



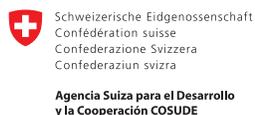
Programa modular
por competencia laboral

Emprendedor auto empleado



Código: 1211006

Grupo primario: **Directores de servicios de empresas**



PROGRAMA MODULAR POR COMPETENCIA LABORAL DEL “EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO”

Honduras

Programa Modular Por Competencia
Laboral del “Emprendedor Auto empleado” 1ra. Edición,
INFOP - CADERH - PROJOVEN - FOPRONH
Tegucigalpa, agosto 2015.
Pág. 38 (“Emprendedor Auto empleado”)

AUTORIDAD INSTITUCIONAL

Juan Diego Zelaya
Director Ejecutivo

EQUIPO DE TRABAJO
Dirección Técnica
Edgardo Valenzuela
Jefe del Departamento Docencia

Victor Leonardo López
Coordinador de Diseño Curricular de CADERH
Geefry Manuel Lardi
Asesoría Técnica Metodológica de CADERH

COMISIÓN TÉCNICA
Fany Gabriela Zavala
Josué Trinidad Duron
Rosmery Yasmín Martínez
Marlon Daniel Pérez
Carlos Alberto Mendoza
Israel Escoto Ávila
Wendolyn Andrea García
Yuri Martínez
Samuel Padilla
Lester Humberto Núñez
Luis Miguel Cardona
Glenda Xiomara Vaquedano
Emprendedores Auto Empleados

Amílcar Carrasco
Javier Maldonado
CENET

Asistencia Técnica
Proyecto FOPRONH / GIZ
Hans Auer

Christoph Thalmair
Paola Cartagena
Asistencia Técnica
Proyecto PROJOVEN / SWISSCONTACT
Alfredo Astorga
Susana Ferrera

Consultora
Carmen Molina

Transcripción
Victor Leonardo López
Geefry Manuel Lardi

Derechos reservados a favor del Proyecto FOPRONH y el Proyecto PROJOVEN.

Copyright
2015 (PROJOVEN - FOPRONH - INFOP-UDC)
Tegucigalpa, M.D.C., Honduras, C. A.

Los interesados pueden reproducir parte de esta publicación a condiciones de que citen la fuente de origen.
En lo referente a la reproducción total o traducción de dichas publicaciones, deberá dirigirse la correspondiente
solicitud a INFOP, Apartado Postal 3235, Tegucigalpa, M.D.C.

Por ser un documento didáctico, es recomendable comprender el uso e interrelación de los elementos que lo integran
Las publicaciones del INFOP pueden obtenerse en sus Oficinas, en los diferentes lugares donde estas funcionan



AUTORIZACIÓN

El Instituto Nacional de Formación Profesional a través de la División Técnico Docente, por medio de la presente AUTORIZA la emisión y uso del presente **PROGRAMA MODULAR POR COMPETENCIA LABORAL DEL “EMPREENDEDOR AUTO EMPLEADO”** cuyo contenido técnico cuenta con los conocimientos de los expertos y técnicos de la ocupación y con los elementos que señala la metodología del Diseño Curricular, dándole una vigencia de tres (3) años.

En fe de lo cual firmo y sello a los quince días del mes de septiembre del dos mil quince.

EDGARDO VALENZUELA TORRES
Jefe del Departamento de Docencia

AGRADECIMIENTO

Agradecemos a la COOPERACIÓN SUIZA EN AMÉRICA CENTRAL y a la COOPERACIÓN ALEMANA, quien a través del Proyecto **PROJOVEN SWISSCONTAC** y el Proyecto **FOPRONH**, han brindado el apoyo necesario para la elaboración del Programa Modular con enfoque por competencia laboral, en la ocupación del “**EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO**”.

Así mismo se agradece el apoyo del CENET y la participación de los Emprendedores Auto Empleados por sus aportes en base a su experiencia para la elaboración del Programa Modular.

Emprendedores Auto Empleados Tegucigalpa: La bodeguita condimentos / pimentero, Andrea’s Shop, Yuri’m Fashion, Speed Security y Cueros Humber’t.

Emprendedores Auto Empleados Comayagua: Mina Digital, COMECO, Perfec Salón y Barber Shop, Carpintería el Buen Pastor, Panificadora Palacios e Innovacell

Esperamos seguir contando con su valiosa y oportuna cooperación, para el desarrollo y engrandecimiento del país.

INDICE

	Págs. No.
I. Introducción	5
II. Información general	6
III. Perfil profesional	7 - 8
IV. Contenido modular	9
V. Itinerario	10
VI. Mapa del Programa Modular	11
VII. Cuadro diseño	12 – 28
VIII. Estrategias metodológicas	29
IX. Requerimientos del curso	30
X. Anexos	31
XI. Disposiciones didácticas de aplicación del Programa Modular de “Emprendedor Auto Empleado”	32 – 33
XII. Glosario de términos	34– 36
Listas maestras de equipo, herramientas y materiales	37 - 38

I. INTRODUCCIÓN

El presente documento contiene los lineamientos técnicos pedagógicos por competencia laboral, a seguir en los procesos de formación y capacitación del recurso humano, que demanda el sector productivo en grupo primario Directores de Servicios de Empresas, en la ocupación del **Emprendedor Auto empleado**.

El proceso de Diseño Curricular, ha consolidado este diseño tomando como referente el perfil Ocupacional resultado del análisis ocupacional participativo (AOP), que fue elaborado en base a la consulta que se realizó con personal del área, quienes por su experiencia han hecho aportes técnicos importantes para el Programa Modular.

El Programa Modular Currículo está desglosado en un módulo de instrucción representativo de la unidad de competencia, que deberán alcanzar al final del proceso de enseñanza-aprendizaje.

La vigencia de este documento será de tres (3) años hasta que sea actualizado o se sustituya por otro con autorización del INFOP.

II. INFORMACIÓN GENERAL

- A. Sector: **Comercio y Servicios**
- B. Grupo Primario: **Directores de Servicios de Empresas**
- C. Ocupación: **Emprendedor Auto empleado**
- D. Requisitos:
- Saber leer y escribir.
 - Cálculo básico.
 - Dominio de un oficio o una ocupación o formación en un área técnica.
 - Edad de 16 años en adelante.
 - Haber aprobado el proceso de selección establecido.
- E. Formas de entrega:
- Formación por Competencia
 - Certificación de competencias
 - ✓ Presencial
 - ✓ Alternancia
 - ✓ Individualizada
- F. Duración : **68:00 HORAS TOTALES**
- G. Módulos: **M-01 EMPRENDIENDO TU NEGOCIO**

III. PERFIL OCUPACIONAL POR COMPETENCIA LABORAL DEL EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO

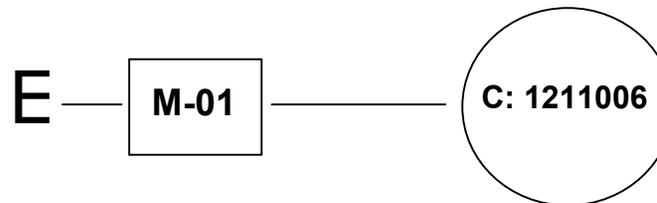
- A. Sector: **Comercio y Servicios**
- B. Grupo Primario: **Directores de Servicios de Empresas**
- C. Código: **C:1211006**
- D. Ocupación: **Emprendedor Auto empleado**
- E. Competencia General: Generar ideas para el emprendimiento y organización de su propia negocio, mediante la oferta de su producto o servicio según las necesidades del mercado.
- F. Elementos de Competencia:
- Identificar sus características y habilidades personales emprendedoras para generar una idea de negocio identificando que tipo de producto o servicio ofrecerá al mercado.
 - Identificar el mercado o población específica a la que va dirigido el producto o servicio de calidad tomando en cuenta el valor agregado que se ofrece al Mercado.
 - Identificar los costos y flujo de caja (presupuestos), así como la inversión y fuente de financiamiento que se requieren para tomar la decisión de emprender un negocio.
 - Administrar los recursos del negocio registrando los ingresos y egresos para adquirir insumos o materias primas del negocio en periodos de tiempo establecidos.
 - Aplicar técnicas y estrategias de ventas que le permitan vender o comercializar su producto o servicio en el mercado para obtener ganancias.
 - Identificar las ventajas de registrar y solicitar permisos para la legalización del negocio mediante la orientación legal.

III. PERFIL OCUPACIONAL POR COMPETENCIA LABORAL DEL EMPREENDEDOR AUTO EMPLEADO

- H. Evidencias Socio-Afectivas:
- Responsable
 - Ordenado
 - Puntual
 - Dispuesto al trabajo
 - Colaborador
 - Comunicativo
 - Innovador
 - Comprometido
 - Solidario
 - Respetuoso
 - Proactivo
- I. Certificación: Se les otorgara un certificado de participación a los beneficiarios que aprueben satisfactoriamente el módulo.
- J. Perfil profesional y Académico del instructor del Currículo.
- Nivel Académico:** Técnico, Educación secundaria completa y dominio de los conocimientos del proceso formativo.
- Como Docente:** Tener formación metodológica, experiencia como docente en formación profesional y haber recibido un proceso de inducción sobre el proceso formativo.
- Experiencia Profesional:** 3 años mínimo y tener experiencia empresarial como auto empleado o empresario

IV. CONTENIDO MODULAR		
MODULO	EMPRENDIENDO TU NEGOCIO	TIEMPO HORAS
UD-01	IDENTIFICANDO LA IDEA DE NEGOCIO <ul style="list-style-type: none"> - Características personales - Habilidades básicas para emprender - El emprendedor como líder - La generación de ideas - Creatividad e innovación - Búsqueda y análisis de información - Producto o servicio - Toma de decisiones. 	
	TOTAL	16:00
UD-02	ANALIZANDO EL MERCADO <ul style="list-style-type: none"> - Segmentación del mercado - Características de los producto o servicio - Los precios - Punto de venta y canal de distribución - La promoción de un producto o servicio. 	
	TOTAL	14:00
UD-03	EMPRENDIENDO EL NEGOCIO <ul style="list-style-type: none"> - Costos y flujo de caja - Fijación de precios - Inversión y financiamiento - ¿Qué voy a hacer? 	
	TOTAL	17:00
UD-04	ADMINISTRACIÓN DE LOS RECURSOS <ul style="list-style-type: none"> - Control de ingresos y egresos - Compras e inventarios 	
	TOTAL	7:00
UD-05	VENTA Y PROMOCIÓN <ul style="list-style-type: none"> - La atención y servicio al cliente - Promoción de mi producto - Las nuevas tendencias de los productos o servicios 	
	TOTAL	9:00
UD-06	ASUNTOS LEGALES DEL NEGOCIO <ul style="list-style-type: none"> - Registros - Permisos - Orientación legal 	
	TOTAL	5:00
TOTAL HORAS DE FORMACIÓN		68:00

**V. ITINERARIO DE FORMACIÓN
 PROFESIONAL DEL EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO**

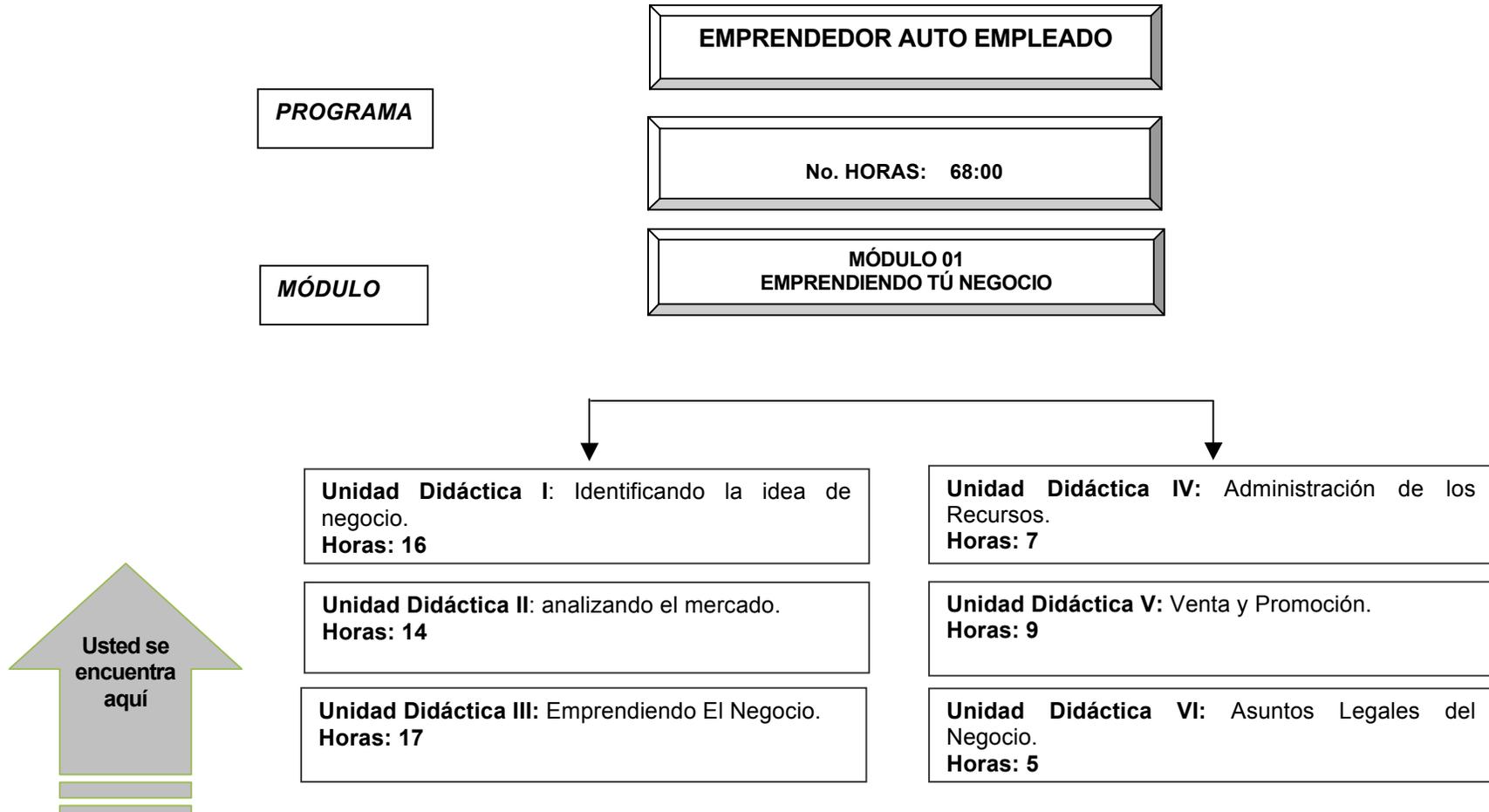


CÓDIGO	OCUPACIÓN
C:1211006	EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO

MODULO	NOMBRE
M-01	EMPRENDIENDO TU NEGOCIO

SIMBOLOGÍA	DESCRIPCIÓN
E	Entrada
□	Módulo
○	Salida Plena
◌	Salida Parcial
—	Ruta de Formación
- - - - -	Nivel de Complejidad

VI. MAPA DEL PROGRAMA MODULAR



VII. CUADROS PROGRAMAS

DISEÑO CURRICULAR DE LA CALIFICACIÓN

DATOS GENERALES DE LA CALIFICACIÓN

Código: C:1211006

Título: EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO

Objetivo de la calificación:

Desarrollar su propio negocio generando ingresos, mediante la oferta de su producto o servicio adecuado a las necesidades del mercado.

Perfil de salida:

Se podrá desempeñar como dueño de su propio negocio aplicando las competencias básicas generando su propio ingreso mediante la oferta de productos o servicios de calidad.

Requisitos de entrada:

Edad de 16 años,
Saber leer y escribir.
Cálculo básico.
Dominio de un oficio o una ocupación o formación en un área técnica

Duración: 68 Horas

Horas Teóricas: 26 Horas

Horas Prácticas: 42 Horas

Fecha de aprobación: septiembre 2015

Tiempo de Revisión: 3 año

Fecha de Publicación: septiembre 2015

No. de revisión: 1 era

Tipo de Calificación:

Nacional

Sector:

Comercio y Servicios

Grupo Primario:

Directores de Servicios de Empresas

Código:

M-01

Módulos que conforman la calificación: 01

Emprendiendo Tu Negocio

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO				
Objetivo general del módulo:	Al finalizar el modulo el / la participante será competente en: Generar ideas para el emprendimiento y organización de su propia negocio, mediante la oferta de su producto o servicio según las necesidades del mercado.					
Prerrequisitos :	Edad de 16 años, saber leer y escribir, cálculo básico y dominio en un oficio o una ocupación o formación en un área técnica y haber aprobado el modulo anterior.					
Duración en horas del módulo:	68:00 HORAS	Horas Teóricas: 26 horas		Horas Prácticas: 42 horas		
Unidad Didáctica: 01	Identificando la idea de negocio					
Objetivo de la unidad didáctica:	Al finalizar la unidad didáctica los / las participantes serán competentes en: Identificar sus características y habilidades personales emprendedoras para generar una idea de negocio identificando que tipo de producto o servicio ofrecerá al mercado.					
Tiempos propuestos: 16:00 horas	Horas Teóricas: 8 horas		Horas Prácticas: 8 horas			
CONTENIDOS						
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P
Identificar sus características personales que le permitan conocerse a sí mismo.	01. CARACTERÍSTICAS PERSONALES <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué son las características personales? ¿Cuáles son mis características personales? ¿Qué quiero llegar a ser en el futuro? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar cuáles son las características personales. Definir sus metas. Realizar socio drama para determinar las características personales que posee. 	<ul style="list-style-type: none"> Realista: Es realista al identificar sus características personales. Seguro: Demuestra seguridad en identificar sus características personales. 	<ul style="list-style-type: none"> Elabora una definición de sí mismo. Esquematiza sus habilidades personales. Enlista sus metas a futuro 	1	1

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO					
Unidad didáctica: 01		Identificando la idea de negocio					
		CONTENIDOS				HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Identificar sus habilidades emprendedoras y el tipo de formación que requiere para ofrecer un producto o servicio.	02. HABILIDADES BÁSICAS PARA EMPRENDER <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué puedo hacer? ¿Qué puedo ofrecer al mercado? ¿Qué necesito saber para ofrecer un producto o servicio? ¿Qué tipo de formación necesito para ofrecer un producto o servicio? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar sus habilidades emprendedoras. Establecer el tipo de formación que requiere para ofrecer un producto o servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Organizado: Es organizado al esquematizar sus habilidades emprendedoras. Proactivo: Muestra interés y motivación para identificar qué tipo de formación requiere. 	<ul style="list-style-type: none"> Esquematiza sus habilidades emprendedoras. Determina el tipo de formación que requiere para ofrecer su producto o servicio al mercado. 	1	1	
Determinar las características de un emprendedor líder.	03. EL EMPRENDEDOR COMO LÍDER <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es un emprendedor? La personalidad del emprendedor ¿Qué significa ser líder? El emprendedor como líder. ¿Cuáles son las características de un emprendedor líder? <ul style="list-style-type: none"> - Buscar el éxito - Tengo iniciativa - Soy creativo - El trabajo en equipo - La autoestima - ¿Me apasiono en lo que hago? 	<ul style="list-style-type: none"> Definir que es un emprendedor líder. Describir las características del emprendedor líder en función de sus características personales. Realizar socio drama de las características personales del emprendedor. 	<ul style="list-style-type: none"> Analítico: Demuestra su capacidad de análisis en la identificación del perfil del emprendedor. Activo: Participa activamente en el socio drama a desarrollar. 	<ul style="list-style-type: none"> Define que es un emprendedor líder. Compara sus características personales con las características del emprendedor líder. 	1	1	

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01 Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO							
Unidad Didáctica: 01		Identificando la idea de negocio				HORAS	
CONTENIDOS						HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Identificar una idea de negocio para satisfacer las necesidades en un mercado mediante la venta de un producto o servicio.	04. LA GENERACIÓN DE IDEAS <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es una idea de negocio? Importancia de una idea de negocio. Ventajas que ofrece una idea de negocio. Métodos para generar ideas de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar el método idóneo para expresar una idea de negocio. Identificar una idea de negocio en base a sus habilidades personales. 	<ul style="list-style-type: none"> Organizado Es organizado al identificar una idea de negocio. Creativo: Es creativo al momento de definir su idea de negocios. 	<ul style="list-style-type: none"> Determina una idea de negocio en base a sus habilidades personales. 	1	1	
Fomentar la creatividad e innovación al identificar una idea de negocio.	05. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es la creatividad? La importancia de ser creativos al identificar una idea de negocio. ¿Qué es la innovación? La importancia de ser innovador al identificar una idea de negocio. Los beneficios de la creatividad y la innovación en la identificación de una idea de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar a través de un socio drama los beneficios que ofrece la creatividad y la innovación en una idea de negocio. Implementar la creatividad y la innovación en la idea de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Creativo: Demuestra originalidad al identificar una idea de negocio. Innovador: es innovador al identificar una idea de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Aplica su creatividad e innovación al identificar una idea de negocio. 	1	1	

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO					
Unidad didáctica: 01		Identificando la idea de negocio					
CONTENIDOS						HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Fomentar la búsqueda y análisis de información que está orientada a una idea de negocio para ofrecer un servicio creativo e innovador.	06. BÚSQUEDA Y ANÁLISIS DE INFORMACIÓN <ul style="list-style-type: none"> ¿Para qué realizar la búsqueda y análisis de información orientada a una idea de negocio? Importancia de buscar información creativa e innovadora para una idea de negocio. ¿Dónde buscar información? ¿Cómo buscar información? ¿Cómo analizar la información encontrada? 	<ul style="list-style-type: none"> Describir la importancia de la búsqueda y análisis de información orientada a la idea del negocio. Buscar información creativa e innovadora para la idea del negocio. Analizar la información encontrada para la idea de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Demuestra una actitud investigativa para la búsqueda de información para la idea de negocio. Organizado: Es organizado al buscar y analizar la información para la idea de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Busca y analiza información orientada a la idea de negocio. 	1	1	
Determinar el producto o servicio que se puede ofrecer al mercado.	07. PRODUCTO O SERVICIO <ul style="list-style-type: none"> Definición de producto Características de un producto Definición de servicio Características de un servicio ¿Qué producto o servicio se puede ofrecer? ¿Por qué ofrecer un producto o servicio en el mercado? 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar las características del producto o servicio en la idea de negocio. Determinar el producto o servicio a ofrecer en la idea de negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Seguridad: Demuestra seguridad al determinar el producto o servicio que ofrecerá. Analítico: Demuestra su capacidad de análisis en la identificación de las características del producto o servicio que ofrecerá. 	<ul style="list-style-type: none"> Determina qué producto o servicio ofrecerá en la idea de negocio. Define las características del producto o servicio a ofrecer en la idea de negocio. 	1	1	

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01 Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO							
Unidad Didáctica: 1		Identificando la idea de negocio					
CONTENIDOS						HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Definir la importancia de la toma de decisiones para ofrecer su producto o servicio al mercado en función de los intereses y posibilidades personales.	08. TOMA DE DECISIONES <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es una decisión? • ¿Por qué tomar decisiones? • ¿Cuáles son mis intereses? <ul style="list-style-type: none"> - Trabajar - Estudiar - Poner un negocio • ¿Cuáles son mis posibilidades? <ul style="list-style-type: none"> - Oportunidades de empleo - Oportunidades de estudio - Oportunidades de poner un negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Identificar las razones para tomar decisiones. • Determinar intereses personales. • Definir cuáles son las posibilidades de éxito. • Tomar la decisión de la implementación de su idea de negocio con base en sus propios intereses y capacidades. 	<ul style="list-style-type: none"> • Analítico: Aplica el análisis en la resolución del estudio de caso para la toma de decisiones. • Visionario: Demuestra una visión a futuro tomando en cuenta sus intereses personales. 	<ul style="list-style-type: none"> • Explica la importancia de tomar decisiones. • Toma la decisión de implementar una idea de negocio o no. 	1	1	

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO				
Unidad Didáctica: 02	Analizando el Mercado					
Objetivo de la unidad didáctica:	Al finalizar la unidad didáctica los / las participantes serán competentes en: Identificar el mercado o población específica a la que va dirigido el producto o servicio de calidad tomando en cuenta el valor agregado que se ofrece al mercado.					
Tiempos propuestos: 14:00 horas	Horas Teóricas: 5 hora		Horas Prácticas: 9 horas			
CONTENIDOS					HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P
Establecer mecanismos de segmentación del mercado para determinar las características de la población meta.	01. SEGMENTACIÓN DEL MERCADO <ul style="list-style-type: none"> Definición de mercado ¿por que segmentar el mercado? ¿Quiénes serán los clientes? ¿Qué buscan los clientes en los productos o servicios? ¿Cuáles son características de los clientes que adquirirán los productos o servicios? 	<ul style="list-style-type: none"> Segmentar el mercado meta de los clientes potenciales del negocio. Determinar el mercado meta con base al producto o servicio ofrecido. Investigar las características de los clientes de su producto o servicio que se encuentra en el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Demuestra una actitud investigativa para determinar una segmentación de mercado. Analítico: Demuestra su capacidad de análisis para segmentar el mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Establece las características de los clientes. Determina los posibles clientes o consumidores de un producto o servicio propuesto (mercado meta). 	1	2
Determinar el tipo de producto o servicio que él desea ofrecer al mercado.	02. CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTO O SERVICIO <ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo identificar las características del producto o servicio a ofrecer? ¿Qué necesidades satisface el producto o servicio propuesto? Beneficios que aporta mi producto o servicio al consumidor 	<ul style="list-style-type: none"> Establecer las características del producto o servicio que desea ofrecer al mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Analítico: Demuestra capacidad de análisis al determinar el producto o servicio que se desea ofrecer al mercado. Seguro: Demuestra seguridad al determinar las características del producto o servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Define el producto o servicio que desea ofrecer al mercado Establece los beneficios que ofrece el producto o servicio a los consumidores. 	1	1

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01 Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO							
Unidad Didáctica: 02		Analizando el Mercado					
CONTENIDOS						HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Establecer precios competitivos para el producto o servicio.	03. LOS PRECIOS <ul style="list-style-type: none"> Definición de precio. ¿Por qué es necesarios determinar los precios? Factores que determinan el precio del producto o servicio que se ofrecerá al mercado. Identifica los precios de los productos o servicios de los posibles competidores de la zona. Como determino precios de un producto o servicio. La flexibilidad de los precios. 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar los factores que influyen en el precio de productos o servicio que se ofrecerá al mercado. Investigar los precios de los productos o servicios de los posibles competidores de la zona. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Indaga sobre los precios de los productos o servicios de los competidores. Analítico: Analiza los precios del mercado para fijar los precios de su producto o servicio 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza los precios de los productos o servicios de los posibles competidores de la zona. 	1	2	
Determinar el punto de venta y el canal de distribución del producto o servicio del negocio.	04. PUNTO DE VENTA Y CANAL DE DISTRIBUCIÓN <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es plaza o punto de venta? ¿Por qué es importante determinar una plaza o punto de venta? ¿Qué es la distribución? Importancia de la distribución ¿Qué es un canal de distribución? Tipos de canales de distribución. ¿Cómo establecer mi canal de distribución? 	<ul style="list-style-type: none"> Investigar los canales de distribución que utiliza la competencia en base al producto o servicio que ofrecen. Determinar el punto de venta y el canal de distribución del producto o servicio ofrecidos al mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Indaga sobre procesos de distribución de productos o servicios. Organizado: Es organizado al establecer su mecanismo de distribución. 	<ul style="list-style-type: none"> Determina el proceso de distribución de productos o servicios de un negocio. Establece el punto de venta de un producto o servicio. Establece el canal de distribución más adecuado para un producto o servicio. 	1	2	

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01 Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO							
Unidad Didáctica: 02		Analizando el Mercado					
CONTENIDOS						HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Seleccionar estrategias de promoción para la venta de un producto o servicio.	05. LA PROMOCIÓN DE UN PRODUCTO O SERVICIO. <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es la promoción? La importancia de la promoción. ¿Qué es una estrategia de promoción? ¿Cuáles son las herramientas para promocionar los productos y servicio de un negocio? <ul style="list-style-type: none"> Uso de las redes sociales para promocionar un negocio, producto o servicio. ¿Cómo establecer mis estrategias de promoción? 	<ul style="list-style-type: none"> Identificar las herramientas en la promoción de un producto o servicio. Investigar las estrategias de promoción que utiliza la competencia para promocionar un producto o servicio en el mercado. Establecer estrategias para la promoción de su producto o servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Indaga sobre las estrategias de promoción en el mercado. Analítico: Analiza el estudio de caso para su desarrollo. 	<ul style="list-style-type: none"> Determina las herramientas a utilizar en la promoción de un producto o servicio. Establece la importancia de promocionar su producto o servicio en el mercado Establece una estrategia de promoción de su producto o servicio en el mercado. 	1	2	

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO				
Unidad Didáctica: 03	Emprendiendo el Negocio					
Objetivo de la unidad didáctica:	Al finalizar la unidad didáctica los / las participantes serán competentes en: Calcular los costos y elaborar flujos de caja (presupuestos), así como determinar la inversión y fuente de financiamiento que se requieren para tomar la decisión de emprender un negocio.					
Tiempos propuestos: 17:00 horas	Horas Teóricas: 5 horas		Horas Prácticas: 12 horas			
CONTENIDOS					HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P
Calcular costos y flujo de caja para la producción de su producto o servicio.	01. COSTOS Y FLUJO DE CAJA <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es un costo? Costo fijo y costo variable Sueldo propio Métodos para calcular los costos. ¿Qué es un flujo de caja? ¿Qué es un ingreso? ¿Qué es un egreso? ¿Qué es una ganancia? ¿Cómo determino el porcentaje de ganancia de mi producto o servicio? 	<ul style="list-style-type: none"> Determinar los costos de su producto o servicio a ofrecer en un mercado. Elaborar el flujo de caja para su producto o servicio a ofrecer. 	<ul style="list-style-type: none"> Es responsable: Cumple con las actividades correspondientes. Organizado: Es organizado al momento de determinar los costos de su producto o servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Calcula los costos y el flujo de caja de su producto o servicio a ofrecer al mercado. 	2	6
Establecer precios competitivos de un producto o servicio para obtener ganancias.	02. FIJACIÓN DE PRECIOS <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es el precio de venta de un producto o servicio? ¿Cómo determinar el precio de venta de productos o servicio? <ul style="list-style-type: none"> Precio de los competidores Costo de fabricación: materia prima, servicios públicos, mano de obra, etc. Porcentaje de utilidad (Margen de ganancia) 	<ul style="list-style-type: none"> Analizar los precios de venta de los productos o servicios de la competencia. Desarrollar un estudio de caso para determinar el precio de venta de su producto o servicio a ofrecer. Establecer el precio de venta de su producto o servicio a ofrecer al mercado. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Indaga sobre los precios en el mercado. Analítico: Es analítico al momento de identificar los factores que influyen en el precio. 	<ul style="list-style-type: none"> Analiza el precio de venta del producto o servicio que se desea ofrecer. Determina el precio de venta del producto o servicio que se ofrecerá al mercado 	1	3

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO					
Unidad Didáctica: 03		Emprendiendo el Negocio					
CONTENIDOS						HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Determinar la inversión y fuentes de financiamiento requerida para el funcionamiento del negocio.	03. INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es una inversión? Ventajas de la inversión ¿Cuánto tengo que invertir en el negocio? ¿Qué es un financiamiento? Tipos de financiamiento ¿Quién me presta? Fuentes de financiamiento ¿Cómo manejo un financiamiento o un crédito? ¿Qué es una tasa de interés? 	<ul style="list-style-type: none"> Investigar las fuentes de financiamiento más adecuadas para su negocio. Desarrollar un estudio de su caso para determinar la inversión y las fuentes de financiamiento para poner en marcha un negocio. Establecer la inversión y financiamiento requeridos para montar su negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Analítico: Analiza la inversión y fuente de financiamiento requerida para el negocio. Positivo: Tiene confianza en el éxito de la inversión. 	<ul style="list-style-type: none"> Determina la inversión requerida para el negocio. Determina las posibles fuentes de financiamiento para el funcionamiento del negocio. 	1	2	
Tomar decisiones para el establecimiento de un negocio en función del producto o servicio establecido.	04. ¿QUE VOY A HACER? <ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo establecer el negocio? ¿Tengo los recursos para establecer? Ventajas de establecer un negocio ¿Qué actividades debo realizar? 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar estudio de su caso orientado en la toma de decisiones para establecer un negocio. Tomar la decisión si desea establecer el negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Decidido: Toma decisiones para establecer el negocio. Analítico: Analiza los beneficios que le traerá el establecimiento de un negocio y las posibilidades para establecerlo. 	<ul style="list-style-type: none"> Establece los pasos a seguir para poner en marcha su negocio. 	1	1	

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO				
Unidad Didáctica: 04	Administración de los Recursos					
Objetivo de la unidad didáctica:	Al finalizar la unidad didáctica los / las participantes serán competentes en: Administrar los recursos del negocio registrando los ingresos y egresos para adquirir insumos o materias primas del negocio en periodos de tiempo establecidos.					
Tiempos propuestos: 7:00 horas	Horas Teóricas: 2 hora			Horas Prácticas: 5 horas		
CONTENIDOS					HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P
Registrar los ingresos y egresos de su negocio.	01. CONTROL DE INGRESOS Y EGRESOS <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es el control de ingresos y egresos de mi negocio? ¿Cómo registrar los ingresos y egresos de su negocio? <ul style="list-style-type: none"> - Cuaderno de control de ingresos y egresos. Importancia de llevar el registro de ingresos y egresos de su negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Desarrollar un estudio de caso para registrar los ingresos y egresos de su negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Organizado: Es organizado al momento de registrar ingresos y egresos del negocio. Analítico: Analiza los datos para el cálculo de ingresos y egresos. 	<ul style="list-style-type: none"> Registra los ingresos y egresos para el manejo de los recursos de su negocio. 	1	2
Establecer mecanismos de compra de recursos o insumos para la elaboración de productos y la prestación de servicios.	02. COMPRAS E INVENTARIOS <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es una compra? ¿Qué voy a comprar? ¿Qué son las materias primas e insumos y para que se usan? ¿Cómo voy a llevar el control de compras en el negocio? <ul style="list-style-type: none"> - Manejo de inventarios por productos. ¿Qué es un proveedor? Elección de los posibles proveedores 	<ul style="list-style-type: none"> Investigar los sitios más adecuados para la compra de recursos para el negocio. Determinar procedimientos de compra que realizara en su negocio. Determinar quiénes serán sus posibles proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> Dinámico: Es activo al momento de visitar proveedores. Analítico: Es analítico al momento de seleccionar proveedores. 	<ul style="list-style-type: none"> Selecciona el proveedor para el negocio. Elabora su mecanismo de compra de recursos o insumos. Registra y actualiza los inventarios de su negocio. 	1	3

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO				
Unidad Didáctica: 05	Venta y Promoción					
Objetivo de la unidad didáctica:	Al finalizar la unidad didáctica los / las participantes serán competentes en: Aplicar técnicas y estrategias de ventas que le permitan vender o comercializar su producto o servicio en el mercado para obtener ganancias.					
Tiempos propuestos: 9:00 horas	Horas Teóricas: 3 horas			Horas Prácticas: 6 horas		
CONTENIDOS						
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	HORAS	
					T	P
Aplicar técnicas de atención y servicio al cliente en la venta de un producto o servicio.	01. LA ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es la atención y servicio al cliente? • Importancia de la atención y servicio al cliente. • Las ventajas de la atención y servicio al cliente. • Como incentivar al cliente. • Técnicas de atención y servicio al cliente. • Técnicas para la resolución de conflictos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Desarrollar socio drama para aplicar las técnicas de atención y servicio al cliente de negocio. • Investigar técnicas innovadoras de atención y servicio al cliente. • Aplicar técnicas de atención y servicio al cliente. • Aplicar técnicas para la resolución de conflictos. 	<ul style="list-style-type: none"> • Respetuoso: Demuestra respeto al momento de tratar con el cliente. • Sociable: Establece buenas relaciones con los clientes. 	<ul style="list-style-type: none"> • Aplica técnicas de atención y servicio al cliente. • Aplica técnicas de resolución de conflictos mediante un socio drama. 	1	2

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01 Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO								
Unidad Didáctica: 05		Venta y Promoción				HORAS		
		CONTENIDOS						
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P		
Aplicar herramientas tecnológicas de información y comunicación para promocionar los productos o servicios en el mercado	<p>02. PROMOCIÓN DE MI PRODUCTO</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Cómo voy a promocionar mi producto? ¿Por qué es importante realizar la promoción de los productos y servicios? ¿Qué herramientas puedo utilizar? <ul style="list-style-type: none"> - Promoción tradicional (publicidad de boca en boca, brochure, hojas volantes). - Redes sociales (Facebook, Twitter, Instagram, Pinterest, etc.) ¿Qué herramienta favorece la promoción de mi producto o servicio? ¿Cómo elaborar el mensaje para el mercado? 	<ul style="list-style-type: none"> Definir el canal de promoción para el producto o servicio del negocio. Desarrollar estudio de caso para implementar las herramientas tecnológicas para promocionar su producto o servicio. Investigar las técnicas de promoción del producto o servicio que aplican los competidores. 	<ul style="list-style-type: none"> Analítico: Analiza el tipo de herramientas tecnológicas para promocionar su producto o servicio. Innovador: Es innovador al utilizar las herramientas tecnológicas para promocionar el producto o servicio. 	<ul style="list-style-type: none"> Utiliza herramientas tecnológicas para promocionar sus productos o servicios en el mercado. 	1	2		
Explorar las nuevas tendencias que manifiesta el mercado sobre el producto o servicio que se desea ofrecer al mercado.	<p>03. LAS NUEVAS TENDENCIAS DE LOS PRODUCTOS O SERVICIOS</p> <ul style="list-style-type: none"> ¿Qué es una tendencia? La importancia de conocer las nuevas tendencias de los productos o servicios en el mercado. Identifica y analiza las nuevas tendencias de los productos y servicios ofrecidos en el mercado. ¿Cómo actualizo mi producto o servicio a las nuevas tendencias del mercado? 	<ul style="list-style-type: none"> Analizar las nuevas tendencias de los productos o servicios en el mercado. Desarrollar un estudio de caso para aplicar las nuevas tendencias de los productos o servicios en su negocio. Investigar las nuevas tendencias de los productos o servicios ofrecidos. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Indaga sobre las nuevas tendencias de los productos o servicios en el mercado. Analítico: Analiza las nuevas tendencias de los productos y servicios que ofrece. 	<ul style="list-style-type: none"> Define las nuevas tendencias del producto o el servicio ofrecido. Analiza los cambios de los productos o servicios con base a las nuevas tendencias del mercado. 	1	2		

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 01		Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO				
Unidad Didáctica: 06	Asuntos Legales del Negocio					
Objetivo de la unidad didáctica:	Al finalizar la unidad didáctica los / las participantes serán competentes en: Identificar las ventajas de registrar y solicitar permisos para la legalización del negocio mediante la orientación legal.					
Tiempos propuestos: 5:00 horas	Horas Teóricas: 3 horas		Horas Prácticas: 2 horas			
CONTENIDOS						
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	HORAS	
					T	P
Identificar los registros para la inscripción de un negocio	01. REGISTROS <ul style="list-style-type: none"> • Generalidades • ¿Qué es un registro? • La importancia de registrar un negocio. • Ventajas de registrar el negocio • Tipos de registros para la legalización del negocio. <ul style="list-style-type: none"> - Registros de inscripción - Registros de facturación 	<ul style="list-style-type: none"> • Enunciar la importancia de registrar un negocio. • Establecer la finalidad de los tipos de registros para la legalización del negocio. • Desarrollar socio drama para identificar las ventajas de tener registrado un negocio. • Investigar los tipos de registros para la legalización de un negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigativo: Indaga sobre el tipo de registros que requiere para el negocio. • Analítico: Analiza la importancia de la legalización del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clasifica los tipos de registros para la legalización de un negocio. • Analiza las ventajas de registrar el negocio. 	1	1
Identificar los permisos para la inscripción de un negocio.	02. PERMISOS <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es un permiso? • ¿Para qué solicitar un permiso? • Investiga los tipos de permisos que necesita un negocio. • Tipos de permisos <ul style="list-style-type: none"> - Permiso de operación - Permiso de instalación de rótulos - Permisos especiales 	<ul style="list-style-type: none"> • Enunciar la importancia de los permisos para el funcionamiento de un negocio. • Clasificar los tipos de permisos para establecer el negocio. • Desarrollar socio drama para identificar las ventajas de contar con los permisos de operatividad de un negocio. • Investigar los tipos de permisos para la legalización de un negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Investigativo: Indaga sobre el tipo de permisos que requiere para el negocio. • Analítico: Analiza las ventajas de solicitar permisos para el funcionamiento del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> • Clasifica los tipos de permisos para la legalización de un negocio. • Analiza las ventajas de obtener los permisos correspondientes para el funcionamiento del negocio. 	1	1

CUADRO PROGRAMA

Código del Módulo: 06 Título del Módulo de Aprendizaje: EMPRENDIENDO TU NEGOCIO							
Unidad Didáctica: 06		Asuntos Legales del Negocio					
CONTENIDOS						HORAS	
OBJETIVOS DE APRENDIZAJE	SABER	SABER HACER	SABER SER	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	T	P	
Aplicar mecanismos para la búsqueda de orientación legal para legalizar el negocio.	03. ORIENTACIÓN LEGAL <ul style="list-style-type: none"> ¿Quién me orienta? ¿Dónde tengo que ir a solicitar orientación? ¿Qué información necesito? ¿Qué tipos de registros necesito? ¿Qué tipos de permisos necesito? Ventajas de la legalización del negocio Desventajas de la legalización del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Solicitar orientación legal. Identificar los tipos de registros y permisos para legalizar un negocio. Investigar los requerimientos legales para la legalización del negocio. 	<ul style="list-style-type: none"> Investigativo: Indaga sobre el tipo de asesoría legal que requiere para el negocio. Es proactivo: Demuestra entusiasmo ante la búsqueda de asesoría legal. 	<ul style="list-style-type: none"> Define la importancia de solicitar orientación legal para la legalización de un negocio. Solicita orientación legal y los requerimientos para la legalización de un negocio. 	1	0	

VIII. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS PARA EL PLANTEAMIENTO DIDÁCTICO

1. Estrategias de enseñanza aprendizaje:

Las estrategias de enseñanza aprendizaje recomendadas para contenidos del área cognoscitiva son:

- Exposición del facilitador con intervención activa de los participantes
- Trabajos grupales e individuales
- Estudio de casos
- Socio dramas
- Procesos investigativos
- Autoevaluaciones
- Ejercicios prácticos visita a empresas
- Pasantías
- Juego de roles
- Listas de cotejo

2. Ambiente de Formación:

- Espacio pedagógico indicado, iluminación y ventilación adecuada.
- Mesas
- Silla
- Escritorio para el facilitador
- Tablero blanco o pizarrón
- Internet
- Computadoras
- Data Show

3. Para Practicas de Taller

- Ambientes con superficie mínima para 20 participantes
- Iluminación natural y artificial
- Ventilación natural o con sistema de aire acondicionado

IX. REQUERIMIENTOS DEL CURSO

1. Lista Maestra de Recursos

Herramientas y Utilería

- Lápices
- Cartulina
- Marcadores permanentes y no permanentes azul, rojo y negro
- Papel bond tamaño carta y oficio
- Tijeras
- Calculadora
- Masking tape
- Borrador para pizarra

Medios didácticos

- Pizarra
- Equipo de computación
- Data show
- Pantalla o pared adecuada para la proyección

XI. ANEXOS

DISPOSICIONES PARA LA APLICACIÓN DEL PROGRAMA MODULAR EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO

1. El Instituto Nacional de Formación Profesional (INFOP) y los Centros de Formación Profesional deben capacitar a sus instructores para implementar en todo su contenido éste diseño de formación, especialmente en aquellas áreas que no son de su dominio. Este entrenamiento estará basado en un estudio de necesidades de capacitación previamente realizado.
2. Por su organización el diseño podrá ser ofertado en diferentes formas de entrega de la formación, otorgando un certificado de participación en el INFOP, sin que se pierdan los objetivos finales.
3. Para la implementación del diseño preferiblemente se deberá realizar un diagnóstico zonal, a fin de detectar las necesidades reales de capacitación existentes, y en base a esto hacer la planificación de actividades y así asegurar el desarrollo y éxito del diseño.
4. Con el fin de formar un diseño acorde con el conocimiento y grado de experiencia que posee una persona o grupo de ellas, se practicará una prueba diagnóstica que permita utilizar el módulo completo o parte de él, de acuerdo con el principio de flexibilidad que posee el diseño.
5. Este diseño puede ser sujeto a modificaciones y ampliaciones en su contenido de acuerdo con los avances de la tecnología, pero éstas no podrán hacerse en forma unilateral por los instructores, sino de común acuerdo con la División Técnico Docente.
6. El instructor responsable de desarrollar este diseño, debe asegurarse de que todo el contenido de las unidades didácticas sea comprendido y dominado en forma correcta por los participantes, antes de pasar a las unidades didácticas siguientes y así hasta concluir el diseño.
7. Se establece un tiempo previsto para la ejecución de los contenidos, lo que no obliga al instructor a dar por terminada la formación capacitación si no tiene la garantía de que todos los participantes ha aprendido correctamente todas las unidades didácticas del diseño.
8. Para la evaluación del aprendizaje, los instructores del área en forma conjunta y con suficiente anticipación a la práctica de las pruebas, deberán elaborar los instrumentos necesarios y reales de acuerdo al tema a evaluar.

DISPOSICIONES PARA LA APLICACIÓN DEL PROGRAMA MODULAR EMPRENDEDOR AUTO EMPLEADO

9. Para que se realice correctamente el proceso de enseñanza aprendizaje y se logren los objetivos propuestos, los instructores deberán contar con todos los recursos didácticos como: pizarrón, computadora, data show, manuales de instrucción, equipo, herramientas y materiales, etc.
10. El instructor preparará un plan de trabajo en base al contenido del diseño, así como un presupuesto de los materiales necesarios para la ejecución de los trabajos prácticos de los participantes.
11. El instructor debe llevar un registro individual del avance de cada participante, por módulo, para efectos de la certificación.
12. Los contenidos modulares sujetos a cambio o sustitución de las tareas por otras, serán factibles siempre y cuando no cambie su contenido operacional y conocimientos, al efectuarse la permuta.
13. En primera instancia el jefe inmediato será el responsable de la supervisión de actividades que los instructores realicen, en la aplicación de éste diseño.
14. Para fines de control y certificación, los instructores se devienen obligados a utilizar correctamente toda la documentación técnico docente y presentarla en forma de carpeta del instructor, cuando sea requerido para ello por la autoridad competente.
15. Para un desarrollo de aprendizajes afectivos de los contenidos de este diseño curricular, se recomienda que quien lo aplique no dirija más de 20 participantes en eventos presenciales y hasta 30 en eventos semipresenciales o totalmente a distancia.

X. GLOSARIO

Amenaza: Son tendencias o eventos futuros que provocaran un severo impacto disminuyendo las ventas y utilidades, si no se da una respuesta de carácter estratégico a tiempo.

Auto empleado: Es la actividad laboral que lleva a cabo una persona que trabaja para ella misma de forma directa, ya sea en un comercio, un oficio o un negocio.

Comprar: Es la acción de obtener o adquirir, a cambio de un precio determinado, un producto o un servicio.

Creatividad: La creatividad es la capacidad de crear, de producir cosas nuevas y valiosas, es la capacidad de un cerebro para llegar a conclusiones nuevas y resolver problemas en una forma original.

Crédito: Es una operación financiera en la que una persona o entidad (acreedor) presta una cantidad determinada de dinero a otra persona (deudor).

Costo: Es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio.

Decisión: La decisión es una determinación o resolución que se toma sobre una determinada cosa.

Demanda: Se define como la cantidad y calidad de bienes y servicios que pueden ser adquiridos en los diferentes precios del mercado por un consumidor o por el conjunto de consumidores (demanda total o de mercado).

Egreso: Erogación o salida de recursos financieros, motivada por el compromiso de liquidación de algún bien o servicio recibido o por algún otro concepto aun cuando no constituyan gastos que afecten las pérdidas o ganancias.

Emprendedor: Persona que sabe descubrir, identificar una oportunidad de negocios en concreto y entonces se dispondrá a organizar o conseguir los recursos necesarios para ofrecer un producto o servicio.

X. GLOSARIO

Financiamiento: Conjunto de recursos monetarios y de crédito que se destinarán a una empresa, actividad, organización o individuo para que los mismos lleven a cabo una determinada actividad o concreten algún proyecto, siendo uno de los más habituales la apertura de un nuevo negocio.

Ingreso: Son los elementos tanto monetarios como no monetarios que se acumulan y que generan como consecuencia un círculo de consumo-ganancia.

Innovación: Es el complejo proceso que lleva las ideas al mercado en forma de nuevos o mejorados productos o servicios.

Inventario: Registro documental de los bienes y demás objetos pertenecientes a una persona física, institución o empresa.

Legalización: La legalización es un acto a través del cual algo que queda por fuera de la ley puede comenzar a ser considerado legal luego de las tramitaciones correspondientes.

Liderazgo: Define a una influencia que se ejerce sobre las personas y que permite incentivarlas para que trabajen en forma entusiasta por un objetivo común.

Mercado: Escenario (físico o virtual) donde tiene lugar un conjunto regulado de transacciones e intercambios de bienes y servicios entre partes compradoras y partes vendedoras que implica un grado de competencia entre los participantes a partir del mecanismo de oferta y demanda.

Necesidad: Sensaciones de carencia, propias de los seres humanos y que se encuentran estrechamente unidas a un deseo de satisfacción de las mismas.

Negocio: Ocupación que detenta una persona y que está encaminada a obtener un beneficio de tipo económico.

Oferta: Cantidad de bienes o servicios que los productores están dispuestos a vender a los distintos precios del mercado.

X. GLOSARIO

Oportunidad: Son tendencias o eventos que pueden llevar a la empresa a un cambio significativo incrementando las ventas y las utilidades, siempre y cuando se de una respuesta estratégica apropiada.

Precio: Pago o recompensa asignado a la obtención de un bien o servicio o, más en general, una mercancía cualquiera.

Presupuesto: Es el cálculo y negociación anticipada de los ingresos y egresos de una actividad económica (personal, familiar, un negocio, una empresa, una oficina) durante un período de tiempo.

Producto: El Producto es a algo que se ofrece a un Mercado para ser adquirido y satisfacer un deseo o necesidad.

Promoción: Es el conjunto de actividades, técnicas y métodos que se utilizan para lograr objetivos específicos, como informar, persuadir o recordar al público objetivo, acerca de los productos y/o servicios que se comercializan.

Recurso: Elementos que pueden utilizarse como medios a efectos de alcanzar un fin determinado.

Servicio: Es la o las actividades, beneficios o satisfacciones que son ofrecidos para su venta.

Tendencia: Es la manera en la cual un mercado se mueve en una dirección particular en un intervalo de tiempo.

Ventas: Es la entrega de productos o servicios a cambio de dinero.

LISTA DE MATERIALES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS A USAR

MODULO EMPRENDIENDO TU NEGOCIO

NOMBRE	ESPECIFICACIONES	UNIDAD	CANTIDAD		USO		TOTAL
			INST.	CURSO	IND.	COL.	
SEGURIDAD E HIGIENE							
Botiquín	Primeros auxilios	c/u	1	1			1
MOBILIARIO							
Escritorio	para el instructor	c/u	1	1			1
Mesas de trabajo	para los alumnos	c/u	1	5	X		5
Silla para escritorio	para el instructor	c/u	1	1			1
Pupitres	para los alumnos	c/u	1	20	X		20
Archivos	para registros	c/u	1	1	X		1
EQUIPO							
Data show	con USB incorporado	c/u	1	1		X	1
Computadora	Para 5 personas	c/u	1	5		X	5
Internet							
Impresora	laser autoalimentado de tinta	c/u	1	1		X	1
Pizarra	de formica o vidrio 8 x 15	c/u	1	1	X		1
Rotafolio		c/u	1	1		X	1
Oasis (fuente para Agua)	agua caliente y helada	c/u	1	1		X	1
Calculadoras	Para calculo	c/u	1	20		X	20
Basurero		c/u	1	2	X		2

LISTA DE MATERIALES, EQUIPOS Y HERRAMIENTAS A USAR

MODULO EMPRENDIENDO TU NEGOCIO

NOMBRE	ESPECIFICACIONES	UNIDAD	CANTI- DAD		USO		TOTAL
			INST.	CURSO	IND.	COL.	
MATERIALES							
Marcadores	acrílicos diferente color	c/u	1	20	X		20
Marcadores	permanentes	c/u	1	20	X		20
Cartulina		c/u	1	50	X		50
Papel para Rotafolio		c/u	1	50	X		50
Cinta adhesiva		c/u	1	20	X		20
Papel bond	carta	paquete	1	4	X		4
Reglas	diferentes medidas	c/u	1	20	X		20
Lápices	tinta	docena	1	3	X		3
Lápices	grafito	docena	1	3	X		3
Borrador	para pizarra	c/u	1	2	X		2
Folders	tamaño carta	c/u	1	20	X		20
Manual	del Participante	c/u	1	21	X		21
Manual	del Instructor	c/u	1	2	X		2
Tijeras	medianas	c/u	1	20	X		20
Grapadoras	grandes	c/u	1	10	X		10
Saca grapas	medianas	c/u	1	10	X		10
Diferentes tipos de productos desechables	Envases, bolsas de churros, empaques, etc.	c/u	1				

Proyecto PROJOVEN

Edificio administrativo INFOP, 2do. piso,
Tegucigalpa, M.D.C., Francisco Morazán, Honduras
Teléfono (504) 2230-2871
projoven@swisscontact.org.hn
www.swisscontact.org