



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

1. IDENTIFICACIÓN

NOMBRE DEL PROYECTO			
ESTADO	ANTEPROYECTO		PROYECTO
LUGAR Y FECHA			
PALABRAS CLAVES			
REGIONAL			
CENTRO/COMPLEJO			
INSTITUCIÓN EDUCATIVA			
PROGRAMA DE FORMACIÓN			
FICHA DE CARACTERIZACIÓN			
DATOS DE CONTACTO DEL RECTOR Y/O COORDINACIÓN DE LA I. E	NOMBRE: CARGO: TELÉFONO: CORREO:	MÓVIL:	
DATOS DE CONTACTO DEL DOCENTE DE LA IE RESPONSABLE DEL PROYECTO	NOMBRE: CARGO: TELÉFONO: CORREO:	MÓVIL:	
DATOS DE CONTACTO DEL INSTRUCTOR SENA RESPONSABLE DEL PROYECTO	NOMBRE: CARGO: TELÉFONO: CORREO:	MÓVIL:	
APRENDICES PARTICIPANTES DEL PROYECTO	DIRECCIÓN ELECTRÓNICA	MÓVIL	



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO
ETAPA PRÁCTICA
ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTION EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

2. PLATAFORMA ESTRATÉGICA

Objetivos

Defina el Objetivo general y los objetivos específicos a lograr con el desarrollo de su proyecto, teniendo en cuenta aspectos **sociales, económicos, ambientales** y los demás que usted considere importantes.

Objetivo General. Cuál es la necesidad que va a cubrir el proyecto, este ítem debe ser desarrollado describiendo la acción que se va a realizar, la descripción debe comenzar con un verbo en infinitivo y no debe tener más de 10 líneas

Objetivos Específicos: Escriba en orden las acciones que se van a realizar para desarrollar el objetivo general, redactándolas con un verbo en infinitivo, guiarse de los procesos que tiene que hacer para completar/lograr el objetivo general

ALCANCE DEL PROYECTO

Misión

La función de la empresa debe ser corta, debe denotar y dejar la sensación de futuro, debe estar centrada en la necesidad que se va a atender más que en el producto, debe definir el negocio de la empresa, debe cautivar y motivar.



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTION EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

Visión

La visión denominada como el SUEÑO de la empresa, es una declaración de aspiración de la empresa a mediano o largo plazo, es la imagen a futuro de cómo deseamos que sea la empresa más adelante.

Valores Corporativos

Los valores corporativos son estos aspectos que hacen a tu empresa diferente del resto, no es la marca o el logo, son aspectos más profundos que generan para la compañía una ventaja competitiva frente al resto.

Organigrama

Un organigrama también conocido como diagrama de organizativo o gráfico de jerarquía, es un esquema que se utiliza para organizar una empresa, actividad o entidad. Del mismo modo, se puede utilizar para poder nombrar la representación gráfica de las operaciones que se llevan a cabo en un determinado proceso industrial e informático.

Logo y Slogan (explicados en simbología y colores)

El logotipo se define como un símbolo formado por imágenes o letras que sirve para identificar una empresa, marca, institución o sociedad y las cosas que tienen relación con ellas. Los slogans se caracterizan por ser la frase que representa una compañía, producto o servicio, esto por medio de un juego de palabras que suele destacar las funciones principales de la mercancía.



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

Manual de Funciones y Cargos (Explicar de forma general las funciones de los integrantes del equipo dentro del proyecto)

El Manual de Funciones constituye el documento formal que compila las diferentes descripciones de puestos de trabajo de una organización. Es el resultado del estudio de los puestos de trabajo, imprescindible para llevar a cabo la correcta gestión de las personas.

Reglamento Interno (Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas)

El reglamento de trabajo es el conjunto de normas que gobiernan la relación entre el empleador y los trabajadores, en las que se incluyen las conductas que son sancionables, lo mismo que las sanciones a imponer y el procedimiento para imponerlas.

ANÁLISIS D.O.F.A

Se construye recopilando toda la información obtenida en las diferentes áreas de la empresa.

DEBILIDADES: Factores internos que impiden el crecimiento de la empresa o su buen funcionamiento (Escasez de recursos, espacios locativos, ubicación, calidad, desempeño interno de los socios, entre otros). Descríbalos, mínimo 4 ítems.

OPORTUNIDADES: Factores externos que pueden beneficiar la empresa. Descríbalas,



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

mínimo 4 ítems	
FORTALEZAS: Factores internos que benefician la empresa (ubicación, espacio locativo, calidad, precio, entre otros). Descríbalas, mínimo 4 ítems	
AMENAZAS: Factores externos que pueden afectar la empresa (clima, violencia, modificaciones de socios, ser nuevo en el mercado, entre otros). Descríbalas, mínimo 4 ítems	

3. ANÁLISIS DEL MERCADO

Justificación y Antecedentes del Proyecto

Justifique en qué consiste su proyecto, cuál es la innovación, valor agregado y a que da respuesta; cuáles son los antecedentes de su propuesta, experiencia, conocimiento y perfil de los emprendedores .

Análisis del sector

Consigne en pocas palabras el comportamiento del sector productivo y mencione las estadísticas básicas de los últimos 3 años al que pertenece su producto, su evolución y tendencia prevista para los próximos años. En qué sector de la economía se ubicará la empresa: (primario, secundario, terciario, cuaternario), ubicarlo dentro de los subsectores donde se ubicaría la empresa, investigar ese sector y analizar cómo está mi idea de empresa respecto al mismo



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

Análisis del Mercado

A que habitantes está dirigido el proyecto, ¿cuáles son sus características (edad, sexo, estrato, ingresos estimados, frecuencia de compra, donde compra, quien decide la compra, quien compra, cuanto compra, ¿cuál es su intención de compra de SU PRODUCTO O SERVICIO), personas con que hábitos de consumo (¿académicos, comerciantes, ejecutivos, deportistas, profesionales, amas de casa, transportadores, quienes?). A esto se le denomina segmentación del mercado

Análisis de la Competencia

Identifique a sus principales competidores y elabore una base de datos con datos básicos y principales fortalezas y debilidades.

CRITERIO	COMPETENCIA 1	COMPETENCIA 2	COMPETENCIA 3
Fortaleza Principal			
Debilidad Principal			
Atractivo de la organización			
Niveles de satisfacción de sus clientes			



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

Existencias			
Proveedores			
Tráfico de clientes			

En el siguiente cuadro realice una comparación general de los competidores, donde corresponde a los valores que se le dan a continuación:

- 1: Deficiente
- 2: Regular
- 3: Aceptable
- 4: Bueno
- 5: Excelente

ASPECTO	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2	COMPETIDOR 3
Precio detal (Unitario)			
Precio al por mayor			
Descuento			
Empaque			
Canal de Distribución			
Posicionamiento			
Garantía post-venta (respaldo luego de la venta)			
Calidad			
Equipo de vendedores			
Promoción			
Publicidad			
PUNTAJE			



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

Concepto del Producto ó Servicio

Defina y describa sus productos y/o servicios, mencione las características principales de cada uno, aplicación y/o uso.

INFORMACIÓN SOBRE EL PRODUCTO O DEL SERVICIO

PRODUCTO/SERVICIO	CARACTERÍSTICA	VENTAJAS (Frente a la competencia)	BENEFICIOS
1.			
2.			
3.			



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

ESTRATEGIAS PARA EL NUEVO PRODUCTO O SERVICIO A DESARROLLAR

ASPECTO	DESCRIPCIÓN
NOMBRE COMERCIAL	
LOGOSIMBOLO	
ESLOGAN	
TIPO DE ACTIVIDAD PROMOCIONAL	
ESTRATEGIAS PARA ESTIMULAR LAS VENTAS	
ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN Y PUBLICITARIAS	

Estrategias de (Distribución, Precio, Promoción, Comunicación y Servicio)

Especifique alternativas de *comercialización*, canal de *distribución* a utilizar (directo o indirecto), estrategia de *precios a emplear* de acuerdo al precio de venta de sus competidores y el precio promedio del costo de su producto, tipo promoción (descuentos por volúmenes a realizar), estrategia de *comunicación* (folletos, tarjetas, pendón, brochure, etc.) y estrategia de *servicio* (garantías, servicios postventa) a emplear.



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

4. ANALISIS DE PRODUCCION

FICHAS TECNICAS (de 3 productos mínimo)

Describe las características técnicas del producto o servicio a desarrollar: capacidad, cualidades, diseño, tamaño, tecnología, características fisicoquímicas, condiciones climáticas, factores ambientales, características de empaque y embalaje, almacenaje, etc. Ver ejemplo. https://issuu.com/rapilunchcucuta/docs/ficha_tecnica_de_producto_terminado

DESCRIPCIÓN DEL PROCESO (flujogramas de 3 productos o servicios)

Relacione y describa en forma secuencial cada una de las actividades y procedimientos que forman parte del flujo del proceso de producción de su producto ó servicio. Ver video. <https://www.youtube.com/watch?v=HwFPIwWC004>

NECESIDADES Y REQUERIMIENTOS

EQUIPOS	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)

MUEBLES Y ENSERES	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)

RECURSO HUMANO	CANTIDAD	VALOR UNITARIO (\$)	VALOR TOTAL (\$)



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

--	--	--	--

(Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas):

Mano de obra	Cantidad	Tipo de contratación	Salario mensual	Salario anual	Prestaciones mensuales	prestaciones anuales	Total mano de obra anual año 1

5. ANÁLISIS FINANCIERO

Enliste los recursos necesarios para realizar el producto, servicio o negocio, escriba la cantidad y el valor de estos. Adicionalmente señale si es necesario adquirir el recurso o la I.E, Empresa ya lo tiene.

Los valores de los recursos que SI se necesitan adquirir se suman para conocer el Total de la inversión necesario.)

(Obligatorio para los programas técnicos asistenciales y opcional para las demás técnicas):

**FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO****ETAPA PRÁCTICA**

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

A. Costos fijos mensuales

1. COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN
Salario _____ \$
Prestaciones sociales _____ \$
Arriendo _____ \$
Servicios _____ \$
Transporte _____ \$
Mantenimiento (maquinaria y equipo) _____ \$
Aseo _____ \$ _____
Vigilancia _____ \$ _____
TOTAL COSTOS FIJOS DE PRODUCCIÓN:
2. COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN
Salario _____ \$
Prestaciones sociales _____ \$
Gastos de representación _____ \$
Papelería _____ \$
Mantenimiento (equipo de oficina) _____ \$
Seguros _____ \$ 0
Administración _____ \$
Varios (vigilancia, aseo) _____ \$
TOTAL COSTOS FIJOS DE ADMINISTRACIÓN:
3. COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN Y VENTAS:
Salario _____ \$
Prestaciones sociales _____ \$
Publicidad y mercadeo _____ \$
TOTAL COSTOS FIJOS DE COMERCIALIZACIÓN :



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

TOTAL COSTOS FIJOS: (total C.F producción + total CF administración+ total CF comercialización)

- **OTROS CÁLCULOS**

COSTO VARIABLE TOTAL (CVT):

COSTO FIJO TOTAL (CFT): \$

VENTAS TOTALES (VT): \$

COSTO VARIABLE PROMEDIO (CVP) EN % =

COSTO VARIABLE TOTAL / VENTAS TOTALES

\$

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN =

(1 – CVP) EN % = _____ x 100 =

MARGEN DE CONTRIBUCIÓN =

(VT – CVT) EN \$ 598.431

PUNTO DE EQUILIBRIO:

EN PESOS \$

EN UNIDADES

¿Cuál es el margen de utilidad mínimo? (Expresado en porcentaje)

6. ANÁLISIS LEGAL

Especifique el Tipo de sociedad que conformaría, cuál es su estado legal actual; Legislación vigente (normas urbana, ambiental, laboral y protección social, registros, tributaria, protección intelectual y ambiental) que regule la actividad económica, la comercialización de los Productos ó Servicios, Normas o Política de distribución de utilidades.

Explicación, ventajas y posibles desventajas, como formalizarla (pasos y docs). Así mismo la normatividad propia de su sector (por ej invima)



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

7 ANÁLISIS AMBIENTAL

Determine qué tipo de medidas son necesarias adoptar, en la actividad que se va a desarrollar, respecto a la normativa sobre medio ambiente y residuos.

8. IMPACTO (describa como impacta su proyecto en siguientes aspectos)

Económico:

Se puede determinar cómo las consecuencias en la situación económica de una persona, una comunidad, una región, un país o el mundo.

Social:

se entiende como como los efectos en las personas y comunidades que ocurren como resultado de una acción, actividad, proyecto, programa o política.

Ambiental:

Se define impacto ambiental como la "Modificación del ambiente ocasionada por la acción del hombre o de la naturaleza".

Otros



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTION EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

9. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Describe en detalle el material bibliográfico o cibergráfico utilizado como soporte en el desarrollo del proyecto bajo normas APA

NOTA: La bitácora número 12 es la entrega final del proyecto con el producto o servicio materializado, acompañado de las evidencias recogidas en cada fase, con el propósito de emitir el juicio (aprobado o no aprobado) por el evaluador asignado, quienes no deben ser los responsables del proyecto (instructor Sena y/o docente IE).



FORMATO BITÁCORA - PERFIL DE PROYECTO

ETAPA PRÁCTICA

ARTICULACIÓN SENA CON LA EDUCACIÓN MEDIA
CENTRO DE SERVICIOS Y GESTIÓN EMPRESARIAL, SENA REGIONAL
ANTIOQUIA

DESCRIPCIÓN ENTREGA DE BITÁCORAS

Grado 10: Bitácoras 1, 2, 3, 4 y 5 Plataforma Territorium

Grado 11: Bitácoras: 6, 7, 8, 9, 10, 11 y 12 Plataforma Territorium

DISTRIBUCIÓN BITACORAS		
BITACORA	TIPO DE EVIDENCIA	FECHA LIMITE DE ENTREGA
1	Identificación del Proyecto (Grado 10)	Mayo 15
2	Plataforma Estratégica: Objetivo General y Específicos. Alcance del Proyecto: Misión y Visión (Grado 10)	Junio 30
3	Alcance del Proyecto: Valores corporativos, organigrama, logo y eslogan (Grado 10)	Agosto 15
4	Alcance del Proyecto: Manual de Funciones, Reglamento Interno y Dofa (Grado 10)	Septiembre 30
5	Análisis del Mercado: Justificación y antecedentes, Análisis del sector, Análisis del mercado (Grado 10)	Noviembre 15
6	Análisis del Mercado: Análisis de la competencia, Concepto del producto o servicio, Información sobre el producto o servicio (Grado 11)	Marzo 01
7	Análisis del Mercado: Estrategias para el nuevo producto o servicio, Estrategias de distribución, precio, promoción, comunicación y servicio (Grado 11)	Abril 15
8	Análisis de Producción: Fichas técnicas, descripción del proceso (Grado 11)	Mayo 30
9	Análisis de Producción: Necesidades y requerimientos (Grado 11)	Junio 30
10	Análisis Financiero, Análisis legal y Análisis Ambiental	Agosto 15
11	Impacto del proyecto	Septiembre 30
12	Entrega Proyecto completo (Grado 11)	Octubre 30