos recomienda utilizar?



Formato de cantidad materia prima

Materia Prima	Cantidad semanal (kilos)	Cantidad Mensual (4 semanas)	Cantidad anual



Formato unidades requeridas

Materia Prima	Tipo de presentación en Kilos	Cantidad de unidades a comprar por mes	Cantidad de unidades a comprar por año



Formato Modelo de compras

Materia Prima	Unidades requeridas mes	Unidades requeridas año	Precio por unidad la	Valor total de la compra por mes	Valor total de la compra por año
TOTAL					

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 31
Página 1 de 2

**Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios**



Plan de Ventas



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del Modelo de Ventas del negocio.

Instrucciones: Acompañe al usuario a completar su modelo de ventas. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos

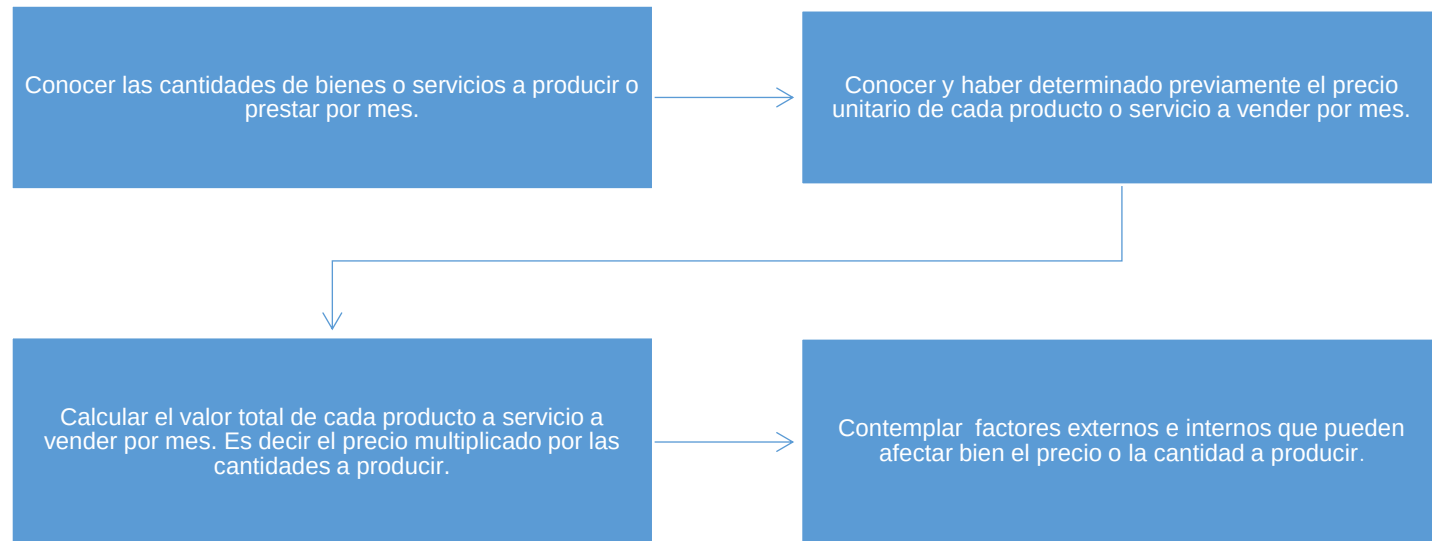


¿Qué es el Modelo de Ventas?

Un plan de ventas se elabora a partir de la cantidad o volumen de ventas que se espera realizar durante un determinado periodo. En él, se definen las metas en ventas que la empresa debe lograr para generar utilidades y sostenerse en el tiempo.



¿Cómo se formula?



**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 31
Página 2 de 2

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Plan de Ventas



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en la elaboración del Modelo de Ventas del negocio.



Paso 1 – ¿Qué preguntas debo tener en cuenta para la formulación del Modelo?

- ✓ ¿Cuánta cantidad de bienes produciré por mes? / ¿Cuánta cantidad de servicios prestaré por mes?
- ✓ ¿Cuál es el precio unitario de cada producto o servicio que venderé por mes?
- ✓ ¿Se calculó el valor total de cada producto o servicio a vender por mes?
- ✓ En el cálculo ¿Se contemplaron los factores internos y externos que inciden en el precio?



Paso 2 – ¿Qué formatos recomienda utilizar?



Formato Plan de ventas

Mes	Cantidad a vender	Precio de venta unidad	Valor total ventas mes
Enero			
Febrero			
Marzo			
Abril			
Mayo			
Junio			
Julio			
Agosto			
Septiembre			
Octubre			
Noviembre			
Diciembre			
Total			

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 32 Página 1 de 6	 Modelo Económico-Financiero	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al usuario en el desarrollo del Modelo Económico-Financiero de la idea de negocio.	

Instrucciones: Acompañe al usuario a completar su Modelo económico-financiero. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 60 minutos



¿Qué es el Modelo económico-financiero?

Un modelo económico-financiero permite valorar la viabilidad del negocio en base a un análisis de rentabilidad, solvencia y liquidez. Se compone de un plan de inversiones, un plan de financiaciones, un balance general, un estado de resultados, y un flujo de caja. Además, permite calcular los indicadores financieros más relevantes para analizar el estado actual y el estado óptimo del negocio.



¿Qué es el punto de equilibrio?

El punto de equilibrio es el número de unidades de producto que se venden en el negocio, en el que los ingresos totales son iguales al costo total. En otras, palabras es el volumen de ventas necesario para sostener el negocio sin ganar ni perder dinero. El punto de equilibrio es importante porque permite conocer si un nuevo producto o un nuevo negocio va a producir utilidad, no va a producir nada o va a producir pérdidas. Además, el punto de equilibrio es útil para la elaboración del plan económico-financiero del nuevo emprendimiento



¿Cómo calcularlo?

Si se toma la ecuación del punto de equilibrio $P \times Q = CF + (CVu \times Q)$ y se reorganiza de tal forma que podamos saber a qué es igual la cantidad Q de equilibrio. Luego de despejar Q encontramos que el punto de equilibrio equivale a:

$$Q_{\text{equilibrio}} = CF / (P - CVu)$$

Revisando esta fórmula, la cantidad de equilibrio equivale al monto de los costos fijos (CF) dividido por el margen de contribución unitario. A su vez el margen de contribución unitario del negocio se calcula de la siguiente manera:

$$\begin{aligned} MCxU &= Pu - CVu \\ MC &= MCxU \times Q \end{aligned}$$

Donde, MCxU: Margen de contribución por unidad, Pu: Precio de la Unidad, CVu: Costos Variables por unidad., MC: Margen de contribución, Q: Cantidad



¿Qué es un modelo de inversiones?

El emprendedor realiza una serie de inversiones a la hora de iniciar su negocio. El plan de inversiones permite conocer donde están las inversiones del emprendedor para poder controlarlas y reducir riesgos. Es importante definir una inversión como el valor monetario de los recursos que se adquieren y que no son consumidos en el periodo de tiempo analizado. Un ejemplo de inversión es la maquinaria con la que se fabrican los productos, inversiones en materia prima, muebles y enseres o vehículos automotores.

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 32
Página 2 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Modelo Económico-Financiero



Objetivo

Orientar al asesor y al usuario en el desarrollo del Modelo Económico-Financiero de la idea de negocio.



Formato Modelo de Inversiones

INVERSIÓN	Inicial	Año 1	Año 2
Edificios, locales y terrenos			
Maquinaria			
Herramientas y equipos			
Mobiliario y enseres			
Equipos Informáticos			
Vehículos automotores			
Materia Prima			
Mano de obra			
Patentes, marcas, Derechos de traspaso			
Licencias, permisos			
Aplicaciones Informáticas			
Depósitos y Fianzas			
Otros			
TOTAL INVERSIONES			



¿Qué es un Balance General?

El balance general refleja la situación patrimonial del negocio y se compone del activo, que refleja todas las inversiones realizadas por el negocio y, el pasivo, que muestra la financiación o deudas que tiene el negocio.



Formato Balance General

ACTIVO	PESOS \$
ACTIVO FIJO	
Edificios, locales y terrenos	
Maquinaria	
Herramientas y equipos	
Mobiliario y enseres	
Equipos Informáticos	
Vehículos automotores	
Patentes, marcas, Derechos de traspaso	
Aplicaciones Informáticas	
Depósitos y Fianzas	
Otros	
ACTIVO CORRIENTE	
Materia Prima	
Clientes	
Inventarios	
Caja	
Bancos	
Otros	
TOTAL ACTIVO	
PASIVO	
PASIVO FIJO	
Préstamos a l/p	

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 32
Página 3 de 6

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Modelo Económico-Financiero



Objetivo

Orientar al asesor y al usuario en el desarrollo del Modelo Económico-Financiero de la idea de negocio.

PASIVO CORRIENTE	
Préstamos a c/p	
Proveedores c/p	
Acreedores	
Impuestos por pagar	
TOTAL PASIVO	
PATRIMONIO	
Capital	
Reservas	
Resultados del ejercicio	
TOTAL PATRIMONIO	
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO	



¿Qué es un Estado de Resultados?

El estado de resultados refleja la situación de ingresos menos los gastos, y permite saber si el negocio ha perdido o ganado en el periodo analizado.



Formato Estado de Resultados

CONCEPTOS	Año 1	Año 2	Año 3
VENTAS (A)			
COSTOS VARIABLES (B)			
Consumo materia prima o productos			
Mano de obra directa			
Otros gastos generales de fabricación o de prestación de servicios			
MARGEN BRUTO (C=A-B)			
COSTOS FIJOS (D) (sin incluir intereses)			
Arrendamientos			
Comunicación			
Transportes			
Servicios de profesionales Independientes			
Material oficina			
Reparaciones			
Suministros			
Mano de obra indirecta			
Impuestos			
Amortizaciones			

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 32 Página 4 de 6		Modelo Económico-Financiero	
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Orientar al asesor y al usuario en el desarrollo del Modelo Económico-Financiero de la idea de negocio.		

Otros gastos			
UTILIDAD ANTES DE INTERESES E IMPUESTOS BAIT (E=C-D)			
GASTOS FINANCIEROS (F)			
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS BAT (G=E-F)			
IMPUESTOS (H)			
UTILIDAD DESPUÉS DE IMPUESTOS BDT (I=G-H)			



El flujo de caja representa el movimiento diario de efectivo del negocio. Allí se registran todas las entradas y salidas de dinero. El libro diario permite llevar un registro de todos estos movimientos.

[illegible]

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 32 Página 5 de 6		
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios	 Modelo Económico-Financiero	 
Objetivo	Orientar al asesor y al usuario en el desarrollo del Modelo Económico-Financiero de la idea de negocio.	



¿Qué son los Indicadores Financieros?

Un indicador financiero es la relación entre dos cifras extraídas de los estados financieros, a través de la cual se miden y controlan diferentes variables del negocio en el periodo analizado.



Indicadores de liquidez

Miden la liquidez o disponibilidad de dinero en efectivo, o la capacidad que tiene la empresa para hacer frente a sus obligaciones de corto plazo.

Liquidez Corriente

Muestra la proporción de deudas de corto plazo que son cubiertas por el activo cuya conversión en dinero corresponden aproximadamente al vencimiento de las deudas. Su cálculo es:

$$\text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente}$$

Si el resultado es igual a 2, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo; si es mayor que 2, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos y si es menor que 2, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

Prueba Ácida

Muestra una medida de liquidez que excluye el inventario, que por ser activos destinados a la venta son menos líquidos. Su cálculo es:

$$(\text{Activo Corriente} - \text{Inventarios}) / \text{Pasivo Corriente}$$

Si el resultado es igual a 1, la empresa cumple con sus obligaciones a corto plazo; si es mayor que 1, la empresa corre el riesgo de tener activos ociosos y, si es menor que 1, la empresa corre el riesgo de no cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 32 Página 6 de 6	 Modelo Económico-Financiero	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al usuario en el desarrollo del Modelo Económico-Financiero de la idea de negocio.	



Indicadores de Endeudamiento

Miden el nivel de endeudamiento del negocio, es decir el porcentaje en que se comprometen los activos del negocio con los acreedores. También sirve para medir el respaldo patrimonial del negocio.

Endeudamiento a Corto Plazo	Endeudamiento a Largo Plazo
Mide la relación entre el pasivo a corto plazo y los recursos de la empresa. Su cálculo es: $\frac{(\text{Pas. Corriente} / \text{Patrimonio}) \times 100}{}$	Mide la relación entre el pasivo a largo plazo, y los recursos de la empresa. Su cálculo es: $\frac{(\text{Pas. Fijo} / \text{Patrimonio}) \times 100}{}$
Endeudamiento Total	
Mide la relación entre el pasivo total y los recursos de la empresa. Su cálculo es: $\frac{((\text{Pas. Corriente} + \text{Pas. Fijo}) / \text{Patrimonio}) \times 100}{}$	



Indicadores de Rentabilidad

Miden la rentabilidad del negocio en relación con la inversión, el activo, el patrimonio y las ventas. Además, es un indicador de la eficiencia operativa del negocio.

Rentabilidad del Activo (ROA)	Rentabilidad del Patrimonio (ROE)
Es el indicador más representativo del estado global del negocio, pues que permite conocer la capacidad que tiene para obtener utilidades netas utilizando la totalidad del activo. $\frac{(\text{Utilidad neta} / \text{Activos}) \times 100}{}$	Mide la capacidad para generar utilidades netas con la inversión de los dueños del negocio y lo que ha generado la propia empresa. $\frac{(\text{Utilidad neta} / \text{Patrimonio}) \times 100}{}$
Rentabilidad bruta sobre ventas	Rentabilidad neta sobre ventas
Mide el margen o utilidad del negocio respecto a sus ventas. Su cálculo es: $\frac{(\text{Utilidad bruta} / \text{Ventas netas}) \times 100}{}$	Mide el margen o utilidad del negocio respecto a sus ventas, pero con respecto a la utilidad neta, es decir a la utilidad después de deducir gastos e impuestos. Su cálculo es: $\frac{(\text{Utilidad neta} / \text{Ventas netas}) \times 100}{}$

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 33 Página 1 de 4	 Modelo de Mercadeo	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el desarrollo del modelo de mercadeo para la idea de negocio	

Instrucciones: Acompañe al beneficiario a completar su modelo de mercadeo. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos



¿Qué es el modelo de mercadeo?

Es un documento que describe todas las variables específicas del mercadeo, o las 4P's las cuales corresponden a Producto, Precio, Publicidad o Promoción y Plaza o Distribución.



¿Qué es un producto?

Este componente del modelo de mercadeo permite describir y analizar las características y decisiones que se toman con respecto al producto, el envase, embalaje, marca y representación gráfica o logo.



Para completar el plan se puede utilizar el siguiente formato:

¿Cuál es el nombre de la marca que mejor representa el negocio?

¿Cuál sería su representación gráfica o logo?

¿Cuál es la presentación del producto? Describir los envases, embalajes y etiquetas, si los contiene.

Describir los requisitos legales como registros, licencias y permisos que se necesitan para fabricar el producto (por ejemplo, registro Invima, registros fitosanitarios, BPM, otros)

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 33 Página 2 de 4	 Modelo de Mercadeo	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el desarrollo del modelo de mercadeo para la idea de negocio	

Si el negocio tiene varias líneas de producto, numerar y describir cada línea y producto que lo compone.



¿Qué es el precio?

Este componente del plan de mercadeo permite describir y analizar las características y decisiones que se toman con respecto al precio más adecuado para el logro de objetivos de venta.



Para formular el precio se puede utilizar el siguiente formato

Describir la estrategia de precios, ¿Es una estrategia de precios de mercado, altos o bajos?

¿Existen políticas de descuento por pago en efectivo o por cantidad?

¿Se ofrecen formas y plazos de pago? Es decir, ¿Se dará crédito a los clientes?

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 33 Página 3 de 4		
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios	 Modelo de Mercadeo	 
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el desarrollo del modelo de mercadeo para la idea de negocio	



¿Publicidad y promoción?

Este componente del plan de mercadeo permite describir y analizar las características y decisiones que se toman con respecto a la comunicación que se hace de la marca o productos. Incluye una descripción de las estrategias (publicidad, relaciones públicas, promociones) y las herramientas (TV, internet, radio) para conseguir los objetivos de visibilidad, número de clientes, ventas, etc.



Para planear la publicidad y promoción se puede utilizar el siguiente formato

Describir las estrategias de publicidad que se utilizaran para dar a conocer el negocio y el producto o servicio.

Describir las estrategias de promoción que se usaran (ofertas, estrategias de impulso de productos o servicios, participación en ferias comerciales, micro ruedas o ruedas de negocios y misiones comerciales, entre otras).

¿Qué actividades se deben realizar para poner en marcha estas estrategias y cuál es el costo o los recursos que se necesitan para hacerlo?

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 33 Página 4 de 4	 Modelo de Mercadeo	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el desarrollo del modelo de mercadeo para la idea de negocio	



Plaza y distribución

Este componente del plan de mercadeo permite describir y analizar las características y decisiones que se toman con respecto a los canales de distribución: cuantos canales, tipos de canales. Los canales de distribución son las empresas encargadas de llevar el producto al consumidor final, por ejemplo, distribuidor, mayorista, etc.



Para planear la plaza/distribución

Describir los canales de distribución a través de los cuales se van a entregar los productos o servicios a los clientes (canal propio, físico o en línea, otros canales como tiendas, supermercados, representantes comerciales).

Describir el tipo de relación que quiere establecer y mantener con los clientes: ¿Cómo los va a atender?, ¿Cómo va a hacer para que sean fieles a su negocio?, ¿Les ofrecerá servicios de garantías o reparaciones después de la venta?

¿Cómo va a medir si sus clientes están satisfechos?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 34 Página 1 de 8	 Modelo de Operaciones	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.	

Instrucciones: Acompañe al usuario a completar su plan de operaciones. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Tiempo de la herramienta: Esta herramienta es para que sea utilizada en varias sesiones de asesoría y asistencia técnica. Es importante tener en cuenta que cada paso puede requerir bastante tiempo para su ejecución. Esta herramienta requiere a su vez paciencia y dedicación por parte del asesor como por parte del usuario.



¿Qué es el Plan de Operaciones?

Es un plan que hace referencia a todos los procedimientos y acciones que ayudan a que el negocio cumpla su finalidad principal y logre los resultados esperados. **Este es uno de los planes más importantes que existen dentro de la estrategia técnica y productiva del negocio, siendo a su vez uno de los más complejos en construir.**

GLOSARIO DE TÉRMINOS APLICABLES A ESTA HERRAMIENTA

Logística de entrada: La logística de entrada son todas las actividades necesarias para poder poner la mercancía, materias primas o productos que se le compran al proveedor, en la puerta del negocio, fábrica o empresa; dejándolos disponibles para su transformación o venta.

Logística de salida: La logística de salida son todas las actividades necesarias para poder poner el producto o hacer llegar el servicio a las manos del cliente.

PEPS: Siglas para primeras en entrar, primeras en salir. Este método de inventarios consiste básicamente en darle salida del inventario a aquellos productos que se adquirieron primero, por lo que en los inventarios quedarán aquellos productos comprados más recientemente.

UEPS: Siglas para últimas en entrar, primeras en salir. En este método de inventarios lo que se hace es darle salida a los productos que se compraron recientemente o de último, con el objetivo de que en el inventario final queden aquellos productos que se compraron de primero. Este es un método muy útil cuando los precios de los productos o insumos que se utilizan para el proceso de producción aumentan constantemente.

CONTROL DE CALIDAD: Son las acciones o herramientas que se utilizan para detectar errores o defectos en la fabricación o prestación del producto o servicio.



¿Cómo se formula?

El Plan de Operaciones se formula teniendo en cuenta la siguiente estructura básica:

1. **Identificar el producto o servicio que se va a fabricar u ofertar**
2. **Identificar las actividades básicas en relación a:**

Logística de entrada: Se refiere a las actividades relacionadas con los materiales o insumos que va a necesitar para fabricar, los proveedores, las compras, el almacenaje, el control de entrada de materiales, los inventarios, el transporte de llegada y las devoluciones que le haga a los proveedores

Producción: Se refiere a las actividades relacionadas con el diseño del producto o servicio, el cálculo de la cantidad de materiales que se necesitan para la fabricación, el proceso de producción, la secuencia de pasos y recorrido del proceso o la fabricación, control de calidad, las máquinas, equipos y herramientas, el mantenimiento de las máquinas, la infraestructura, la distribución de planta. (El número de unidades a fabricar se define en un Plan de Producción)

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 34 Página 2 de 8	 Modelo de Operaciones	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.	

Almacenamiento y Logística de salida: Almacenaje, el control de salida de los productos, los inventarios, transporte de salida, surtir o entregar al cliente.

Venta: Precio, métodos de venta y métodos de pago de los productos por parte del cliente. (Este aspecto se profundiza en el Plan de Mercadeo)

Post Venta: Atender las devoluciones de los clientes, servicio al cliente, soporte técnico en caso de servicios.

3. Construir el Plan de Operaciones

Nota: Por cada producto o servicio debería existir un plan de operaciones.



Paso 1 – ¿Qué debo tener en cuenta para la formulación del plan de operaciones?

Para comenzar a construir este plan, se toma como ejemplo el siguiente producto: **PAN**

Logística de entrada: Intente dar respuesta a las siguientes preguntas. Adapte las preguntas a su propio producto o servicio

- ✓ ¿Que necesito para fabricar Pan?
- ✓ ¿A quién le compraré la harina, y los demás ingredientes?
- ✓ ¿Cómo voy a trasladar la harina y demás ingredientes a mi taller o negocio?
- ✓ ¿Dónde voy a guardar la harina?
- ✓ ¿Bajo qué condiciones?
- ✓ ¿Bajo qué criterio u orden sacare la harina de la despensa? ¿Voy a utilizar el método de inventario PEPS o UEPS?
- ✓ ¿Cómo sabré cuando pedir más harina u otro ingrediente?
- ✓ ¿Quién y como determinar si la harina está en buenas condiciones para ser horneada?

Producción: Intente dar respuesta a las siguientes preguntas. Adapte las preguntas a su propio producto o servicio.

- ✓ ¿Cómo se fabrica el Pan?
- ✓ ¿Cuánta cantidad de harina y de otros ingredientes necesito para fabricar cierta cantidad de pan?
- ✓ ¿Cuál es la secuencia de pasos que debo seguir para fabricarlo?
- ✓ ¿Cuáles máquinas, equipos herramientas o utensilios necesito para fabricarlo?
- ✓ ¿Cómo voy a hacer el control de calidad de mi producto?
- ✓ ¿Qué infraestructura necesito para mi panadería?
- ✓ ¿Cómo voy a organizar mi taller, donde voy a ubicar cada cosa?
- ✓ ¿Cuál será el recorrido dentro de mi taller de fabricación de pan?
- ✓ ¿Cómo debe ser la iluminación, orden, limpieza, ventilación, la seguridad, entre otros, de la panadería?

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 34 Página 3 de 8	 Modelo de Operaciones	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.	

Almacenamiento y Logística de salida: Intente dar respuesta a las siguientes preguntas. Adapte las preguntas a su propio producto o servicio.

- ✓ ¿Una vez fabricado el pan, dónde lo voy a almacenar, por cuánto tiempo?
- ✓ ¿En qué momento debo volver a surtir la vitrina de exhibición?
- ✓ ¿Cómo voy empacar el pan?
- ✓ ¿Cómo le haré llegar el pan a mis clientes?

Venta: Intente dar respuesta a las siguientes preguntas. Adapte las preguntas a su propio producto o servicio.

- ✓ ¿A qué precio lo voy a vender?
- ✓ ¿Cómo me podrán pagar mis clientes, en efectivo, en tarjeta, otros medios de pago?

Post Venta: Intente dar respuesta a las siguientes preguntas. Adapte las preguntas a su propio producto o servicio.

- ✓ ¿Cómo voy a atender las devoluciones de los clientes?



Paso 2 – Identificar todos los materiales o insumos para fabricar u ofertar el producto o servicio

Haga una lista de todos los ingredientes o materiales que requiere para fabricar su producto o describa todo aquello que necesita para prestar su servicio.

Ingredientes
Harina
Agua
Sal
Levadura
Otros componentes (Aditivos)
Para cada uno de los ingredientes, es necesario definir o determinar las cantidades exactas (gramos, cantidades, unidades, etc.) con el propósito de estandarizar el proceso de fabricación del producto o servicio. Esto es lo mismo que definir la receta del producto, con el objeto que cada vez que se fabrique, sea el mismo producto y se elimine la variabilidad.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 34 Página 4 de 8	 Modelo de Operaciones	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.	



Paso 3 - Identificar cada actividad o secuencia de pasos que debe realizar para fabricar u ofertar el producto o servicio

Haga una lista con todas las actividades necesarias para fabricar su producto o prestar su servicio.

Esta es la secuencia de pasos para la fabricación de Pan:

- ✓ Mezcla de todos los ingredientes
- ✓ Amasado
- ✓ División y pesa de la masa
- ✓ Boleado
- ✓ Reposo
- ✓ Formado
- ✓ Fermentación
- ✓ Corte
- ✓ Horneado
- ✓ Almacenamiento o exhibición



Paso 4 - Construir el diagrama de operaciones o el diagrama de flujo del proceso de producción o fabricación

Este diagrama describe la secuencia de actividades requeridas para la fabricación del producto, dándole un orden lógico, teniendo en cuenta todos los pasos identificados anteriormente.

A continuación, se presenta un símbolo por cada actividad requerida dentro de su proceso de producción. Tenga en cuenta los siguientes símbolos para la construcción del diagrama de flujo del proceso:

				
Operación: Se refiere a toda actividad que involucra un proceso de transformación.	Transporte: Se refiere a la actividad de tomar la materia prima, el producto en proceso o producto terminado y trasladarlo de un lugar a otro. No se consideran transportes los movimientos de los materiales o productos dentro del mismo puesto de trabajo.	Demora: Son las condiciones en las que se debe dar espera por cierto tiempo para comenzar otra operación dentro del proceso de producción.	Inspección: Se refiere a la revisión o inspección del material para verificar que cumple con el estándar de calidad.	Almacenamiento: Es cuando el producto en proceso o producto terminado es guardado o protegido en una bodega, vitrina o nevera.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 34 Página 5 de 8	 Modelo de Operaciones	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.	

A continuación, se muestra con el ejemplo del PAN, como se puede construir el diagrama de flujo del proceso de fabricación del producto.

Diagrama de flujo del proceso: Fabricación de PAN

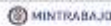
SIMBOLO	DESCRIPCIÓN	TIEMPO
	Se mezclan todos los ingredientes en la mezcladora a velocidad media	20 minutos
	Se aumenta la velocidad de la mezcladora a la tercera velocidad	5 minutos
	Se traslada la masa a la bascula	
	Se pesa la masa y se forman bolas de 2kg para mejorar la maniobrabilidad	10 minutos
	Se depositan las bolas en una mesa de trabajo	
	Se deja reposar la masa por un lapso de tiempo	7 minutos
	Se cortan las bolas de masa para asegurar que queden iguales	5 minutos
	Las bolas se mueven a una segunda mesa de trabajo	
	Se trabaja con las bolas de masa para darle la forma al pan	15 minutos
	Se trasladan las piezas de pan al cuarto caliente	
	Se deja reposar las piezas de pan para que se hinche la levadura	25 minutos
	Se mueven las piezas de pan hacia el horno para su cocción	
	El pan permanece en el horno	15 minutos
	Se revisa que el pan este en óptimas condiciones	5 minutos
	El pan se lleva al apartador o exhibidor para su venta	
	El pan permanece en la vitrina o canasta para su venta	



Paso 5 - Hacer un listado de todos los equipos y herramientas que necesita para realizar el proceso productivo

Para nuestro ejemplo de producto: PAN, se deben listar todos los equipos, herramientas y demás que intervienen en el proceso productivo, por ejemplo:

- Nevera
- Dosificadores
- Balanza

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 34 Página 6 de 8	 Modelo de Operaciones	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.	

- Amasadora
- Sobadora
- Torno
- Bandejas
- Cámaras de fermentado
- Horno
- Carrito transportador
- Entre otros



Paso 6 - Diseñar la distribución de planta de la fábrica o lugar de producción

Diseñar la distribución de planta de la fábrica o lugar de producción o de la oferta de servicio, es determinar dónde va ir ubicada cada cosa y en qué lugar se hará cada uno de los procesos productivos o la oferta del servicio. Este mapa de distribución de planta o también conocido como Layout (termino en Ingles), se hace sobre un plano a escala de la fábrica o lugar de producción, señalando cada área y determinado la ubicación de cada cosa dentro del lugar de trabajo.

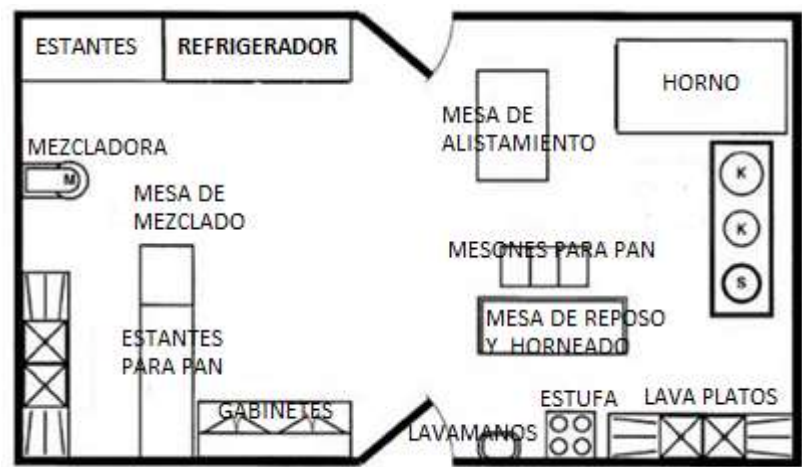


Imagen: Ejemplo de Layout Panadería
Fuente: Tomado de la WEB



Paso 7. Construir el diagrama de recorrido

El diagrama de recorrido es un diagrama complementario al diagrama de flujo de proceso o diagrama de operaciones, este diagrama se hace sobre un plano a escala de la fábrica o planta de producción, (puede usarse el mismo del Layout) y se trazan las líneas que indican la ruta que hace el producto en proceso desde que inicia como materia prima hasta que finaliza como un producto terminado. En este diagrama es recomendable que se identifiquen las máquinas y equipos que intervienen en el proceso productivo, las zonas de almacenamiento, u otras áreas. Este diagrama permite evidenciar fallas relacionadas con desplazamientos, distancias recorridas, espacios ocupados y zonas de alta congestión y tránsito dentro de la fábrica. Este análisis permitirá eliminar esos despilfarros para lograr mayor eficiencia del proceso productivo y rediseñar la distribución de planta que se ajuste al flujo normal del proceso.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 34		
Página 7 de 8		
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		Modelo de Operaciones
 		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.	

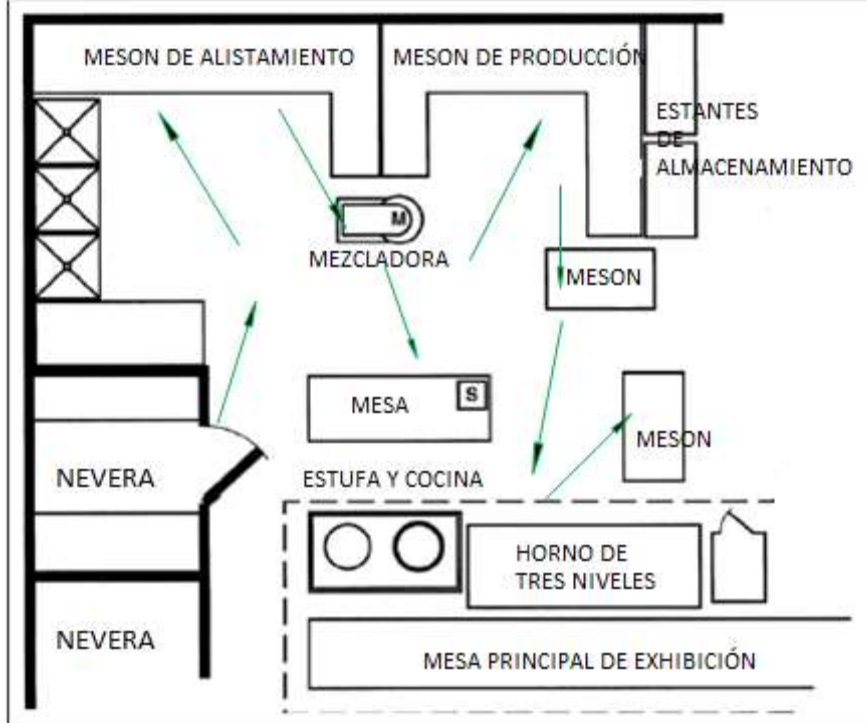


Imagen: Ejemplo diagrama de recorrido
 Fuente: Tomado de la WEB



Paso 8. Definir los estándares y el control de calidad del producto

Es importante que se definan cuáles serán los estándares de calidad del producto o servicio y en qué momento de todo el proceso productivo se examinará y validará la calidad del producto. Es recomendable que el control de calidad se haga “en la fuente”, es decir que el operario o persona a cargo de cada proceso, sea responsable de su propia calidad y la haga en el instante.



Paso 9. Construir un programa de mantenimiento y limpieza

El programa de mantenimiento y limpieza se debe hacer para cada equipo y máquina, así como para toda la infraestructura del lugar de trabajo. Es importante que se definan fechas y periodos para realizar mantenimientos preventivos, así como jornadas de orden y limpieza del lugar de trabajo y producción.



Paso 10. Definir políticas relacionadas con los niveles de inventario y almacenamiento

Tomando como referencia nuestro ejemplo del PAN

a. Niveles de inventario

Se debe definir los niveles mínimos y máximo de inventario, así como el inventario de seguridad (inventario a mantener en caso que ocurra alguna eventualidad) para las materias primas, producto en proceso y producto terminado.

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 34
Página 8 de 8

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Modelo de Operaciones



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Operaciones de su negocio.

Producto	Nivel mínimo de inventario a mantener	Nivel máximo de inventario a mantener	Inventario de seguridad o de reserva
Harina			
Agua			
Sal			
Levadura			
Aditivos			
Masa fermentada			
Pan horneado			

Nota importante: Estos niveles de inventario no son estáticos, es decir no son cifras fijas que se deban mantener por siempre. Por el contrario, estos niveles de inventario deben ser revisados periódicamente y sus valores pueden aumentar o disminuir dependiendo de varios factores como son el volumen de las ventas o la temporada.

b. Almacenamiento

Producto	Tiempo máximo de almacenamiento	Lugar de almacenamiento	Condiciones de almacenamiento
Harina			
Agua			
Sal			
Levadura			
Aditivos			
Masa fermentada			
Pan horneado			



Paso 11. Calcular cuánto le cuesta fabricar una unidad o lote de producción

Con base en las cantidades de materias primas, materiales e insumos que se requiere para fabricar el producto, calcule cuanto le cuesta fabricar una unidad de producto o lote de producción. Tenga en cuenta tanto los costos directos (Materiales + Mano de Obra) como los costos indirectos de fabricación. Es importante hacer este ejercicio porque permite detectar cuales son las materias primas más costosas y más escasas, así como a cuáles les debe prestar más atención en el momento de controlar y vigilar el inventario. También será de utilidad para calcular el precio de venta del producto y el margen de contribución o ganancia de cada unidad de producto o lote e producción. *Para desarrollar este paso se puede apoyar en una capacitación relacionada con Estructura de Costos.*



Paso 12. Definir cómo va a exhibir, empacar y entregar el producto al cliente

Es importante tener claridad sobre la manera en que se va a exhibir el producto, donde se va a exhibir, el empaque que va a utilizar y la manera de entregarlo al cliente.



Es importante tener presente la importancia de realizar un buen plan de operaciones, con este plan se pretende minimizar riesgos en la operación, evitar problemas asociados a daños, mantenimiento, falta de orden, entre otros. Además, el plan de operaciones permite, reconocer todas las operaciones que se realizan en todo el proceso productivo, ayuda a optimizar recursos, tiempo y espacio, y ayuda a medir y controlar los procesos para lograr un nivel de satisfacción del cliente por medio de productos y servicios de calidad.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 35 Página 1 de 3		Modelo de Producción	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Producción de la idea de negocio.		

Instrucciones: Acompañe al usuario a completar su modelo de producción. Guíelo a través del desarrollo de esta herramienta y resuelva todas las inquietudes que puedan surgir.



Para el desarrollo de esta actividad se estima un máximo de 30 minutos



¿Qué es el modelo de producción?

El plan de producción permite conocer y controlar, las unidades a producir y la materia prima requerida por cada línea de producto. En particular es útil, porque permite entregar a tiempo los pedidos a los clientes y adicionalmente, comprar o fabricar lo necesario de acuerdo al inventario.

Es importante llevar un registro semanal de los pedidos reales realizados por los clientes para la siguiente semana. Resulta importante detallar el número de unidades solicitadas y la fecha de entrega. También se deben revisar los inventarios de materia prima y productos terminados con los que se cuenta. De esta forma, no se comprará ni fabricará más de lo que ya se tiene.

El plan de producción se debe elaborar incorporando la siguiente información:

- ✓ Nombre de los productos a fabricar.
- ✓ Número total de unidades requeridas.
- ✓ Días en los que se realizara la producción.
- ✓ Número de unidades que se fabricaran por día.
- ✓ Materias primas requeridas.
- ✓ Número de trabajadores requeridos.

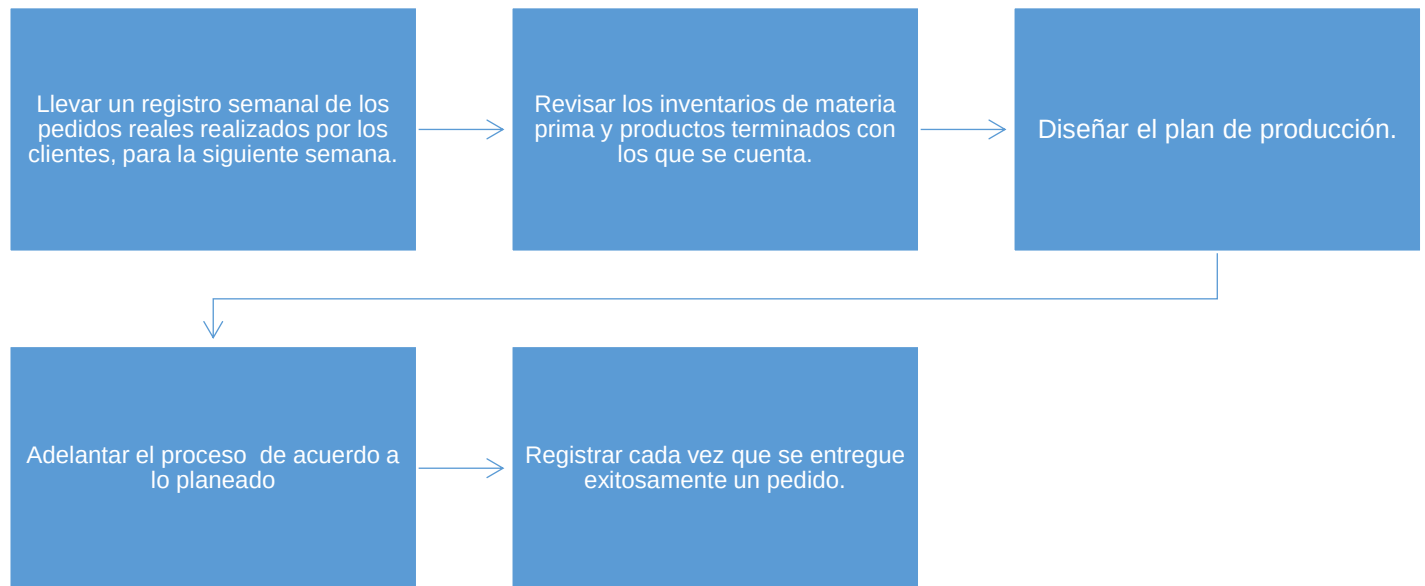
En este punto ya se podrá iniciar el proceso de producción de acuerdo a lo planeado. Cada vez que se entregue exitosamente un pedido, se debe registrar e indicar que fue terminado y entregado al cliente.

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

MECANISMOS DE PROTECCIÓN AL CLIENTE		
Herramienta # 35 Página 2 de 3	 Modelo de Producción	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Producción de la idea de negocio.	



¿Cómo se formula el modelo de producción?



Preguntas guía para la formulación del modelo de producción:

- ✓ ¿Cuántos pedidos han realizado los clientes?
- ✓ ¿Cuál es el nivel de inventario de materia prima y producto terminado?
- ✓ ¿Cuenta con toda la información para diseñar el modelo?
- ✓ ¿Qué pedidos se entregaron exitosamente?



**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 35
Página 3 de 3

Para uso de:
Asesores CCF y
Beneficiarios



Modelo de Producción



Objetivo

Orientar al asesor y al beneficiario en el momento de elaborar el Modelo de Producción de la idea de negocio.



¿Qué formato se recomienda utilizar?

Modelo de Producción

Nombre de la Empresa:

Semana del (fecha):

		Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado
Producto 1	Unidades a producir por día						
Número total de unidades requeridas	Materias primas requeridas						
	Número de trabajadores requeridos						
Producto 2	Unidades a producir por día						
Número total de unidades requeridas	Materias primas requeridas						
	Número de trabajadores requeridos						



Resulta pertinente recordar que cada mes, se debe analizar el grado de cumplimiento de los pedidos realizados por los clientes. Para ello, se recomienda formular las siguientes preguntas:

Preguntas para el análisis

- ✓ ¿Las entregas se han hecho a tiempo?
- ✓ ¿Ha habido retrasos?
- ✓ ¿Cuáles han sido las causas del retraso?
- ✓ ¿Qué se puede hacer para mejorar?



COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 36 Página 1 de 1	 Evaluación de Satisfacción de la Asesoría	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Recoger información de satisfacción del beneficiario, con el servicio recibido en las sesiones de Asistencia Técnica y Puesta en Marcha.	

Instrucciones: Se debe diligenciar una evaluación por cada sesión de Asistencia Técnica y Puesta en Marcha que recibió. En esta evaluación se quiere conocer su opinión acerca de sesión ejecutada. Escriba la calificación que desea darle a cada aspecto, según la escala.

Evaluación de Satisfacción de la Asesoría						
Tema de Asesoría:		Lugar:		Fecha en la que se impartió la asesoría:		
Nombre del Asesor:						
Nombre del usuario:			Cédula:			
Califique de 1 a 5 el nivel de satisfacción, donde 1 es totalmente insatisfecho y 5 es totalmente satisfecho.		1  Totalmente Insatisfecho	2  Insatisfecho	3  Conforme	4  Satisfecho	5  Totalmente Satisfecho
1	Contenido y nivel general del proceso de asesoría.					
2	Nivel académico y profesional del asesor.					
3	Claridad en el uso del lenguaje.					
4	Uso de ejemplos, casos prácticos, casos de apoyo.					
5	Puntualidad en el inicio, uso del tiempo y finalización de cada asesoría programada.					
6	Motivación por parte del asesor para lograr involucrar al usuario en la sesión.					
7	Respuesta a inquietudes surgidas en los temas de las asesorías brindadas.					
8	Calidad del material de soporte o herramientas.					
9	Pertinencia e interés del proceso de asesoría.					
10	Nivel de satisfacción de sus expectativas frente al proceso de asesoría.					
Totales:						
% Satisfacción del proceso de Asesoría:						
Sugerencias, solicitudes, quejas o reclamaciones:						
Firma usuario:			Fecha:			

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 39 Página 1 de 1		 Formulario de solicitud de Capital Semilla	
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		 	
Objetivo		Guiar al asesor en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Capital Semilla	

CIUDAD	FECHA SOLICITUD			VALOR SOLICITADO	DESTINO	LOCALIZACIÓN
	dd	m	aaaa		Capital de trabajo ☐ Activos fijos ☐ Otro ☐	Urbano ☐ Rural ☐

DATOS PERSONALES DEL SOLICITANTE										
NOMBRES			APELLIDOS			N° DE CEDULA		EXPEDIDA EN		
SEXO		FECHA NACIMIENTO		TIPO DE POBLACIÓN			JEFE DE HOGAR		N° PERSONAS A CARGO	
Hombre ☐	Mujer ☐	d	m	a	Normal ☐	Red Unidos ☐	Desplazada ☐	Si ☐	No ☐	N° Hijos ____ N° Otras ____
NOMBRE ADULTO EN EL HOGAR CON INCAPACIDAD PERMANENTE PARA TRABAJAR								PARENTESCO		
LUGAR DE RESIDENCIA			BARRIO / VEREDA		CIUDAD		N° CELULAR		CORREO ELECTRÓNICO	

BIENES QUE POSEE EL SOLICITANTE						
TIPO DE BIEN	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DEL BIEN	DIRECCIÓN / VEREDA	CIUDAD	F.M.I / PLACA	VALOR

DEUDAS QUE TIENE EL SOLICITANTE						
TIPO DE DEUDA	NOMBRE ENTIDAD O PERSONA	VR. DEUDA	VR. CUOTA	FRECUENCIA CUOTA	FECHA DE INICIO	FECHA VENCIMIENTO

PLAN DE INVERSIONES							
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL	FRECUENCIA	FUENTE	MES INVERSIÓN

FIRMA DE SOLICITUD DE ASIGNACIÓN DE CAPITAL SEMILLA	
Nombre solicitante: _____ C.C. N° _____ de _____ Firma usuario: _____	Huella índice derecho

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 40 Página 1 de 1	 Modelo Acta del Comité Directivo de Asignación Capital Semilla	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor de financiamiento al momento de elaborar el acta del Comité de Directivo en la asignación del Capital Semilla.	

 **ACTA N° _____**

Fecha _____
Lugar _____

ORDEN DEL DÍA

1) _____
2) _____
3) _____

DECISIÓN DE ASIGNACIÓN DE CAPITAL SEMILLA

1. NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS O PERSONA JURÍDICA, CC o NIT N° (número) de (lugar de expedición).
Destino: Capital de trabajo, inversión, mixto.

Cuantía solicitada: (\$ _____ valor en números), (_____ valor en letras).
Decisión: (Aprobado, negado, aplazado)

Cuantía aprobada: (\$ _____ valor en números), (_____ valor en letras).
Observaciones: (Comentarios, justificaciones o recomendaciones)

Siendo las _____ horas, del día _____ del mes _____ del año _____, en constancia de lo anterior, suscriben y firman la presente acta:

NOMBRE:	FIRMA:
CARGO:	
ENTIDAD:	
NOMBRE:	FIRMA
CARGO:	
ENTIDAD:	
NOMBRE:	FIRMA
CARGO:	
ENTIDAD:	
NOMBRE:	FIRMA
CARGO:	
ENTIDAD:	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 41 Página 1 de 1	 Modelo de Carta Informativa de la Decisión de Asignación Capital Semilla	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor de financiamiento al momento de elaborar la carta para informar al beneficiario acerca de la asignación del Capital Semilla.	

Ciudad y fecha

Señor (a)
NOMBRES Y APELLIDOS O PERSONA JURIDICA
CC o NIT
Dirección, Barrio, Finca, Vereda
Ciudad

Asunto: DECISIÓN DE ASIGNACIÓN CAPITAL SEMILLA

Estimado (a) Señor (a)

Atentamente le informamos que, en desarrollo del Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial en el Marco del Mecanismo de Protección al Cesante, se le ha aprobado la asignación de capital semilla, así:

Destino: (Capital de trabajo, inversión, mixto).

Nombre del bien	Cantidad
Total	

Condiciones:

a) La aprobación se refiere a los bienes indicados por su nombre y cantidad, por lo que no se aprueba marca, proveedor y referencia especial.
b) El precio de los bienes podrá variar en función de los precios finales de los proveedores.
c) El beneficiario se compromete al adecuado manejo y destinación de los insumos y/o bienes entregados.

Observaciones: (Comentarios o recomendaciones)

En consecuencia, le solicitamos acudir a (Dirección), de esta ciudad, el día (fecha), a las (hora), con el fin de cumplir con las formalidades del caso.

Atentamente,

NOMBRE, CARGO Y FIRMA

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 42 Página 1 de 1	 Modelo Acta de Entrega de Capital Semilla	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor de financiamiento al momento de elaborar el Acta de Entrega Capital Semilla.	



ACTA DE ENTREGA DE CAPITAL SEMILLA

En la ciudad de (nombre de la ciudad) del departamento de (nombre del departamento), a los (días) del mes de (mes) del año (año) el suscrito (nombres y apellidos completos), identificado con la cédula de ciudadanía (número de cédula), expedida en (ciudad de expedición), en nombre (PROPIO o de NOMBRE PERSONA JURÍDICA), manifiesto que:

He recibido a entera satisfacción de la Caja de Compensación Familiar _____ los recursos detallados a continuación.

CANTIDAD	DESCRIPCION DETALLADA	VALOR \$
TOTAL		

Me comprometo a destinar estos recursos a la implementación de mi Plan de Negocios en mi unidad productiva.

En constancia y aceptación de lo anterior, se firma:

QUIEN RECIBE
Firma y huella I.D.



Nombre y apellidos
Numero de cedula
Dirección
Ciudad
Teléfonos

QUIEN RECIBE
Firma

Nombre y apellidos
Cargo
Nombre entidad

PROGRAMA DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 43 Página 1 de 1	Modelo de Informe de Control de Inversiones		
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Orientar al asesor de financiamiento en el momento de elaborar el informe de Control de Inversiones.		

INFORME DE CONTROL DE INVERSIONES

Fecha de visita de control:

Identificación:

Vereda:

Municipio:

BIENES ENCONTRADOS, DE LOS ENTREGADOS COMO CAPITAL SEMILLA		
CANTIDAD	DESCRIPCION DETALLADA	VALOR \$
TOTAL		

CONCLUSIONES

RECOMENDACIONES

Nombres y apellidos
Cargo

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE					
Herramienta # 44 Página 1 de 5		 Formulario Solicitud de Microcrédito		 	
Para uso de: Asesores CCF					
Objetivo		Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Microcrédito.			

CIUDAD		FECHA SOLICITUD			TIPO DE USUARIO		VALOR SOLICITADO	DESTINO		
		dd	mm	aaaa	Deudor ☐	Codeudor ☐		Capital de trabajo ☐ Activos fijos ☐ Otro ☐		
DATOS PERSONALES DEL USUARIO										
NOMBRES			APELLIDOS			N° DE CEDULA		EXPEDIDA EN		
SEXO		FECHA NACIMIENTO			LUGAR NACIMIENTO		ESTADO CIVIL		N° PERSONAS A CARGO	
Hombre ☐	Mujer ☐	día	mes	año			Casado ☐	Unión libre ☐	N° Hijos ____ N° Otras personas ____	
							Soltero ☐	Separado ☐		
DIRECCIÓN RESIDENCIA			BARRIO		CIUDAD		N° CELULAR		CORREO ELECTRÓNICO	
SITUACIÓN DE LA VIVIENDA		MESES DE RESIDENCIA		NOMBRE ARRENDATARIO (Vivienda arrendada)		DIRECCIÓN		CIUDAD	N° CELULAR	
Propia ☐ Familiar ☐										
Arrendada ☐ Posesión ☐										
EMPLEADOR DEL USUARIO		DIRECCIÓN				BARRIO		CIUDAD	N° CELULAR	
NOMBRES Y APELLIDOS CONYUGE		N° CÉDULA		N° CELULAR		CORREO ELECTRÓNICO		ACTIVIDAD ECONÓMICA		
EMPLEADOR DEL CÓNYUGE		DIRECCIÓN				BARRIO		CIUDAD	N° CELULAR	
BIENES QUE POSEE EL USUARIO										
TIPO DE BIEN	CANTIDAD	DESCRIPCIÓN DEL BIEN				DIRECCIÓN / VEREDA		CIUDAD	F.M.I / PLACA	VALOR

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 44 Página 2 de 5	 Formulario Solicitud de Microcrédito	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Microcrédito.	

DEUDAS QUE TIENE EL USUARIO							
TIPO DE DEUDA	NOMBRE ENTIDAD O PERSONA	VR. DEUDA	VR. CUOTA	FRECUENCIA CUOTA	FECHA DE INICIO	FECHA VENCIMIENTO	
DATOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O COMERCIAL DEL USUARIO							
NOMBRE	DIRECCIÓN	BARRIO	MUNICIPIO	Nº TELÉFONO	ACTIVIDAD PRODUCTIVA	TENENCIA DEL SITO	
ACTIVIDAD DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O COMERCIAL DEL USUARIO							
CONCEPTO	VR. VENTAS DIARIAS	VR. VENTAS SEMANALES	VR. VENTAS MENSUALES	MEJORES MESES	PRODUCTOS MAS VENDIDOS		
Periodo bueno							
Periodo malo							
Periodo promedio							
GASTOS DE LA UNIDAD PRODUCTIVA O COMERCIAL DEL USUARIO							
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	VR. GASTO UNITARIO	VR. GASTOS	FRECUENCIA	MES GASTOS	
CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO							

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 44 Página 3 de 5	 Formulario Solicitud de Microcrédito	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Microcrédito.	

ACCESO Y LOCALIZACIÓN	MESES EXPERIENCIA EN LA ACTIVIDAD	LICENCIAS O REGISTROS	ORGANIZACIÓN DEL NEGOCIO	LLEVA CUENTAS Y REGISTROS	
REFERENCIAS PERSONALES Y COMERCIALES DEL BENEFICIARIO					
NOMBRES Y APELLIDOS	DIRECCIÓN		BARRIO / VEREDA	CIUDAD	
TELEFONO FIJO	CELULAR	OBSERVACIONES			
NOMBRES Y APELLIDOS	NOMBRE EMPRESA		DIRECCIÓN		
BARRIO / VEREDA	CIUDAD	TELEFONO FIJO	CELULAR	OBSERVACIONES	
BALANCE Fecha de corte:		FLUJO DE CAJA Periodo:			
ACTIVOS		PASIVOS		INGRESOS	EGRESOS
Caja		Cuentas x pagar		Ventas contado	Compra mercancía
Cuentas x cobrar		Deudas entidades		Ventas a crédito	Mano de obra
Inventarios		Deudas particulares		Salarios	Arriendos
Maquinaria y equipos		Otros pasivos		Arriendos	Servicios
Muebles y enseres				Comisiones	Alimentación
Vehículos		TOTAL PASIVOS		Otros	Transporte
Inmuebles					Educación
Otros		PATRIMONIO			Cuotas créditos
TOTAL ACTIVOS				TOTAL INGRESOS	TOTAL EGRESOS
TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO			FLUJO NETO (Ingresos – egresos)		

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 44 Página 4 de 5	 Formulario Solicitud de Microcrédito	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Microcrédito.	

% ENDEUDAMIENTO		CAPACIDAD DE PAGO REAL	
------------------------	--	-------------------------------	--

PLAN DE INVERSIONES							
CONCEPTO	CANTIDAD	UNIDAD MEDIDA	PRECIO UNITARIO	VALOR TOTAL	FRECUENCIA	FUENTE	MES INVERSIÓN

AUTORIZACIONES PARA CONSULTA, REPORTE Y TRATAMIENTO DE DATOS DEL BENEFICIARIO
--

Yo _____ con C.C. N° _____, AUTORIZO de manera expresa e irrevocable a _____, en adelante la CAJA y/o a quien represente sus derechos u ostente en el futuro a cualquier título la calidad de acreedor, a consultar, solicitar, suministrar, reportar, procesar y divulgar toda la información que se refiere al comportamiento crediticio, financiero y comercial propio a la central de información financiera - CIFIN - o cualquier otra entidad que maneje o administre bases de datos con los mismos fines o de antecedentes sobre investigaciones penales o de cualquier otro tipo. Lo anterior implica que el comportamiento presente y pasado frente a mis obligaciones propias permanecerá reflejado de manera completa en las mencionadas bases de datos con el objeto de suministrar información suficiente y adecuada al mercado sobre el estado de mis obligaciones financieras, comerciales y crediticias. En caso de que en el futuro, el autorizado en este documento efectúe una venta de cartera o una cesión a cualquier título de las obligaciones a mi cargo a favor de un tercero, los efectos de la presente autorización se extenderán a este en los mismos términos y condiciones. Como responsable del tratamiento de datos personales obtenidos a través de sus distintos canales de comercialización y contacto, y en cumplimiento de la ley 1581 de 2012 y del decreto 1377 de 2013, la CAJA, solicita a sus clientes y en general a toda persona natural o jurídica cuya información personal reposa en sus bases de datos y sus empresas asociadas, la autorización para continuar con el tratamiento de sus datos personales conforme a las Políticas de Privacidad que han sido establecidas bajo los parámetros de la ley de protección de datos y de su decreto reglamentario. AUTORIZO a la CAJA para: a) El envío de mensajes de texto y Whatsapp a mi teléfono celular. b) En caso de no ser aprobada la presente solicitud, autorizo destruir todos los documentos sin ningún tipo de responsabilidad para la CAJA. c) Que descuenta del monto del crédito los valores correspondientes al estudio del crédito y demás gastos y comisiones que correspondan al trámite de dicho crédito, según las tarifas establecidas por la CAJA, las cuales conozco y acepto expresamente. d) Incluirme en la póliza de seguro de vida deudores y me obligo a pagar las primas correspondientes. e) En caso de que la CAJA considere que puede otorgarme el crédito por un monto inferior al solicitado, autorizo se me desembolse el valor que la CAJA establezca.

FIRMA DE SOLICITUD DE CRÉDITO Y ACEPTACIÓN DE AUTORIZACIONES DEL BENEFICIARIO	
Nombre usuario: _____	Huella índice derecho

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 44 Página 5 de 5		Formulario Solicitud de Microcrédito	 
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Microcrédito.		

C.C. N° _____ de _____ Firma usuario: _____										
ESPACIO DE USO EXCLUSIVO DE QUIEN PRESENTA Y APRUEBA POR LA CAJA										
DECISION COMITÉ DIRECTIVO			FECHA			LINEA		CUANTIA	PLAZO MESES	
Aprobado ☐	Negado ☐	Aplazado ☐	dd	mm	aaaa					
GRACIA MESES		TASA DE INTERES		AMORTIZACIÓN		GARANTIA O FIRMA CODEUDORA				
Firma										
Nombres y apellidos										
Cargo										

**COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL
MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE**

Herramienta # 45
Página 1 de 1

Para uso de:
Asesores CCF



**Modelo Acta de Comité Directivo para aprobación de
Crédito-Microcrédito**



Objetivo

Guiar al asesor en el momento de elaborar el Acta de comité directivo para aprobación de asignación de Crédito - Microcrédito.

MODELO ACTA DEL COMITÉ DIRECTIVO PARA APROBACIÓN DE CRÉDITO - MICROCRÉDITO

ACTA N° _____

Fecha:

Lugar:

ORDEN DEL DIA

- 1) X
2) X

DECISION DEL COMITÉ DE CRÉDITO

- 1) NOMBRES Y APELLIDOS COMPLETOS EN MAYUSCULA, CC N° (número) de (lugar de expedición)

Decisión:	
Destino:	
Cuantía:	
Tasas de interés:	
Plazo:	
Periodo de gracia:	
Amortización:	
Seguros:	
Garantías:	
Fuente de pago:	
Observaciones:	

Siendo las _____ horas, del día _____ del mes _____ del año _____, en constancia de lo anterior, suscriben y firman la presente acta:

NOMBRE	CARGO	ENTIDAD	FIRMA

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 46 Página 1 de 1	 Modelo Carta Informativa de Decisión de aprobación de Comité Directivo	 
Para uso de: Asesor CCF		
Objetivo	Guiar al asesor en el momento de elaborar la Carta Informativa de la aprobación de asignación de Crédito - Microcrédito.	

MODELO CARTA INFORMATIVA DE DECISIÓN DEL COMITÉ DIRECTIVO PARA APROBACIÓN DE CRÉDITO – MICROCRÉDITO	
Ciudad y fecha	
Señor (a) NOMBRES Y APELLIDOS CC Finca, Vereda Ciudad	
Asunto: DECISIÓN COMITÉ DIRECTIVO PARA APROBACIÓN DE CRÉDITO - MICROCRÉDITO	
Estimado (a) Señor (a)	
Atentamente le informamos que, de acuerdo con su solicitud, se le ha aprobado un microcrédito en las siguientes condiciones financieras:	
Decisión:	
Destino:	
Cuantía:	
Tasas de interés:	
Plazo:	
Periodo de gracia:	
Amortización:	
Seguros:	
Garantías:	
Fuente de pago:	
Observaciones:	
En consecuencia, le solicitamos acudir a (Dirección), de esta ciudad, el día (fecha), a las (hora), con el fin de cumplir con las formalidades del caso.	
Atentamente,	
NOMBRE, CARGO Y FIRMA.	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 47 Página 1 de 4	 Formulario de solicitud de Crédito	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Crédito	

Instrucciones: Complete el formulario de solicitud. Ante cualquier duda acuda al asesor.



SOLICITUD DE CREDITO

CIUDAD		FECHA SOLICITUD			TIPO DE USUARIO		FECHA RECIBIDO			
		día	mes	año	Deudor ☐	Codeudor ☐	día	mes	año	
VALOR SOLICITADO	N° DE MESES DE PLAZO	N° DE MESES GRACIA	FORMA DE AMORTIZACIÓN			MEJORES MESES PARA PAGAR				
\$										
DESTINO DEL CREDITO										
DATOS DE LA ORGANIZACIÓN										
NOMBRE O RAZÓN SOCIAL						NIT/CC		FECHA DE CONSTITUCIÓN O NACIMIENTO		
NOMBRES REPRESENTANTE LEGAL			APELLIDOS REPRESENTANTE LEGAL			N° DE CEDULA		EXPEDIDA EN		
DIRECCIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PRODUCTIVA			BARRIO / VEREDA		CIUDAD		DEPTO		N° CELULAR	
DIRECCIÓN DEL REPRESENTANTE LEGAL			BARRIO / VEREDA		CIUDAD		DEPTO		N° CELULAR	
CORREO ELECTRÓNICO		N° DE EMPLEADOS		ACTIVIDAD PRINCIPAL DE LA EMPRESA O PERSONA NATURAL						
INFORMACIÓN FINANCIERA DE LA ORGANIZACIÓN										

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 47 Página 2 de 4		 Formulario de solicitud de Crédito	 
Para uso de: Beneficiarios			
Objetivo		Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Crédito	

VALOR ACTIVOS	DESCRIPCIÓN DE LOS ACTIVOS			VALOR PASIVOS	DESCRIPCIÓN DE LOS PASIVOS		
VR. INGRESOS MES	DESCRIPCION DE LOS INGRESOS MES			VR. GASTOS MES	DESCRIPCION DE LOS GASTOS MES		
DATOS DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA DE LA ORGANIZACIÓN							
DIRECCIÓN		BARRIO/VEREDA		MUNICIPIO	AREA	FORMA DE TENENCIA	
DIRECCION		BARRIO/VEREDA		MUNICIPIO	AREA	FORMA DE TENENCIA	
PRODUCTO	CANTIDA D	UNIDAD DE MEDIDA	FRECUENCIA DE COMPRA	PRECIO DE COMPRA UNITARIO	VR. TOTAL, COMPRAS MENSUALES	VR. TOTAL, COMPRAS ANUALES	
REFERENCIA COMERCIAL 1 DE LA ORGANIZACIÓN							
NOMBRE EMPRESA O NEGOCIO			NOMBRE CONTACTO COMERCIAL			CARGO	
DIRECCION COMERCIAL			BARRIO / VEREDA		CIUDAD	DEPARTAMENTO	
TELEFONO FIJO	CELULAR		OBSERVACIONES VERIFICACION				

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 47 Página 3 de 4		Formulario de solicitud de Crédito
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Crédito	

REFERENCIA COMERCIAL 2 DE LA ORGANIZACIÓN			
NOMBRE EMPRESA O NEGOCIO		NOMBRE CONTACTO COMERCIAL	
CARGO			
DIRECCION COMERCIAL	BARRIO / VEREDA	CIUDAD	DEPARTAMENTO
TELEFONO FIJO	CELULAR	OBSERVACIONES VERIFICACION	

CERTIFICACION DE SITUACION TRIBUTARIA
Certifico que SI __, NO __ estoy obligado(a) a presentar declaración de renta y complementarios, de acuerdo con lo señalado en los artículos 592, 594-1, 594-3 del Estatuto Tributario, por cuanto mis ingresos y patrimonio no superan las cuantías establecidas en los citados artículos, ni efectué consumos con tarjetas de crédito, ni consignaciones bancarias en cuantía superior a los topes establecidos. Nota: Cuando el usuario marque SI, es persona obligada a declarar y debe presentar copia de la declaración de renta y complementarios.

DECLARACION DE ORIGEN DE FONDOS
De conformidad con lo señalado en el Estatuto Orgánico del Sistema Financiero y la Circular Básica Jurídica 007 de 1996, expedida por la Superintendencia Financiera de Colombia y demás normas legales que las modifiquen, adicionen o sustituyan, de manera voluntaria y veraz, declaro bajo la gravedad del juramento que:
1) Los bienes que poseo y los recursos que entregue a _____, provienen de las siguientes fuentes: _____
2) Los recursos que entregue a _____, a sus cesionarios o endosatarios, no provienen de ninguna actividad ilícita de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que la modifique, adicione o sustituya.
3) No admitiré que terceros efectúen depósitos en mis cuentas o pagos de créditos con fondos provenientes de las actividades ilícitas de las contempladas en el Código Penal Colombiano o en cualquier otra norma que la modifique, adicione o sustituya, ni efectuaré transacciones destinadas a tales actividades o a favor de personas relacionadas con las mismas.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 47 Página 4 de 4	 Formulario de solicitud de Crédito	 
Para uso de: Beneficiarios		
Objetivo	Guiar al beneficiario en el momento de recoger información del beneficiario que desea acceder a Crédito	

- 4) Certifico que la información suministrada en el presente documento es veraz, que reconozco la obligación legal de actualizar esta información como mínimo una vez al año, o en caso de requerir actualización por cambio de datos, me comprometo a reportarla oportunamente, cuando sea necesario; y, que, habiendo leído, comprendido y aceptado lo anterior, en consecuencia, firmo más abajo el presente documento.

AUTORIZACION PARA CONSULTA, REPORTE Y ACTUALIZACION A CENTRALES DE INFORMACION
Autorizo expresa e irrevocablemente, con carácter permanente, a _____, o a quien represente sus derechos u ostente en el futuro la calidad de acreedor, de acuerdo con los convenios vigentes, para que con fines estadísticos, de control, supervisión y de información comercial; reporte, procese solicite, actualice y divulgue a las CENTRALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA debidamente constituidas; el nacimiento, modificación y extinción de las obligaciones contraídas con anterioridad o que llegare a contraer en el futuro, fruto de la cobranza judicial o extrajudicial, comisión por concepto de estudio de crédito, honorarios de estudio de títulos y avalúos, contratos, actos o de cualquier otra relación financiera, comercial o proceso con _____ y en especial todo lo relativo a créditos y contratos, así como para que analice y evalúe mis hábitos, tendencias, aptitudes e intercambios; utilice para encuestas, muestreos, pruebas de mercadeo, fines estadísticos y para observar competencia, toda la información y en especial lo referente a mi comportamiento como usuario de cualquier operación o transacción pasada o futura con _____. Lo anterior implica que el cumplimiento o incumplimiento de mis obligaciones se reflejará en las mencionadas bases de datos, en las cuales se consignarán de manera completa, todos los datos referentes a mi pasado, actual y futuro comportamiento, frente al sector financiero y real y en general frente al cumplimiento de mis obligaciones. Autorizo de manera libre, previa, expresa, voluntaria y debidamente informada a _____ y demás personas y organizaciones relacionadas con el mismo, para recolectar, recaudar, almacenar, usar, circular, suprimir, procesar, compilar, intercambiar, dar tratamiento, actualizar, compartir, transmitir, transferir y disponer de los datos suministrados o que se suministren, y que se han incorporado o se incorporen en distintos archivos, bases o bancos de datos, o en repositorios electrónicos de todo tipo, de acuerdo con la Ley 1581 de 2012 y el Decreto 1377 de 2013. Autorizo el envío de mensajes de texto a mi teléfono celular.

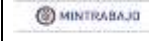
FIRMA DE SOLICITUD DE CREDITO Y ACEPTACION Y APROBACION DE CERTIFICACIONES, DECLARACIONES Y AUTORIZACIONES
 Nombre usuario _____ Firma usuario: _____ C.C. N° _____ de _____ Huella índice derecho

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 48
Página 1 de 2



Modelo de Pagaré en Blanco con Carta de Instrucciones



Para uso de:
Asesores CCF

Objetivo

Orientar al asesor de financiamiento en el momento de elaborar el Pagaré en blanco con carta de Instrucciones.

PAGARE N° (_____ - año _____)

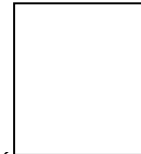
Yo, (Nombres y apellidos completos del deudor), identificado como aparece al pie de mi firma, mayor de edad, vecino de _____, actuando en mi propio nombre, o en nombre de _____, con NIT N° _____, declaro expresamente, por medio del presente instrumento que, pagaré solidaria e incondicionalmente a _____, en adelante _____, o a su orden, en las oficinas de _____, con fecha de vencimiento el día ____ del mes de _____ del año _____, las siguientes cantidades:

1. Por concepto de capital, la suma de _____ (\$ _____), moneda legal y corriente.
2. Por concepto de intereses causados y no pagados, la suma de _____ (\$ _____), moneda legal y corriente.
3. Por concepto de intereses de mora, reconoceré intereses de mora liquidados a la tasa máxima legal autorizada sobre las sumas de capital indicadas en el numeral primero de este pagaré.

Emitido en _____, el día ____ del mes de _____ del año _____.

DEUDOR

CODEUDOR



(Nombre y apellidos)
CC N° _____ de
Domicilio: _____

Índice derecho

(Nombre y apellidos)
CC N° _____ de
Domicilio: _____

Índice derecho

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 48 Página 2 de 2		Modelo de Pagaré en Blanco con Carta de Instrucciones	 
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Orientar al asesor de financiamiento en el momento de elaborar el Pagaré en blanco con carta de Instrucciones.		

CARTA DE INSTRUCCIONES

Yo, (Nombres y apellidos completos del deudor), identificado como aparece al pie de mi firma, mayor de edad, vecino de _____, actuando en mi propio nombre, o en nombre de _____, declaro expresamente, por medio del presente instrumento que autorizo a _____, en adelante _____, o a su orden, de conformidad con el Artículo 622 del Código de Comercio, en forma permanente e irrevocable para diligenciar sin previo aviso, los espacios en blanco del pagaré N° (____ - año ____) que he otorgado a su orden, cuando exista incumplimiento de cualquier obligación a mi cargo o se presente cualquier evento que permita a _____ acelerar el vencimiento de las obligaciones, de acuerdo con las siguientes instrucciones:

1. La fecha de emisión del pagaré será el día en que sea llenado por _____.
2. La fecha de vencimiento del pagaré será el día siguiente a la fecha de emisión.
3. El monto por concepto de capital será igual a la suma del valor de capital de todas mis obligaciones exigibles a favor de _____, de las que sea deudor individual, grupal o solidario, o de las que se relacionen con las anteriores obligaciones por concepto de impuestos, timbres, seguros, honorarios de abogado, comisiones, gastos administrativos y de cobranza, así como cualquier otra suma de dinero que deba por conceptos distintos a intereses, salvo aquellos intereses que sea permitido capitalizar.
4. El monto de los intereses causados y no pagados será el que corresponda por este concepto.
5. El monto de los intereses de mora será el que corresponda por este concepto.
6. En caso de incumplimiento, retardo o existencia de cualquier causal de aceleración del vencimiento, frente a cualquiera de las obligaciones a mi cargo, _____ queda autorizado para acelerar el vencimiento y exigir anticipadamente el pago del valor de las obligaciones de las que sea deudor, codeudor, avalista individual, grupal o solidario, sin necesidad de requerimiento judicial o extrajudicial para constituir en mora, así como para incorporarlas en el pagaré.
7. El impuesto de timbre, si a ello hubiere lugar, será a mi cargo.
8. Autorizo el diligenciamiento de los espacios en blanco correspondientes a mi domicilio.

Cartagena de Indias, (día) de (mes) de (año).

DEUDOR



(Nombre y apellidos)
CC N° de

Indice derecho

CODEUDOR



(Nombre y apellidos)

Indice derecho

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 49 Página 1 de 1		Modelo Carta de Cobranza Operativa	 
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Orientar al asesor de financiamiento en el momento de elaborar el la Carta de Cobranza Operativa.		

Ciudad y fecha

Señor
NOMBRE DEUDOR Y CODEUDOR
Dirección
Ciudad

Asunto: CREDITO N° _____

Estimado Señor:

Atentamente le informamos que el crédito indicado en el asunto, tomado por Usted en _____ el (día, mes, año), se encuentra en mora desde el (día, mes, año), registrando los siguientes valores vencidos a la fecha:

Capital:
Intereses corrientes:
Intereses de mora:
Otros:

Por lo anterior, atentamente solicitamos el pago de los valores vencidos a la mayor brevedad posible, así evitará incurrir en mayores costos y el reporte negativo a la CENTRAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA.

Cordial saludo,

NOMBRE, CARGO Y FIRMA

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 50 Página 1 de 1		Modelo Carta de Cobranza Pre-Jurídica	 
Para uso de: Asesores CCF			
Objetivo	Orientar al asesor de financiamiento en el momento de elaborar el la Carta Pre-Jurídica.		

Ciudad y fecha

Señor
NOMBRE DEUDOR Y CODEUDOR
Dirección
Ciudad

Asunto: CREDITO N° _____

Estimado Señor:

Atentamente le recordamos que el crédito indicado en el asunto, tomado por Usted en _____ el (día, mes, año), se encuentra en mora desde el (día, mes, año), registrando los siguientes valores vencidos a la fecha:

Capital:
Intereses corrientes:
Intereses de mora:
Otros:

Por lo anterior, atentamente le informamos que en el evento de no pago de los valores vencidos a más tardar el (día, mes, año), realizaremos el reporte negativo a CENTRAL DE INFORMACIÓN FINANCIERA y procederemos al cobro por la vía judicial.

Cordial saludo,

NOMBRE, CARGO Y FIRMA

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 51
Página 1 de 1



Modelo Carta de Instrucciones de Pago



Para uso de:
Asesores CCF

Objetivo

Orientar al asesor de financiamiento en el momento de elaborar la Carta de Instrucciones de Pago.

Ciudad y fecha;

Señor
NOMBRE COMPRADOR
Dirección
Ciudad

Asunto: INSTRUCCIÓN DE PAGO

Estimado Señor:

Por medio del presente escrito le autorizo irrevocable e incondicionalmente, para deducir hasta la suma de \$ (números y letras), del valor total de la ORDEN DE COMPRA N° _____ emitida el (día, mes, año), por \$ (números y letras).

Autorizo para que, del valor deducido, se abonen o paguen las siguientes obligaciones con la Caja de Compensación Familiar _____:

- 1) Crédito N° _____: _____ por \$: _____
- 2) Crédito N° _____: _____ por \$: _____

Igualmente, le autorizo para que los excedentes, si los hay, sean transferidos así:

- 1) Fecha: _____
- 2) Banco: _____
- 3) Titular: _____
- 4) NIT titular: _____
- 5) Valor: _____
- 6) Clase de cuenta: _____
- 7) Número de cuenta: _____

Atentamente,

ACEPTO

NOMBRE Y FIRMA PROVEEDOR

NOMBRE Y FIRMA COMPRADOR

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 52 Página 1 de 10	 Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.	

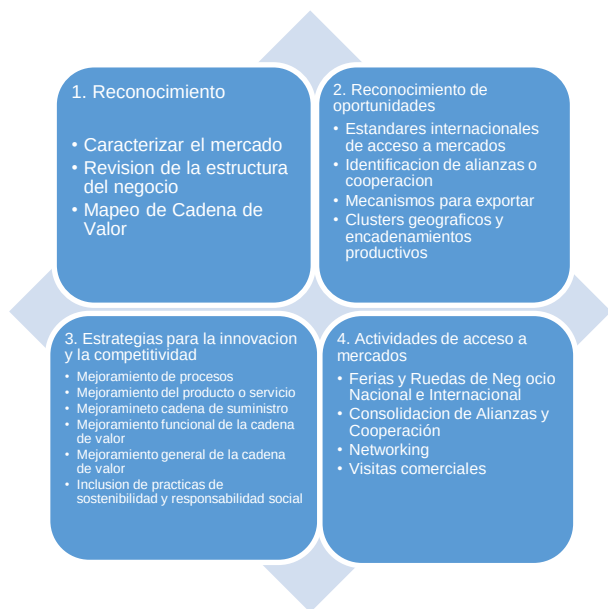


¿Por qué esta guía?

Esta es la Guía para el desarrollo de la actividad de Puesta en Marcha del Programa. La guía entrega los lineamientos para el desarrollo de la sesión, clarifica las actividades a realizar, orienta al asesor en la selección y uso herramientas que le permitirán al emprendedor acceder a nuevos mercados.



¿Cómo usar esta guía?



La guía entrega los lineamientos para el desarrollo de las sesiones de Puesta en Marcha. Existirán 4 sesiones:

- ✓ La primera sesión es de reconocimiento del mercado al que se quiere acceder.
- ✓ La segunda sesión es de reconocimiento de oportunidades.
- ✓ La tercera sesión desarrolla las estrategias para la innovación y la competitividad.
- ✓ La cuarta sesión es de planeación de actividades para acceso a mercados.



Como sugerencia, cada sesión tendrá una duración de 90 minutos de trabajo en con el asesor y el tiempo requerido de trabajo del usuario fuera del centro.



Esta guía debe ser usada en complemento con el procedimiento para la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento, Anexo # 43.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 52 Página 2 de 10	 Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.	



Sesión 1- Reconocimiento del mercado

Estructura de la sesión

La sesión inicia con un diagnóstico del estado de avance del negocio y una verificación de la planeación estratégica, el Plan de Negocios, el Plan de estrategia técnica y productiva y demás documentos que se señalen en el procedimiento. Posteriormente, se realiza la caracterización del mercado, la revisión de la estructura del negocio, el mapeo de cadena de valor.



1. Diagnosticar el estado de avance del negocio – Test de verificación

Esta verificación debe ser llevada a cabo por el asesor con información suministrada por el usuario. El estado de avance del negocio, se podrá verificar por medio de unas preguntas que buscan comprobar si en la práctica, la operatividad del negocio corresponde con lo planeado. De igual forma, la verificación ayudará a reevaluar en que áreas el emprendedor necesita un acompañamiento específico.

La verificación deberá incluir las siguientes preguntas, entre otras que el asesor considere necesarias. Para preguntas que no tengan una respuesta satisfactoria, significa que el usuario necesitara de asistencia para mejorar su operatividad. Al terminar el test, el asesor debe realizar una retroalimentación al emprendedor sobre el avance de su negocio en los ámbitos evaluados.

Test de verificación del estado de avance del negocio

1	¿Cuánto tiempo lleva en operación?	
2	¿Cuál es su nivel actual de ventas?	
3	¿Cree que su producto o servicio satisface una necesidad del mercado?	
4	¿Conoce el perfil del cliente al que quiere vender su producto o servicio?	
5	¿Quiere ingresar a un mercado que exige estándares de calidad para poder vender?	
6	¿Tiene acuerdos comerciales con clientes o con otras empresas?	
7	¿Qué segmento de mercado ha logrado capturar?	
8	¿Cuál cree que le falta?	
9	¿Cuánto se demora en entregar sus productos o servicios al cliente?	
10	¿Cumple con los requisitos de tiempo, calidad y cantidad para cumplir a los clientes?	
11	¿Desarrolla actividades en su empresa para aprovechar residuos y ser amigable con el medio ambiente?	
12	¿Su empresa emplea población vulnerable?	
13	¿Ha participado en ferias, visitas comerciales o eventos de networking? ¿Cómo fue su experiencia?	

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 52
Página 3 de 10



Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento

MINTRABAJO



Para uso de:
Asesores CCF

Objetivo

Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.



2. Caracterizar el mercado al cual quiere ingresar

Acceder a mercados es crucial para la supervivencia del negocio y por eso es importante conocer el mercado al que se quiere ingresar. Ya sea local o internacional, es necesario conocer las características más importantes del mercado.

Para caracterizar el mercado, debe:

- ✓ Identificar quién es su cliente, sus hábitos, su segmento de mercado y su objetivo de participación en el mercado.
- ✓ Identificar las fortalezas y debilidades de la competencia existente, realice un resumen de los aspectos más positivos y negativos de la competencia para identificar qué posibilidades se tiene de entrar en su mercado, empezar a ganar clientes y saber qué corregir, mejorar o mantener frente a ellos.
- ✓ Identificar los retos y barreras consolidarse en el segmento de mercado seleccionado.



3. Hacer una revisión de la estructura del negocio, la competencia y el cliente

Este ejercicio permitirá determinar la posición del negocio en el entorno competitivo. Mientras más alto sea el poder de negociación de proveedores y clientes, o mayor sea la amenaza de nuevos competidores directos o indirectos (aquellos competidores que desarrollan bienes similares), menos rentable resultará el mercado analizado y por tanto se debe recomendar al emprendedor optar por un mercado o producto alternativo. Este ejercicio debe adelantarse todas las veces que sea necesario hasta identificar el mercado y el producto en el cual las condiciones resulten favorables.

Para ello se debe:

- ✓ Determinar el poder de negociación de los clientes, o la capacidad que tienen tus clientes para negociar plazos, precios y condiciones.
- ✓ Determinar el poder de negociación de los proveedores, o la capacidad que tienen los proveedores para negociar plazos, precios y condiciones.
- ✓ Identificar la amenaza de nuevos competidores, o la posibilidad de que entren nuevos competidores a tu mercado con productos o servicios similares a los tuyos o que los sustituyan.
- ✓ Identificar la amenaza de productos o servicios sustitutos, es decir la existencia de productos o servicios diferentes a los tuyos pero que cumplen la misma función, si son más baratos o cumplen mejor su función y podrían desplazarte.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 5

Página 4 de 10



Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento



**Para uso de:
Asesores CCF**

Objetivo

Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.



4. Realizar el mapeo y análisis de la cadena de valor del sector en el que opera la organización

En esta actividad se identifican todas las actividades requeridas para crear una ventaja competitiva y permite identificar la dirección estratégica del negocio. Es importante ya que permite identificar aquellas actividades que agregan y las que no agregan valor al cliente y al mercado. De forma adicional, esta herramienta permite identificar si se puede acceder a ese mercado y bajo qué condiciones.



Para el desarrollo del mapeo y análisis de la cadena de valor, se debe consultar la herramienta # 28 Mapeo y Análisis de la Cadena de Valor.



Sesión 2

Reconocimiento de oportunidades

Estructura de la sesión

La sesión inicia con una revisión y selección de estándares internacionales de acceso a mercados, la identificación de alianzas para la cooperación, una revisión de los mecanismos para exportar, si es el caso, y termina con un reconocimiento de clústeres geográficos y encadenamientos productivos.



1. Revisar los estándares internacionales para el acceso al mercado donde se quiere ingresar

Para acceder a ciertos mercados, ciertos productos deben cumplir con determinados estándares de origen público o privado, relacionados con principios de calidad, salud, ambiente y ética, los cuales promueven un desarrollo sostenible y condiciones sociales más justas. Es importante analizar si alguno de estos estándares es relevante para nuestro mercado y producto y de ser así, verificar las condiciones.



Para una revisión de la Guía de Estándares Internacionales, se debe consultar la herramienta #59.



2. Identificar oportunidades para cooperar y crear alianzas en el mercado al que se quiere ingresar

Para ingresar a nuevos mercados, es necesario generar alianzas para trabajar cooperando con otras personas o empresas que pueden tener acceso o estar operando en ese mercado. Para ello se deben listar esos contactos que creemos podrían ser de ayuda, enunciando la motivación o necesidad para contactarlo, donde trabaja y como podrá ayudar.

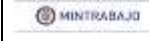
[illegible]

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 52
Página 5 de 10



Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento



Para uso de:
Asesores CCF

Objetivo

Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.



3. Si su meta es exportar, revisar los mecanismos de exportación y las condiciones para hacerlo.

La decisión de exportar implica una serie de decisiones y tramites que llevan tiempo y cuestan dinero. Para aumentar la eficiencia y optimizar el proceso, es necesario consultar los trámites y condiciones para preparar el negocio.

Es necesario consultar:

- ✓ Estudios de mercado y localización de la demanda potencial en el país a exportar
- ✓ Posición arancelaria
- ✓ Procedimientos de visto bueno o autorizaciones requeridas para el producto
- ✓ Procedimientos aduaneros
- ✓ Medios de pago
- ✓ Procedimientos cambiarios o reintegro de divisas.



4. Identificación de clústeres geográficos y encadenamientos productivos del mercado local al que se quiere ingresar

La identificación de clúster y encadenamientos permite comprender el desarrollo de las economías o mercados locales. Para conocer los encadenamientos productivos y clúster existentes, sus miembros, sus interrelaciones y sus fuentes de ventaja competitiva es necesario consultar:

Es necesario consultar:

- ✓ Planes de desarrollo de la región
- ✓ Documentos CONPES
- ✓ Estudios de productividad, competitividad y prospectiva del sector
- ✓ Zonas francas
- ✓ Cámaras de comercio
- ✓ Alcaldías y gobernaciones

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 52 Página 6 de 10	 Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.	

Con ayuda de estos documentos, se debe intentar responder a las siguientes preguntas o identificar los siguientes elementos del clúster.

Adicionalmente, para identificar la existencia de un clúster económico en la región en la cual pretende operar el emprendimiento, se recomienda formular las siguientes preguntas:

- ✓ ¿El producto interno bruto del territorio se asocia a un sector específico?
- ✓ ¿El plan de ordenamiento del territorio promueve el desarrollo de un sector específico?
- ✓ ¿Existe mano de obra con conocimiento en el sector específico?
- ✓ ¿Existe un número importante de proveedores del sector específico localizados en el territorio?
- ✓ ¿El sector público departamental o municipal promueve el desarrollo del sector específico?
- ✓ ¿La academia presente en la región, desarrolla investigación u ofrece programas técnicos o profesionales asociados al sector específico?
- ✓ ¿Existe un intercambio de información y conocimiento en los siguientes niveles?
 - Entre las empresas vinculadas al sector
 - Entre las empresas vinculadas al sector y sus proveedores
 - Entre las empresas vinculadas al sector y la academia
 - Entre las empresas vinculadas al sector y el sector público
 - Entre las empresas vinculadas al sector, sus proveedores, academia y sector público
- ✓ ¿Existen procesos de innovación en la región asociados al sector específico?
- ✓ ¿Existe tecnología, maquinaria o equipos especializados y asociados al sector económico específico, disponible en la región?
- ✓ ¿Existen iniciativas público-privadas o procesos de cooperación multisectorial que promueven el desarrollo del sector específico?

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 52
Página 7 de 10



Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento

MINTRABAJO



Para uso de:
Asesores CCF

Objetivo

Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.



5. Construir el plan de acceso a mercado

Con base en el análisis realizado en las sesiones 1 y 2, se debe contruir un plan de acceso a mercado que facilite la comercialización de su producto o servicio en el mercado con mayor potencial.

Plan de Acceso a mercado

Objetivo 1:

Actividad	Sub-actividad	Responsable	Indicador clave	Recursos	Tiempo requerido

Objetivo 2:

Actividad	Sub-actividad	Responsable	Indicador clave	Recursos	Tiempo requerido



Sesión 3 - Estrategias para la innovación y la competitividad

Estructura de la sesión

La sesión inicia con un análisis de mejora de procesos, productos y/o servicios, mejora funcional y general de la cadena de valor y termina con un plan de inclusión de prácticas de sostenibilidad y responsabilidad social al negocio.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 52 Página 8 de 10	 Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.	



1. Análisis de las oportunidades de mejora

El análisis de las oportunidades de mejora o de las oportunidades para la innovación, permite formular estrategias para mejorar la eficiencia, acceder a nuevos mercados o vincular de manera más favorable a los emprendedores en cadenas de valor nacionales o globales, direccionadas por grandes compradores.

Basándose en el análisis de los numerales 1 a 8, es necesario diseñar una estrategia de mejoramiento y transformación. Esta estrategia tiene como propósito, generar capacidades gerenciales, técnicas y tecnológicas en los emprendedores para que puedan participar en mejores condiciones en los mercados locales, nacionales o globales. En general, se propone 4 tipos mejoras y transformación para la inclusión de emprendedores y productores en mercados:

Estrategias de mejoramiento

- ✓ **Mejoramiento de procesos:** estrategias que buscan incrementar la eficiencia de los procesos internos de los emprendedores.
- ✓ **Mejoramiento de producto:** estrategias que buscan mejorar los productos existentes o introducir unos nuevos
- ✓ **Mejoramiento de la cadena de suministro:** estrategias que buscan mejorar la interacción entre cada eslabón de la cadena de suministro, mejorando a su vez el flujo de materiales y el flujo de información. Para ello, ver la herramienta de Análisis de la Cadena de Suministro #27.
- ✓ **Mejoramiento funcional en la cadena de valor:** incrementar el valor agregado que ofrece la empresa al interior de la cadena, mejorando y transformando las actividades del núcleo esencial del negocio dentro de cada eslabón de la cadena, hacia actividades que demandan mayor tecnología, conocimiento y capital financiero. Por ejemplo, pasar de producir las partes del carro a ensamblar el automóvil.
- ✓ **Mejoramiento general en la cadena de valor:** acompañar a la empresa en la inclusión en nuevas cadenas de valor.

Algunas de las estrategias recomendadas son:

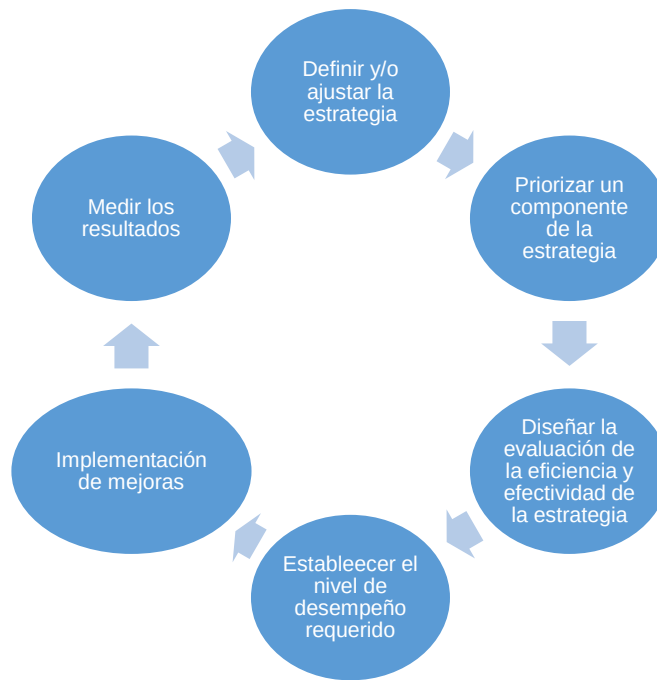
Estrategias de mejoramiento

- ✓ Mejoramiento de la calidad de los productos y servicios (rediseño, mejora de materiales, control de calidad en la fuente)
- ✓ Mejoramiento de la eficiencia de los procesos de producción (Lean manufacturing, TQM, Kaizen, Just-in Time)
- ✓ Creación de nuevas actividades de transformación con mayor valor agregado
- ✓ Generación de alianzas estratégicas entre los actores de la cadena para promover el desarrollo de nuevos productos y servicios, implementar procesos de innovación y transferir conocimiento y experiencia.
- ✓ Construcción de estrategias de aprovisionamiento, distribución, comercialización y mercadeo compartido.
- ✓ Provisión de tecnología e información clave a las micro y pequeñas empresas
- ✓ Implementación de modelos de negocios con fundamento en la sostenibilidad

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE

Herramienta # 52 Página 9 de 10	 Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.	

Para la formulación e implementación de la estrategia, se recomienda aplicar el siguiente ciclo:



Sesión 4 - Actividades de acceso a mercados

Estructura de la sesión

La sesión inicia con una exploración de diferentes actividades del sector o actividad económica a las que el emprendedor puede asistir. Una vez identificada se llevará a cabo un plan de acción, de acuerdo a la actividad a elegida.



Actividades comerciales para el acceso al mercado

En esta sesión se propone la oportunidad de participar en ferias, ruedas de negocio, visitas comerciales y eventos de networking para impulsar un primer encuentro entre emprendedores, colaboradores y potenciales clientes. La asistencia a estas actividades debe contar con una planeación previa, en donde los emprendedores preparen sus productos para mostrar, realicen un “pitch” o discurso corto de su negocio, establezcan las metas para la actividad en la que prefieran participar, y analicen los contactos y gestionen previamente las citas.



Para una revisión de la Guía de elaboración de un discurso corto o “Pitch”, se debe consultar la herramienta # 60.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 52 Página 10 de 10	 Guía para el Desarrollo de Sesiones de Puesta en Marcha y Fortalecimiento	 
Para uso de: Asesores CCF		
Objetivo	Orientar al asesor para desarrollar las sesiones de la actividad de Puesta en Marcha y Fortalecimiento.	

Recomendaciones para participar en actividades comerciales :

- ✓ Planear y aprovechar el espacio físico destinado para mostrar o probar el producto
- ✓ Permitir que el comprador conozca el producto y tenga la experiencia de consumirlo o utilizarlo
- ✓ Planear un discurso corto, de no más de 1 minuto, donde se incluya una descripción del producto, el problema que resuelve, como lo resuelve (solución), el mercado objetivo (nicho), como el producto es mejor que la competencia, y la historia de cómo el emprendedor llevo a cabo esa idea (generar una conexión con el comprador o inversionista)
- ✓ Enfocarse en generar negocios y contactos
- ✓ Prepare tarjetas de presentación con datos de contacto completos
- ✓ Tener un resumen financiero que incluya presupuesto, costos, precios detallados para diferentes cantidades de producto y la rentabilidad generada por el negocio.
- ✓ Preparar una base de datos con todos los posibles clientes o colaboradores
- ✓ Hacer seguimiento a los contactos y responder a todas sus preguntas de forma oportuna

Por otra parte, se recomienda al asesor de Puesta en Marcha, acompañar al emprendedor en la gestión del proceso de negociación y cierre. En particular, este acompañamiento representa un valor agregado a los servicios tradicionales cuyo alcance se concentra en el establecimiento del primer contacto entre las partes. Este servicio debe estar alineado con el desarrollo de habilidades de negociación y persuasión. La intención debe ser la definición y puesta en marcha de una estrategia que permita concretar al comprador y garantizar la venta.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE			
Herramienta # 53 Página 1 de 2		Guía de Estándares Internacionales	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios			
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario acerca de los Estándares Internacionales más relevantes para Colombia		



¿Qué son los estándares internacionales?

Usualmente los productores agrícolas deben cumplir con determinados estándares de origen público o privados relacionados con principios de calidad, salud, ambiente y ética, entre otros. La mayoría de estos sellos promueven un desarrollo sostenible, comercio justo, y la responsabilidad social en diferentes productos, y facilita a pequeños productores la posibilidad de acceso al mercado para la comercialización de sus productos. Las decisiones de certificación son hechas por el certificador, en base al cumplimiento de los criterios revisados en las auditorías llevadas a cabo por este.

Con base en el mercado definido y la cadena de valor en la cual el emprendedor opera, el alcance del acompañamiento debe ser la identificación de los estándares requeridos y la estructuración de mecanismos para su cumplimiento. Estos mecanismos se deben conciliar y ajustar con la estrategia de Puesta en marcha para la inclusión en el mercado elegido.

Algunos de los sellos más representativos a nivel internacional y nacional son los siguientes:



Estándares internacionales más relevantes para el caso de Colombia

COMERCIO JUSTO

- ✓ Roundtable for Sustainable Palm Oil
- ✓ Plataforma para el Arroz Sustentable
- ✓ Fair Trade
- ✓ Fairtrade Max Havelaar
- ✓ Fairtrade USA
- ✓ Forrest Garden Products
- ✓ World Fair Trade Organization

DESARROLLO SOSTENIBLE

- ✓ Rainforest Alliance
- ✓ UTZ Certified
- ✓ 4C Association

La intención del servicio debe ser la orientación de los emprendedores para la aplicación de dichos estándares:



Paso 1 – Investigar

De acuerdo con el producto y mercado elegidos, se debe investigar cuál es el estándar internacional aplicable. La mayoría de estándares internacionales tienen una página web para la consulta de los requisitos.



Paso 2 – Estrategias

Formular una estrategia y un cronograma para la implementación de los estándares. Para esto se debe dar a conocer el estándar dentro del negocio, nombrar a un encargado de la implementación, realizar un análisis de la situación actual, e implementar paso a paso cada requisito. Por lo general los estándares internacionales tienen disponibles guías de requisitos e implementación.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 53 Página 2 de 2	 Guía de Estándares Internacionales	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Orientar al asesor y al beneficiario acerca de los Estándares Internacionales más relevantes para Colombia	



Paso 3 – Auditorias

Prepararse para las auditorias. En las auditorias se evidencia el cumplimiento de los requisitos y buenas prácticas, se da el visto bueno y se evalúan los riesgos de no cumplimiento.



Paso 4 – Certificación

Una vez revisado el cumplimiento completo de los requisitos, el organismo certificador del estándar en cuestión, procederá a otorgar la certificación y correspondiente sello de comercialización.



COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 54 Página 1 de 2	 Guía de elaboración de un Discurso Corto o “Pitch”	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al usuario para elaborar discursos cortos o “pitch” de su emprendimiento en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.	



¿Qué es un discurso corto o “Elevator pitch”?

Un discurso corto o “pitch” es una presentación corta, precisa y atractiva en la que se transmite la idea de negocio, producto o servicio a un público determinado. El inglés término “elevator pitch” describe una situación en la que, en lo que dura un viaje en ascensor (menos de 2 minutos), se debe despertar el interés del interlocutor por la idea de negocio o producto.

El público puede ser diverso, desde un inversor, un cliente potencial o un posible colaborador. Por eso es clave saber cuál es la finalidad del discurso y a quien va dirigido. Esta presentación es un proceso clave, que implica abandonar la “zona de confort” y adquirir probablemente nuevas habilidades. Además, la respuesta del público no siempre será la que se espere y seguramente, surgirán inquietudes. Por tanto, es pertinente estar preparado para resolver dudas.



Claves de la actitud del expositor del discurso:

- ✓ Mostrar confianza en sí mismo
- ✓ Poder generar síntesis de las ideas
- ✓ Mostrar una posición de liderazgo
- ✓ Tener la habilidad de capturar reacciones inmediatas
- ✓ Tener buena capacidad de comunicación
- ✓ Mostrar que el producto o idea ofrecen diferenciación
- ✓ Mostrar empatía con el público
- ✓ Saber manejar el contexto
- ✓ Saber manejar el tiempo
- ✓ Tener un buen tono de voz
- ✓ Prepararse de acuerdo al interlocutor (no es lo mismo vender el producto a un cliente, que buscar financiación con un inversor)
- ✓ Conocer muy bien el producto, proyecto, idea de negocio, e información financiera del proyecto de forma que se pueda responder a cualquier pregunta inesperada.
- ✓ Mostrar naturalidad. La clave es preparar el discurso, no memorizarlo.
- ✓ Es importante hacer el discurso de tal forma en la que muestres que estas narrando una historia. Esto es importante para cautivar al público y que este no se distraiga con una exposición plana y aburrida.
- ✓ Tener paciencia. Si la respuesta es un no, se deben buscar otras opciones.

Se debe analizar el elevator pitch e intentar averiguar qué ha fallado.

COMPONENTE DE PROMOCIÓN DEL EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EN MARCO DEL MECANISMO DE PROTECCIÓN AL CESANTE		
Herramienta # 54 Página 2 de 2	 Guía de elaboración de un Discurso Corto o “Pitch”	 
Para uso de: Asesores CCF y Beneficiarios		
Objetivo	Este documento pretende orientar al usuario para elaborar discursos cortos o “pitch” de su emprendimiento en el Componente de Promoción del Emprendimiento y Desarrollo Empresarial Del Mecanismo de Protección al cesante.	

Pasos esenciales para la realización un buen pitch



Paso 1 – Definir el producto o idea de negocio

En este paso es importante responder a tres preguntas:

- ¿Qué problema o necesidad va a satisfacer el producto o servicio?
- ¿Cómo lo va a satisfacer el producto o servicio esa necesidad?
- ¿Quién va a utilizar el producto o servicio?



Paso 2 – Cuenta tu experiencia como creador del proyecto

En este paso es necesario contar quién eres y tu experiencia. La clave de este paso es buscar una conexión con el público, que se familiaricen contigo y tu producto.

- ¿Cómo se conecta tu proyecto de emprendimiento con tu proyecto de vida?
- ¿Quién eres?
- ¿Por qué eres el indicado para llevar este proyecto al éxito?
- ¿Qué necesitas para triunfar?



Paso 3 – Explica tu modelo de negocio

En este paso es necesario dejar claro que es lo que diferencia tu producto o servicio de los demás en el mercado.

- ¿Qué te hace distinto?
- ¿Cómo vas a ganar dinero?
- ¿Qué tan grande es el mercado al que te diriges?
- ¿Cómo vas a recuperar tu inversión y cuándo?



Paso 4 – Cuenta tus éxitos

En este paso debes contar tus éxitos en los negocios. Si la empresa tiene algún tiempo operando, cuéntale al público tu experiencia, logros alcanzados y proyectos a futuro.