PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en porcesamiento deproductos de confitería y dulcería artesanal
- **Código del Programa de Formación:** 96151517
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:**
- **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y metodos de planeacion
- **Resultados de Aprendizaje:**
  Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación
- **Duración de la Guía:** 16 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, bienvenido a este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, mediante el cual tiene la posibilidad de aprender nuevos conceptos, aplicarlos a entorno de negocios rurales que estará en la capacidad de gestionar y desarrollar, y de incorporar actitudes que caracterizan a un emprendedor en aras de consolidar unidades productivas que sean sostenibles, con productos y/o servicios innovadores, que incorporen líneas de negocios verdes que permitan un encadenamiento productivo, de igual forma propende por desarrollar actividades encaminadas hacia la economía naranja las cuales combinan el talento, la creatividad, la tecnología y la cultura, fortaleciendo los saberes ancestrales y las prácticas del patrimonio cultural inmaterial, el cual se proyecta como el nuevo motor de crecimiento económico y de transformación social de Colombia.

Estimado aprendiz, en esta guía de aprendizaje denominada “identidad corporativa” del programa de formación emprendedor en procesamiento de productos de confitería y dulcería artesanal, se desarrollan conceptos asociados al conjunto de rasgos esenciales, valores y creencias, con los que se identifica una empresa o una unidad productiva, a través de los cuales define su identidad con un rasgo diferencial el cual se manifiesta en su imagen corporativa la cual la conforman tres elementos: primero el nombre, segundo un logotipo, isotipo, imagotipo o isologo, y tercero un eslogan, con lo cual se genera una imagen que podrán percibir nuestros clientes para reconocernos, además de establecer una filosofía en la que mediante la determinación de la misión, la visión y los valores corporativos se busquen estrategias en aras de construir un negocio rural sustentable, innovador y que genere empleo.

¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero lea completamente el **Material de Formación E1** y posteriormente desarrolle el **Taller 1** que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito de reflexionar sobre conocimientos previos que tiene sobre la identidad corporativa, se plantea tres preguntas de forma sencilla, las cuales se encuentran en la parte inicial del **Taller 1** en la sección **reflexión inicial**.

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo **Taller 1** en la sección **contextualización**, se complementa un cuestionario donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el Material de Formación E1

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se responde a preguntas relacionadas con la imagen corporativa y la filosofía corporativa, donde desarrollara los conceptos adquiridos en esta temática, tener en cuenta los ejemplos del material de formación

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar la actividad de aprendizaje, continua con el **Taller 1** sección **transferencia del conocimiento,** con el fin de aplicar los conceptos aprendidos en el desarrollo de la identidad corporativa en su unidad producto, para lo cual se propondrá un nombre, una imagen que represente la unidad productiva y un eslogan, de igual forma se definirá una filosofía corporativa con la propuesta de la misión, la visión y los valores corporativos de nuestro emprendimiento de negocio rural o unidad productiva con el fin de construir una identidad corporativa que nos diferencia y que nos permita consolidar una marca para que nos reconozcan en la región. El Taller E4 una vez desarrollado se tomara foto para enviar al whatsapp o al correo del instructor como evidencia de su proceso de aprendizaje.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller 1. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática de identidad corporativa.	Identifica los conceptos para la generación de la identidad corporativa.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller 1. (Apropiación). Desarrolla del cuestionario de ejercicios prácticos sobre identidad corporativa.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados a la identidad corporativa.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller 1. (Transferencia) Elaboración de la identidad corporativa para la unidad productiva.	Desarrolla un proceso creativo mediante la propuesta de la imagen corporativa y la filosofía corporativa para su unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración de la imagen y la filosofía corporativa. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Eslogan:** Frase breve, expresiva y fácil de recordar, que se utiliza en publicidad comercial para dar a conocer una marca.
- **Filosofía corporativa:** se refiere al conjunto de ideas que se plantean con el fin de establecer la misión, visión, valores y estrategias para el óptimo funcionamiento de una organización o empresa.
- **Identidad corporativa:** es la representación o imagen conceptual que un espectador tiene de una organización o de una empresa, la imagen corporativa es una parte de la identidad corporativa que hace referencia a los aspectos visuales de dicha representación.

- **Imagen corporativa:** está relacionada con todos aquellos elementos gráficos y visuales propios de una empresa, es el sello a través del cual una empresa quiere ser identificada y distinguida entre el resto de compañías del sector.
- **Marca:** se entiende todo signo utilizado para distinguir en el mercado, productos, servicios, establecimientos industriales y comerciales
- **Misión:** es el conjunto de objetivos generales y principios de trabajos para avanzar en una organización, que se expresa por medio de una declaración, que resume la misión empresarial en una sola frase, con el objetivo de comunicar la misión a todos los miembros de la organización.
- **Valores corporativos:** son elementos propios de cada negocio y corresponden a su cultura organizacional, es decir, a las características competitivas, condiciones del entorno y expectativas de sus grupos de interés.
- **Visión:** es un conjunto de ideas generales algunas, de ellas abstractas, que proveen el marco de referencia de lo que una empresa quiere y espera ver en el futuro, la visión señala el camino que permite a la alta gerencia establecer el rumbo para lograr el desarrollo especifico de la organización en el futuro.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Gallegos, A. (2020). Que es la imagen corporativa de una empresa. Consultado junio de 2020, en https://www.adrianagallegos.es/que-es-la-identidad- corporativa/
- Baetica (2020). Manual de identidad corporativa: que es y por qué lo necesitas. Consultado junio de 2020, en https://baetica.es/manual-de-identidad- corporativa-que-es-y-por-que-lo-necesitas/
- Useit (2020). Naming, la importancia del nombre. Consultado junio de 2020, en https://www.useit.es/blog/naming-la-importancia-del-nombre
- Baltazar, M. (2019). La guía completa del Slogan: ¡aprende cómo crear uno para tu empresa y conoce los más creativos ya hechos!. Consultado junio de 2020, en https://rockcontent.com/es/blog/slogan/
- Samsing, C. (2019). 17 ejemplos inspiradores de misión, visión y valores de empresas. Consultado junio de 2020, en https://blog.hubspot.es/marketing/mision-vision- valores-ejemplos
- Chacón, P. (2020). E4 Identidad corporativa [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=2dYUHtcpK6U

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**25/03/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Maria Cristina Valverde Villamarin**	**Instructor**	**Programa SER, Sena Emprender Rural**	**04/06/2022**	**Se realiza modificación del documento acorde a los requerimientos del programa de formación**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en porcesamiento deproductos de confitería y dulcería artesanal
- **Código del Programa de Formación**: 96151517
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:**
- **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y metodos de planeacion
- **Resultados de Aprendizaje:**
  Distribuir los recursos para la elaboración del proyecto según cronograma y presupuesto definido.
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A2: “Introducción Modelo Canvas” del programa de formación Emprendedor en porcesamiento deproductos de confitería y dulcería artesanal, se desarrollan conceptos relacionados con una herramienta imprescindible para analizar y crear nuestro modelo de negocios de forma simplificada, la cual permitirá tener una visión general de nuestra unidad productiva, mediante los principales aspectos que involucran al negocio el cual gira entorno a la propuesta de valor que busca satisfacer las necesidades de los clientes de manera eficiente, el modelo Canvas se utiliza para plasmar y validar nuestra idea de negocio, este modelo fue creado y diseñado en el 2.011 por Alexander Osterwalder en compañía de Yves Pigneur, en su libro “Generación de modelos de negocio”, se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado, está conformado por 9 bloques que permiten definir las características de la empresa o unidad productiva que quieres crear. El modelo Canvas permite mejorar la comprensión del modelo de negocio al ser utilizada como una metodología que fomenta el pensamiento creativo de las personas que crean el modelo, permite ampliar los puntos de enfoque manteniendo una constante visión del modelo de negocio desde diferentes perspectivas como los son comercial, mercado, canales de distribución, entre otros y permite un análisis estratégico en el cual mediante una hoja se pueden visionar todos los elementos del modelo de nuestro negocio de forma sencilla para sacar el mayor partido a esta herramienta y poder incorporar en la construcción de un negocio rural sustentable, innovador y que genere empleo.

¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primerolea completamente el **Material de Formación E2**, posteriormente desarrolle el **Taller E2** que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito de reflexionar sobre conocimientos previos que tiene sobre el modelo de negocio, se plantea una pregunta de forma sencilla, las cuales se encuentran en la parte inicial del **Taller E2,** en la sección **reflexión inicial**.

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E2 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 10 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el Material de Formación E2: Introducción Modelo Canvas y el video denominado E2: Introducción Modelo Canvas, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se desarrolla una sopa de letras y se complementa cada palabra con una frase alusiva al modelo Canvas, donde desarrollara los conceptos adquiridos en esta temática, tener en cuenta el Material de Formación E2: Introducción Modelo Canvas y el video denominado E2: Introducción Modelo Canvas, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el **Taller E2** sección **transferencia del conocimiento,** con el fin de aplicar los conceptos aprendidos en el desarrollo de Introducción al Modelo Canvas, para lo cual se elaborara el modelo de negocio Canvas con la descripción de cada uno de sus componentes, que nos permita tener una visión general del modelo de negocio en aras de incorporar en nuestra unidad productiva. El Taller E2 una vez desarrollado se tomara foto para enviar al whatsapp o al correo del instructor como evidencia de su proceso de aprendizaje.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller E2. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática de introducción modelo Canvas.	Identifica los conceptos para la creación del modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E2. (Apropiación). Desarrollo de sopa de letras complementando con elaboración de oraciones sobre el modelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formación de oraciones y sopa de letras. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller E2. (Transferencia) Elaboración del modelo Canvas con sus respectivos componentes.	Desarrolla un proceso creativo mediante la construcción del modelo Canvas y sus componentes.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración del modelo Canvas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Modelo de negocios Canvas:** Es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio de forma simplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en nueve de los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.
- **Propuesta de Valor:** Hace referencia a definir el producto o servicio diferencial de nuestra organización, creando una ventaja competitiva, motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a la competencia. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.
- **Segmento de Clientes:** Detecta las necesidades del mercado y define quienes serán los potenciales cliente al cual está dirigido la propuesta de valor con productos o servicios diferenciales, orientado a sus necesidades y deseos. Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel (Empatía) y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son sus problemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.
- **Relación con los clientes:** Describe la forma de comunicar la propuesta de valor correctamente con nuestros clientes y estar pendiente de ellos, los clientes son el eje

central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

- **Canales de distribución:** Define como hacemos llegar la propuesta de valor a los potenciales clientes, se definen los canales de distribución del producto o servicio.
- **Recursos Claves:** Se describe con qué recursos dispone la organización y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad del negocio, pensando en la forma de optimizarlos, intentando conseguir la máxima productividad posible al mínimo coste.
- **Actividades Claves:** Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para preparar el producto antes de que llegue al mercado.
- **Socios Claves:** Para llevar a cabo un negocio, es imprescindible tener aliados, los cuales pueden seruna serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegar más rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios claves también están los proveedores los cuales nos proporcionan los recursos clave para poder ofrecer los servicios/productos.
- **Estructura de costos:** Toda esta infraestructura tiene unos costes que debemos pagar y optimizar, para lo cual es importante definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en elnegocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.
- **Fuentes de financiación:** Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar la forma de pago de nuestros productos o servicios, la forma de financiar la propuesta de valor lo que implica determinar las formas de entradas de dinero a nuestra unidad productiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html

- More, M. (2019). Que es el modelo Canvas y cómo aplicarlo a tu negocio. Consultado julio de 2020, en https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo- a-tu-negocio-agile-scrum/

- Gallego, A. (2019). Modelo Canvas: por qué los negocios más exitosos lo utilizan y cómo usarlo. Consultado julio de 2020, en https://www.pronombres.es/modelo-canvas/

- Innokabi (2019). Lienzo Lean Canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Consultado julio de 2020, en https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los- emprendedores/

- Trabajardesdecasa (2014). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultado julio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s

- Chacón, P. (2020). E5 Introducción Modelo Canvas [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=Ub1Q_MVaDl0

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**2/05/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Maria Cristina Valverde Villamarin**	**Instructor**	**Programa SER, Sena Emprender Rural**	**04/06/2022**	**Se realiza modificación del documento acorde a los requerimientos del programa de formación**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en porcesamiento deproductos de confitería y dulcería artesanal
- **Código del Programa de Formación**: 96151517
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:** Selecciona la idea del proyecto según técnicas de planeación
- **Resultados de Aprendizaje**: Identificar el problema a solucionar de acuerdo con información técnica recolectada, necesidades del sector productivo y entorno y utilizando herramientas de planeación
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A3: Modelo Canvas 1 del programa de formación **Emprendedor en Desarrollo de Proyectos Culturales**, se desarrollan conceptos relacionados con una herramienta imprescindible para analizar y crear nuestro modelo de negocios de forma simplificada, la cual permitirá tener una visión general de nuestra unidad productiva, mediante los principales aspectos que involucran al negocio el cual gira entorno a la propuesta de valor que busca satisfacer las necesidades de los clientes de manera eficiente, el modelo Canvas se utiliza para plasmar y validar nuestra idea de negocio, este modelo fue creado y diseñado en el 2.011 por Alexander Osterwalder en compañía de Yves Pigneur, en su libro “Generación de modelos de negocio”, se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado, está conformado por 9 bloques que permiten definir las características de la empresa o unidad productiva que quieres crear. En esta guía de aprendizaje se desarrollara las temáticas de las cuatro primeras áreas del modelo Canvas, las cuales son la propuesta de valor, el segmento de clientes, los canales y la relación con los clientes, en aras de determinar factores claves e imprescindibles a definir en consolidar el modelo de negocios de nuestra unidad productiva.
¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la

presente guía, primero lea completamente el Material de Formación E3, posteriormente desarrolle el Taller E3 que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito abordar el primer área del modelo Canvas vamos a definir las características de nuestra propuesta de valor, la cual se encuentran en la parte inicial del Taller E3, en la sección reflexión inicial.

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E3 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 5 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el Material de Formación E3: Modelo Canvas 1 y el video denominado E3 Modelo Canvas 1, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se propone cual será el segmento de clientes de la propuesta de valor, los canales y la relación con los clientes de la Unidad Productiva. Tener en cuenta el Material de Formación E3: Modelo Canvas 1 y el video denominado E3: Modelo Canvas 1, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el Taller E3 sección transferencia del conocimiento, con el fin de aplicar los conceptos aprendidos en el desarrollo al Modelo Canvas 1, para lo cual se elaborara el modelo de negocio Canvas con la descripción y las propuestas de cada uno de los cuatro componentes que nos permita tener una visión general del modelo de negocio en aras de incorporar en la unidad productiva. El Taller E6 una vez desarrollado se tomara foto para enviar al whatsapp o al correo del instructor como evidencia de su proceso de aprendizaje.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller E3. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática modelo Canvas 1.	Identifica los conceptos para la creación del modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E3. (Apropiación). Desarrollo de propuestas relacionadas con el segmento de clientes, canales y relación con los clientes del modelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modelo Canvas en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes del modelo de negocio. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller E3. (Transferencia) Elaboración del modelo Canvas con sus respectivos componentes de las áreas 1 al 4.	Desarrolla un proceso creativo mediante la construcción del modelo Canvas y sus cuatro primeros componentes.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración del modelo Canvas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Modelo de negocios Canvas:** Es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio de formasimplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en nueve de los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.
- **Propuesta de Valor:** Hace referencia a definir el producto o servicio diferencial de nuestra organización, creando una ventaja competitiva, motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a la competencia. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.
- **Segmento de Clientes:** Detecta las necesidades del mercado y define quienes serán los potenciales cliente al cual está dirigido la propuesta de valor con productos o servicios diferenciales, orientadoa sus necesidades y deseos. Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel (Empatía) y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son sus problemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.

- **Relación con los clientes:** Describe la forma de comunicar la propuesta de valor correctamente connuestros clientes y estar pendiente de ellos, los clientes son el eje

central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

- **Canales de distribución:** Define como hacemos llegar la propuesta de valor a los potenciales clientes, se definen los canales de distribución del producto o servicio.
- **Recursos Claves:** Se describe con qué recursos dispone la organización y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad del negocio, pensando en la forma de optimizarlos, intentando conseguir la máxima productividad posible al mínimo coste.
- **Actividades Claves:** Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para preparar el producto antes de que llegue al mercado.
- **Socios Claves:** Para llevar a cabo un negocio, es imprescindible tener aliados, los cuales pueden seruna serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegar más rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios claves también están los proveedores los cuales nos proporcionan los recursos clave para poder ofrecer los servicios/productos.
- **Estructura de costos:** Toda esta infraestructura tiene unos costes que debemos pagar y optimizar, para lo cual es importante definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en elnegocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.
- **Fuentes de financiación:** Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar la forma de pago de nuestros productos o servicios, la forma de financiar la propuesta de valor lo que implica determinar las formas de entradas de dinero a nuestra unidad productiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html
- More, M. (2019). Que es el modelo Canvas y cómo aplicarlo a tu negocio. Consultado julio de 2020, en https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/
- Gallego, A. (2019). Modelo Canvas: por qué los negocios más exitosos lo utilizan y cómo usarlo. Consultado julio de 2020, en https://www.pronombres.es/modelo-canvas/
- Innokabi (2019). Lienzo Lean Canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Consultado julio de 2020, en https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/
- Trabajardesdecasa (2014). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo

Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultado julio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s

- Chacón, P. (2020). E6 Modelo Canvas 1 [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**1/06/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en porcesamiento de productos de confitería y dulcería artesanal
- **Código del Programa de Formación**: 96151517
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:** Reconocer viabilidad y sostenibilidad del proyecto
- **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y metodos de planeacion
- **Resultados de Aprendizaje:** Reconocer las debilidades para la ejecución del proyecto y opciones de mejora para la sostenibilidad de acuerdo con los objetivos planteados
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A4: Modelo Canvas 2 del programa de formación **Emprendedor en Desarrollo de Proyectos Culturales**, se desarrollan conceptos relacionados con una herramienta imprescindible para analizar y crear nuestro modelo de negocios de forma simplificada, la cual permitirá tener una visión general de nuestra unidad productiva, mediante los principales aspectos que involucran al negocio el cual gira entorno a la propuesta de valor que busca satisfacer las necesidades de los clientes de manera eficiente, el modelo Canvas se utiliza para plasmar y validar nuestra idea de negocio, este modelo fue creado y diseñado en el 2.011 por Alexander Osterwalder en compañía de Yves Pigneur, en su libro “Generación de modelos de negocio”, se basa en encontrar y fomentar nuevas formas de crear, entregar y captar valor para el cliente mediante el aprendizaje validado, está conformado por 9 bloques que permiten definir las características de la empresa o unidad productiva que quieres crear. En esta guía de aprendizaje se desarrollara las temáticas del modelo Canvas relacionadas con los últimos cinco bloques, los cuales son Recursos Claves, Actividades Claves, Socios Claves, Estrucutra de Costos y Fuentes de Ingresos, en aras de determinar factores claves e imprescindibles a definir en consolidar el modelo de negocios de nuestra unidad productiva.

¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero lea completamente el Material de Formación E4, posteriormente desarrolle el Taller E4 que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito abordar las áreas cinco, seis y siete del modelo Canvas se definen los conceptos generales de Recursos Claves, Actividades Claves y Socios Claves, los cuales se encuentran en la parte inicial del Taller E4, en la sección reflexión inicial

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E4 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 5 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el Material de Formación E4: Modelo Canvas 2 y el video denominado E4 Modelo Canvas 2, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=I850lIkWOpw

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se determina los recursos claves, actividades claves y socios claves que se tendrán en cuenta en la Unidad Productiva. Tener en cuenta el Material de Formación E4: Modelo Canvas 2 y el video denominado E4: Modelo Canvas 2, que podrá encontrar en YouTube en el enlace: https://www.youtube.com/watch?v=I850lIkWOpw

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el Taller E4 sección transferencia del conocimiento, con el fin de aplicar los conceptos aprendidos se elabora el Modelo Canvas describiendo cada uno de los elementos los cuales podría implementar en la Unidad Productiva.

Ambiente Requerido: salón adecuado con mesa, sillas, iluminación, acceso a internet.
Materiales: cartulina, marcadores de colores, lápiz, lapicero, regla, documentos guía de aprendizaje, material de formación, taller, video.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller E4. (Taller E4. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática modelo Canvas 2	Identifica los conceptos para la creación del modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E4. Taller E4.(Apropiación). Desarrollo de propuestas relacionadas con los recursos claves, actividades claves, socios claves, estructura de costos y fuentes de financiacion del modelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modelo Canvas en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes del modelo de negocio. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller E3. Taller E4. (Transferencia) Elaboración del modelo Canvas con sus respectivos componentes de las áreas 5 al 9.	Desarrolla un proceso creativo mediante la construcción del modelo Canvas y sus cuatro primeros componentes.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración del modelo Canvas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Modelo de negocios Canvas:** Es una herramienta para analizar y crear modelos de negocio de formasimplificada. Se visualiza de manera global en un lienzo dividido en nueve de los principales aspectos que involucran al negocio y gira entorno a la propuesta de valor que se ofrece.
- **Propuesta de Valor:** Hace referencia a definir el producto o servicio diferencial de nuestra organización, creando una ventaja competitiva, motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a la competencia. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador a nuestro producto/servicio.
- **Segmento de Clientes:** Detecta las necesidades del mercado y define quienes serán los potenciales cliente al cual está dirigido la propuesta de valor con productos o servicios diferenciales, orientadoa sus necesidades y deseos. Para poder identificar a nuestro cliente debemos ponernos en su piel (Empatía) y analizar qué es lo que piensa, siente, ve, escucha, cuáles son sus problemas y los beneficios que le puede aportar nuestro producto/servicio.

- **Relación con los clientes:** Describe la forma de comunicar la propuesta de valor correctamente connuestros clientes y estar pendiente de ellos, los clientes son el eje

central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener con cada segmento de clientes, es fundamental para el éxito de un negocio.

- **Canales de distribución:** Define como hacemos llegar la propuesta de valor a los potenciales clientes, se definen los canales de distribución del producto o servicio.
- **Recursos Claves:** Se describe con qué recursos dispone la organización y con los que debemos contar para llevar a cabo la actividad del negocio, pensando en la forma de optimizarlos, intentando conseguir la máxima productividad posible al mínimo coste.
- **Actividades Claves:** Para llevar a cabo la propuesta de valor que queremos ofrecer a nuestros clientes, son necesarias ciertas actividades para preparar el producto antes de que llegue al mercado.
- **Socios Claves:** Para llevar a cabo un negocio, es imprescindible tener aliados, los cuales pueden seruna serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegar más rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios claves también están los proveedores los cuales nos proporcionan los recursos clave para poder ofrecer los servicios/productos.
- **Estructura de costos:** Toda esta infraestructura tiene unos costes que debemos pagar y optimizar, para lo cual es importante definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en elnegocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas de financiación.
- **Fuentes de financiación:** Para que un negocio sea rentable y podamos sobrevivir en el mercado, tenemos que pensar la forma de pago de nuestros productos o servicios, la forma de financiar la propuesta de valor lo que implica determinar las formas de entradas de dinero a nuestra unidad productiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html
- More, M. (2019). Que es el modelo Canvas y cómo aplicarlo a tu negocio. Consultado julio de 2020, en https://www.iebschool.com/blog/que-es-el-modelo-canvas-y-como-aplicarlo-a-tu-negocio-agile-scrum/
- Gallego, A. (2019). Modelo Canvas: por qué los negocios más exitosos lo utilizan y cómo usarlo. Consultado julio de 2020, en https://www.pronombres.es/modelo-canvas/
- Innokabi (2019). Lienzo Lean Canvas explicado Paso a Paso y con Ejemplos. Consultado julio de 2020, en https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/

- Trabajardesdecasa (2014). Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultado julio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s
- Chacón, P. (2020). E6 Modelo Canvas 1 [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=f2Rl3Xa8_Qo
- Chacón, P. (2020). E7 Modelo Canvas 2 [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=l850llkWOpw

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**1/06/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en porcesamiento de productos de confitería y dulcería artesanal
- **Código del Programa de Formación**: 96151517
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:** Reconcer los costos de inversión del proyecto
- **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y metodos de planeacion
- **Resultados de Aprendizaje:** Verificar la viabilidad del proyecto teniendo en cuenta los objetivos propuestos y requerimientos técnicos.
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A5: Costo de producción, del programa de formación Emprendedor en elaboración de productos panificables, se desarrollan conceptos relacionados con los costos de producción, tema imprescindible para implementar en nuestro modelo de negocios, la cual permitirá establecer los costos asociados a los productos que se elaboran y comercilizan, estableciendo los costos relacionados con la materia prima, los costos de mano de obra y los costos indirectos de fabricación, estableciendo mediante el diligenciamiento de la hoja de costos de producción la utilidad que se podría determinar para un producto determinado entorno a la propuesta de valor, de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes con productos ascequibles que permintan la comercialización y generación de rentabilidad conforme al modelo de negocios de la unidad productiva.
¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero lea completamente el Material de Formación E5: Costo de produccion, posteriormente desarrolle el Taller E5 que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito abordar esta temática, se definen los conceptos generales de costo de producción, materia prima, mano de obra, costos indirectos de fabricación, los cuales se encuentran en la parte inicial del Taller E5, en la sección reflexión inicial

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E5 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 5 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el material de formación E5: Costo de Producción y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se determina el listado de materia prima utilizados para la elaboración de un producto de la unidad productiva. Tener en cuenta el material de formación E5: Costo de Producción y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el Taller E5 sección transferencia del conocimiento, con el fin de aplicar los conceptos aprendidos se elabora la hoja de costos de un producto de la unidad productiva, teniendo en cuenta el Tener el material de formación E5: Costo de Producción y el video del enlace https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M

- **Ambiente Requerido**: salón adecuado con mesa, sillas, iluminación, acceso a internet.
- **Materiales:** cartulina, marcadores de colores, lápiz, lapicero, regla, documentos guía de aprendizaje, material de formación, taller, video.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller E5. Taller E5. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática Costo de produccion.	Identifica los conceptos relacionados con los costos de producción.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E5. Taller E5.(Apropiación). Desarrollo de los contenidos temáticos sobre los costos de producción, identificando las variables con relación a la materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados a los costos de producción de los productos que se elaboran en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes de los costos de producción. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller E5. Taller E5. (Transferencia) Desarrollo de la hoja de costos de un productos que elabora la unidad productiva..	Desarrolla un proceso contable que permita identificar los costos asociados a los productos que se elaboran en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración de la hoja de costos de produccion. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Costo de produccion:** es el gasto necesario para fabricar un bien o para generar un servicio, está relacionado con aquellos gastos necesarios, incluye los costos de la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricacion.
- **Materia prima:** es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo o producto. Existen algunos bienes materiales que no pueden ser utilizados directamente por los consumidores ya que necesitan ser transformados (el petróleo por ejemplo). Las materias primas son el primer eslabón de una cadena de fabricación, y en las distintas fases del proceso se irán transformando hasta convertirse en un producto apto para el consumo. En el mundo de la inversión se conoce también como commodity.
- **Mano de obra:** Se conoce como mano de obra al esfuerzo tanto físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien, en el ámbito de la contabilidad empresarial, se entiende por mano de obra al coste absoluto vinculado a los trabajadores y el costo asociado a la elaboración de un producto.
- **Costos indirectos de fabricacion**: son aquellos costos que debe cubrir en una fábrica para la manufactura de un producto, aparte de los materiales y la mano de obra directa, costos que no se incluyen directamente en la partida del proceso de fabricación, es

decir, que no se identifican con el producto. Estos costos son imprescindibles para la ejecución o puesta en marcha de una empresa, a pesar de que son costos que no provienen de materiales directos, mano de obra, gastos administrativos o ventas.

- **Hoja de costo de produccion**: es el documento de contabilidad, que contiene la acumulacin de costos para cada trabajo, subdividida en las princi pales categoras de costos, a medida que se hacen las requisiciones de materiales y se incurre en la mano de obra y costos indirectos de fabricación. (Economipedia, 2020)

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Economipedia (2020). Costos indirectos de fabricación. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/costos-indirectos-de-fabricacion.html
- Economipedia (2020). Mano de obra. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/mano-de-obra.html
- Economipedia (2020). Costos indirectos de fabricacion. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/?s=costos+indirectos+de+fabricacion
- Economipedia (2020). Costo de produccion. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html
- López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html
- Chacón, P. (2020). E8 Costos de producción [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**1/06/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en porcesamiento de productos de confitería y dulcería artesanal
- **Código del Programa de Formación**: 96151517
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:** Realizar procedimientos de mercadeo y comercialización de los productos elaborados por la unidad productiva, basados en el modelo Canvas y contabilidad financiera
- **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y metodos de planeacion
- **Resultados de Aprendizaje:** Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
- **Duración de la Guía:** 8 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A6: Punto de equilibrio, del programa de formación Emprendedores en Recorridos de Agroecoturismo, se desarrollan conceptos relacionados con los costos de producción, tema imprescindible para implementar en nuestro modelo de negocios, la cual permitirá establecer los costos asociados a los productos que se elaboran y comercilizan, estableciendo los costos relacionados con la materia prima, los costos de mano de obra y los costos indirectos de fabricación, estableciendo mediante el diligenciamiento de la hoja de costos de producción la utilidad que se podría determinar para un producto determinado entorno a la propuesta de valor, de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes con productos ascequibles que permintan la comercialización y generación de rentabilidad conforme al modelo de negocios de la unidad productiva.
¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero lea completamente el Material de Formación E9: Punto de equilibrio, posteriormente desarrolle el Taller E9 que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito abordar esta temática, se definen los conceptos generales de costo fijos mensuales y punto de equilibrio, los cuales se encuentran en la parte inicial del Taller E6, en la sección reflexión inicial.

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E6 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 5 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el material de formación E6: Punto de Equilibrio y el video del enlace https://youtu.be/6RGHQ4I3w18

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se determina los costos fijos mensuales asociados a la unidad productiva. teniendo en cuenta el material de formación E6: Punto de Equilibrio y el video del enlace https://youtu.be/6RGHQ4I3w18

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el Taller E6 sección transferencia del conocimiento, con el fin de aplicar los conceptos aprendidos se determina el punto de equilibrio teniendo en cuenta los costos fijos mensuales del punto anterior y el costo de un producto representativo de la unidad productiva, teniendo en cuenta el teniendo en cuenta el material de formación E6: Punto de Equilibrio y el video del enlace https://youtu.be/6RGHQ4I3w18

- **Ambiente Requerido**: salón adecuado con mesa, sillas, iluminación, acceso a internet.
- **Materiales:** cartulina, marcadores de colores, lápiz, lapicero, regla, documentos guía de aprendizaje, material de formación, taller, video.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller E6. Taller E6. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática Punto de equilibrio.	Identifica los conceptos relacionados con los costos fijos mensuales y punto de equilibrio.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E6. Taller E6.(Apropiación). Desarrollo de los contenidos temáticos sobre costos fijos mensuales y punto de equilibrio.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados a los costos fijos mensuales en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes de los costos fijos mensuales. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller E6. Taller E6. (Transferencia) Desarrollo del punto de equilibrio asociados a un producto representativo de la unidad productiva	Desarrolla un proceso contable que permita identificar un punto de referencia en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración de punto de equilibrio. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Costo de produccion:** es el gasto necesario para fabricar un bien o para generar un servicio, está relacionado con aquellos gastos necesarios, incluye los costos de la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricacion.
- **Materia prima:** es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo o producto. Existen algunos bienes materiales que no pueden ser utilizados directamente por los consumidores ya que necesitan ser transformados (el petróleo por ejemplo). Las materias primas son el primer eslabón de una cadena de fabricación, y en las distintas fases del proceso se irán transformando hasta convertirse en un producto apto para el consumo. En el mundo de la inversión se conoce también como commodity.
- **Mano de obra:** Se conoce como mano de obra al esfuerzo tanto físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien, en el ámbito de la contabilidad empresarial, se entiende por mano de obra al coste absoluto vinculado a los trabajadores y el costo asociado a la elaboración de un producto.
- **Costos indirectos de fabricacion**: son aquellos costos que debe cubrir en una fábrica para la manufactura de un producto, aparte de los materiales y la mano de obra directa, costos que no se incluyen directamente en la partida del proceso de fabricación, es decir, que no se identifican con el producto. Estos costos son imprescindibles para la ejecución o puesta en marcha de una empresa, a pesar de que son costos que no provienen de materiales directos, mano de obra, gastos administrativos o ventas.
- **Hoja de costo de produccion**: es el documento de contabilidad, que contiene la

acumulacin de costos para cada trabajo, subdividida en las princi pales categoras de costos, a medida que se hacen las requisiciones de materiales y se incurre en la mano de obra y costos indirectos de fabricación. (Economipedia, 2020)

- **Punto de equilibrio:** es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde)

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Economipedia (2020). Costos indirectos de fabricación. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/costos-indirectos-de-fabricacion.html
- Economipedia (2020). Mano de obra. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/mano-de-obra.html
- Economipedia (2020). Costos indirectos de fabricacion. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/?s=costos+indirectos+de+fabricacion
- Economipedia (2020). Costo de produccion. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html
- López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html
- Chacón, P. (2020). E8 Costos de producción [Archivo de video]. Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=eL2NmOtyG7M
- Chacón, P. (2020). E9 Punto de equilibrio [Archivo de video]. Recuperado de https://youtu.be/6RGHQ4I3w18

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**1/06/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en porcesamiento de productos de confitería y dulcería artesanal
- **Código del Programa de Formación**: 96151517
- **Nombre del Proyecto:**
- **Fase del Proyecto:**
- **Actividad de Proyecto:** Realizar procedimientos de mercadeo y comercialización de los productos elaborados por la unidad productiva, basados en el modelo Canvas y contabilidad financiera
- **Competencia:** Programar proyectos según especificaciones técnicas y métodos de planeación.
- **Resultados de Aprendizaje:** Determinar las actividades a desarrollar en la formulación del proyecto según idea seleccionada y herramientas de planeación.
- **Duración de la Guía:** 8 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA y el programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A7: Punto de equilibrio para varios productos, del programa de formación Emprendedores en Recorridos de Agroecoturismo, se desarrollan conceptos relacionados con determinar el punto de equilibrio con varios productos, tema imprescindible para implementar en nuestro modelo de negocios, la cual permitirá establecer la minima cantidad y ventas de cada producto con el fin de cubrir los costos fijos mensuales de la unidad productiva, asi como determinar la proyección de ventas que permitan generar utilidades conforme al modelo de negocios propuesto para el desarrollo del emprendimiento, ya que al ofrecer variedad de productos se tiene un reto adicional para construir información que permita conocer cómo cada uno de estos contribuye en la generación de la utilidad. La participación en las ventas y la estructura de costos de cada producto.
¡Bienvenido y muchos éxitos!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Con el fin de desarrollar las diferentes actividades propuestas para el desarrollo de la presente guía, primero lea completamente el Material de Formación E7: Punto de equilibrio para varios productos, posteriormente desarrolle el Taller E7 que comprende las siguientes actividades:

- ✓ **Actividades de Reflexión inicial:**

Con el propósito abordar esta temática, se definen los conceptos generales de costo fijos mensuales y punto de equilibrio para varios productos, los cuales se encuentran en la parte inicial del Taller E7, en la sección reflexión inicial.

- ✓ **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:**

Con el fin de desarrollar esta segunda actividad se complementara en el mismo Taller E7 en la sección contextualización, se complementa un cuestionario de 5 preguntas donde se selecciona la opción correcta, siguiendo las indicaciones que en el mismo aparece, teniendo en cuenta el material de formación E7: Punto de Equilibrio para varios productos y el video del enlace https://youtu.be/MClx7royPxU

- ✓ **Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización):**

Para realizar esta sección de la actividad de aprendizaje, se determina los costos fijos mensuales asociados a la unidad productiva y se consideran los costos variables unitarios de tres productos. teniendo en cuenta el material de formación E7: Punto de Equilibrio para varios productos y el video del enlace https://youtu.be/MClx7royPxU

- ✓ **Actividades de transferencia de conocimiento:**

Para realizar esta actividad de aprendizaje, continua con el Taller E7 sección transferencia del conocimiento, con el fin de aplicar los conceptos aprendidos se determina el punto de equilibrio para varios productos, teniendo en cuenta los costos fijos mensuales del punto anterior, el costo, precio de venta y estimado de ventas mensules de tres productos representativo de la unidad productiva, teniendo en cuenta el material de formación E7: Punto de Equilibrio para varios productos y el video del enlace https://youtu.be/MClx7royPxU

- **Ambiente Requerido**: salón adecuado con mesa, sillas, iluminación, acceso a internet.
- **Materiales:** cartulina, marcadores de colores, lápiz, lapicero, regla, documentos guía de aprendizaje, material de formación, taller, video.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Taller E7. Taller E7. (Contextualización) Dar respuesta al cuestionario de la actividad de reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática Punto de equilibrio para varios productos..	Identifica los conceptos relacionados con el punto de equilibrio para varios productos.	**Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E7. Taller E7.(Apropiación). Desarrollo de los contenidos temáticos sobre punto de equilibrio para varios productos.	Desarrolla actividades que fomentan identificar e implementar los conceptos asociados a las proyecciones de ventas mensuales en la unidad productiva teniendo en cuenta el punto de equilibrio.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes de los costos fijos mensuales. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: Taller E7. Taller E7. (Transferencia) Desarrollo del punto de equilibrio para varios productos asociados a tres productos representativo de la unidad productiva y con mayores ventas.	Desarrolla un proceso contable que permita identificar un punto de referencia en la unidad productiva con la determinación del punto de equilibrio para varios productos.	**Técnica de evaluación:** Ejercicio práctico de elaboración de punto de equilibrio para varios productos. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Costo de produccion:** es el gasto necesario para fabricar un bien o para generar un servicio, está relacionado con aquellos gastos necesarios, incluye los costos de la materia prima, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricacion.
- **Materia prima:** es todo bien que es transformado durante un proceso de producción hasta convertirse en un bien de consumo o producto. Existen algunos bienes materiales que no pueden ser utilizados directamente por los consumidores ya que necesitan ser transformados (el petróleo por ejemplo). Las materias primas son el primer eslabón de una cadena de fabricación, y en las distintas fases del proceso se irán transformando hasta convertirse en un producto apto para el consumo. En el mundo de la inversión se conoce también como commodity.
- **Mano de obra:** Se conoce como mano de obra al esfuerzo tanto físico como mental que se aplica durante el proceso de elaboración de un bien, en el ámbito de la contabilidad empresarial, se entiende por mano de obra al coste absoluto vinculado a los trabajadores y el costo asociado a la elaboración de un producto.
- **Costos indirectos de fabricacion**: son aquellos costos que debe cubrir en una fábrica para la manufactura de un producto, aparte de los materiales y la mano de obra directa, costos que no se incluyen directamente en la partida del proceso de fabricación, es

decir, que no se identifican con el producto. Estos costos son imprescindibles para la ejecución o puesta en marcha de una empresa, a pesar de que son costos que no provienen de materiales directos, mano de obra, gastos administrativos o ventas.

- **Hoja de costo de produccion**: es el documento de contabilidad, que contiene la acumulacin de costos para cada trabajo, subdividida en las princi pales categoras de costos, a medida que se hacen las requisiciones de materiales y se incurre en la mano de obra y costos indirectos de fabricación. (Economipedia, 2020)
- **Punto de equilibrio:** es un concepto de las finanzas que hace referencia al nivel de ventas donde los costos fijos y variables se encuentran cubiertos. Esto supone que la empresa, en su punto de equilibrio, tiene un beneficio que es igual a cero (no gana dinero, pero tampoco pierde)

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Economipedia (2020). Costos indirectos de fabricación. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/costos-indirectos-de-fabricacion.html
- Economipedia (2020). Mano de obra. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/mano-de-obra.html
- Economipedia (2020). Costos indirectos de fabricacion. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/?s=costos+indirectos+de+fabricacion
- Economipedia (2020). Costo de produccion. Consultado Octubre de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/costo-de-produccion.html
- López, F. (2019). Economipedia: Modelo Canvas. Consultado julio de 2020, en https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html
- Chacón, P. (2020). E9 Punto de equilibrio [Archivo de video]. Recuperado de https://youtu.be/6RGHQ4I3w18

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Pablo Antonio Chacón Muñoz**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**1/06/2021**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					