PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
  Formación metodológica para el desarrollo del comportamiento emprendedor
- Código del Programa de Formación:
  41311617 versión 1
- Competencia:
  Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  240201533 01 Interpretar elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con referente sicológico
  240201533 02 Adoptar la metodología del ciclo de aprendizaje vivencial según referentes teóricos y los procesos de formación para el comportamiento emprendedor
  240201533 03 Integrar la metodología del pensamiento de diseño en los procesos formativos del emprendimiento teniendo en cuenta el proceso de ideación y el contexto de la formación profesional integral.
- Duración de la Guía:
  48 horas (20 horas trabajo directo - 24 horas trabajo independiente)

2. PRESENTACIÓN

- La base del aprendizaje significativo es el uso de las correctas metodologías en las diferentes actividades para la reflexión, contextualización, apropiación y transferencia del conocimiento, que garanticen el logro de los resultados de aprendizaje y consigo el alcance de las competencias que en este caso están enfocadas en el emprendimiento, pilar fundamental para el desarrollo de la economía del país y la generación de oportunidades para los aprendices de los diferentes niveles de formación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

El comportamiento emprendedor

Se define como la manera como los empresarios se comportan ante diferentes situaciones que se les presentan, así lo describe la cartilla del comportamiento emprendedor del fondo emprender (Gutiérrez Achury, Martínez Vega, Gómez Franco, García Pereira, & Caycedo Molano, 2020, pág. 13). Dando a entender que la respuesta ante las adversidades se da de una forma en la que el empresario se adapta y crece en el contexto productivo. Como cualquier elemento que provenga del ser humano está susceptible a ser adquirido y es la responsabilidad del instructor enfocar a los emprendedores en el marco de la formación a desarrollar este comportamiento.

Para comprender un poco mejor este concepto se recomienda realizar la siguiente actividad:

3.1 Actividad de reflexión inicial.

Analizar el comportamiento emprendedor del personaje principal de acuerdo con el video cuesta abajo.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

De forma individual observe el video de cuesta abajo en el enlace siguiente Cuesta abajo - Cortometraje de emprendimiento inspirador y Responda las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Henry Forero?

¿Cuál es el sueño de Henry? ¿Qué hizo para conseguirlo?

¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos.

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales:

Computador o celular con acceso internet y a la plataforma YouTube.

3.2 Actividad de contextualización.

Para desarrollar el verdadero comportamiento emprendedor se requiere de tres elementos:

- Características emprendedoras personales

- Triangulo de la responsabilidad

- Competencias emprendedoras personales.

El conjunto de estos tres elementos llevará al emprendedor al logro de sus sueños. Con el fin de caracterizar estos conceptos realiza la siguiente actividad:

Definir los tres elementos para desarrollar el comportamiento emprendedor de acuerdo con sus conocimientos previos.

- Descripción de la(s) Actividad(es):

De forma individual deberá definir los conceptos Características emprendedoras personales, Triangulo de la responsabilidad y Competencias emprendedoras personales de acuerdo con lo que conoce en el momento de emprendimiento publicando en un Padlet generado por el instructor (por favor no realice consultas en internet o más adelante en la guía, solo defina con sus conocimientos previos).

Posteriormente se socializarán las definiciones de algunos de los participantes y al final se contrapondrán con las definiciones que arroja a cartilla del comportamiento emprendedor para cada uno de los conceptos.

Duración: 60 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales:

Computador o celular con acceso internet y a la plataforma Patled.

De acuerdo con la cartilla del comportamiento emprendedor del fondo emprender (Gutiérrez Achury, Martínez Vega, Gómez Franco, García Pereira, & Caycedo Molano, 2020, pág. 14) se definen los 3 elementos de la siguiente manera:

> Triángulo de la Responsabilidad
> Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de responsabilidad. La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que asumes contigo mismo, con aquello que deseas y que te has propuesto hacer en tu vida. Eso sin olvidar el entorno que te rodea. Por ello, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación.
> Características Emprendedoras Personales
> Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente.
> Competencias Emprendedoras
> La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.

Recuerde utilizar estos conceptos para validar su participación en la actividad anterior y si es el caso construir su propia versión de los conceptos.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento.

Es necesario apropiar correctamente en el aprendiz cada uno de los conceptos de elementos de la cultura emprendedora, de tal manera que les permita identificarlos en ellos y así puedan generar autodiagnósticos para fortalecer sus puntos débiles y trabajar en sus fortalezas, para que consigan el logro de los objetivos emprendedores y contribuyan efectivamente a la generación de empleo y desarrollo económico del país.

Los conceptos se pueden trabajar en el aprendiz con técnicas tradicionales como mapas conceptuales, mapas mentales, ideogramas, cuestionarios o talleres de conocimiento, pero existen herramientas que combinan los conocimientos y la destreza, lo cual lleva al aprendiz no solo a recordar los conceptos si no a crear recuerdos con el momento vivido y fijar la información.

Las actividades a continuación que permite trabajar los 3 elementos del comportamiento emprendedor (Figura 1: Elementos del comportamiento emprendedor) y puede orientarle a generar sus actividades.

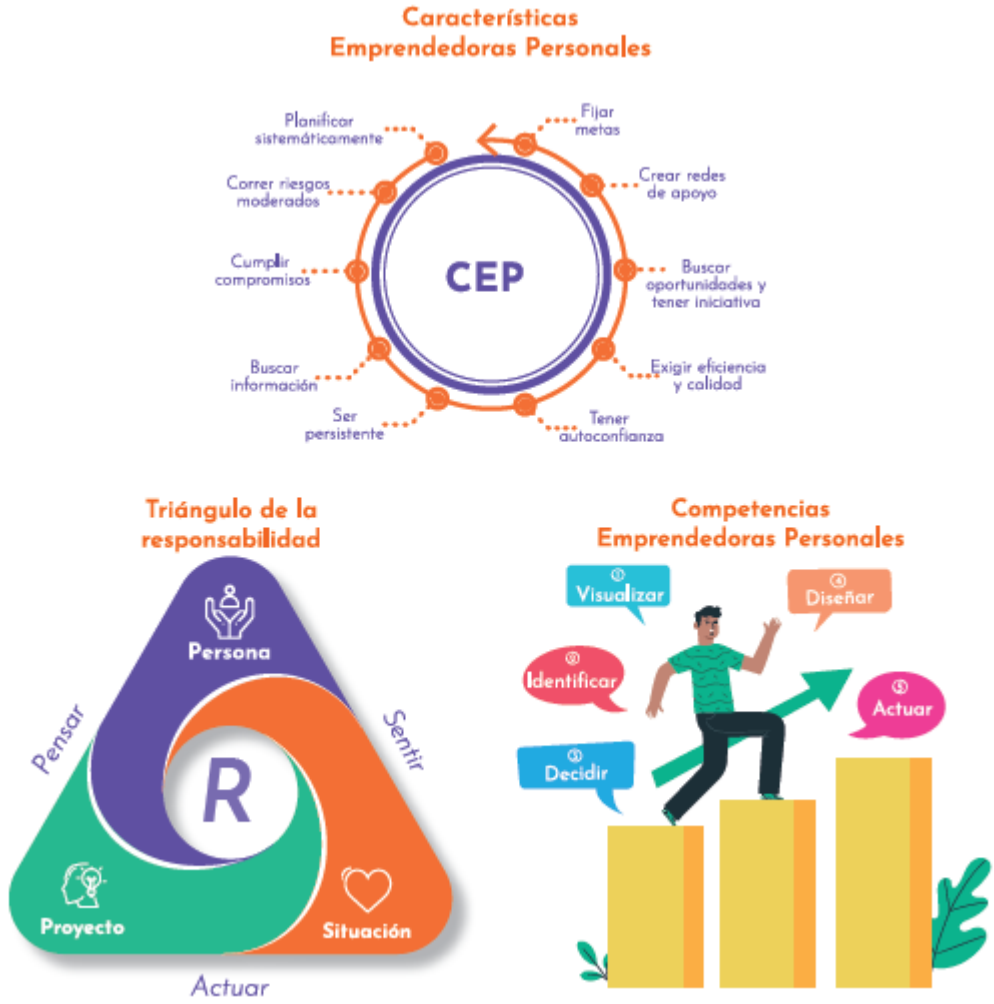

Figura 1: Elementos del comportamiento emprendedor (Gutiérrez Achury, Martínez Vega, Gómez Franco, García Pereira, & Caycedo Molano, 2020)

AA 1. Identificar los elementos del comportamiento emprendedor en los diferentes contextos a partir de referentes teóricos del fondo emprender.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

La primera parte de esta actividad consiste en equipos de trabajo generados por los instructores desarrollar el juego de persecución en el laberinto entrando en el enlace https://wordwall.net/play/15149/712/356 registre su nombre de equipo, una vez allí deberá resolver los 15 laberintos que aparecen en la parte inferior de la pantalla en menos de 10 minutos, una vez termine el juego tome un pantallazo del resultado y compártalo en chat general de Microsoft TEAMS (Figura 2: Ejemplo de captura de pantalla).

Figura 2: Ejemplo de captura de pantalla

Duración: 30 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox, Edge, Safari).

AA 2. Analizar las consecuencias de un emprendedor que no trabaja en su desarrollo personal tomando como referencia los elementos del comportamiento emprendedor.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

Individualmente deberá entrar cada aprendiz a la plataforma www.menti.com y cuando lo indique el instructor colocar el número 1858 4512, allí deberá escribir 3 conceptos dentro de los elementos del comportamiento emprendedor (Figura 1: Elementos del comportamiento emprendedor) que considera se trabajaron con la actividad, para a final en la sala generar y de acuerdo con los resultados contestar las siguientes preguntas:

¿Qué pasará si un emprendedor no trabaja en el desarrollo personal tomando como referencia los elementos de comportamiento emprendedor?

¿Qué necesita el emprendedor para poder trabajar en el desarrollo de su comportamiento emprendedor?

¿Cómo aplicaría usted lo que aprendió en su vida diaria?

Duración: 60 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso internet y a un navegador (Google Chrome, Firefox, Edge, Safari).

Con el fin de mejorar el desarrollo de la metodología del ciclo de aprendizaje vivencial se le sugiere que lea el documento del enlace a continuación:

https://drive.google.com/file/d/1ZOjYj_IB9c1PzRpte_RxJrBEDrx6LOGx/view?usp=sharing

El ciclo de aprendizaje vivencial

Una de las partes más importantes para el éxito de un emprendimiento son las personas y como instructores debemos tener en cuenta que nuestro rol brindarles herramientas que les ayuden a crecer personalmente para que puedan alcanzar la cultura emprendedora y lograr sus sueños.

Para poder lograr este fin, se requiere aplicar métodos eficaces para el aprendizaje significativo como por ejemplo la metodología de aprendizaje vivencial, definida por el psicólogo Carl Rogers (1975) como: “aquel

aprendizaje que posee una cualidad de compromiso personal donde la persona pone en juego tanto sus aspectos cognitivos como afectivos, es penetrante y su esencia se encuentra en el significado".

Según la teoría el conocimiento no es algo que se pueda imponer en el aprendiz, como instructor usted debe ser orientador del proceso y es el individuo quién define en el proceso su versión de los conceptos y procesos. Entonces la construcción de conocimiento estará ligada a la forma como se conecta está persona con el mundo, algunas se conectan en el hacer, es decir aprenden significativamente al desarrollar una serie de pasos, otras sin embargo están más conectadas con sus sentimientos y son sus emociones las que los llevan a tomar parte en el aprendizaje, existen también personas que aprenden a través de la discusión y de exponer su punto de vista ante los demás y debatirlo, hay quienes aprenden de la teoría y prefieren leer un libro o escucha una catedra y de allí generarán su aprendizaje, por último, están aquellos que aprenden cuando encuentran la aplicación de los conceptos en su vida diaria, es decir, solo aprenden cuando consideran que lo explicado les sirve para algo. Por esto lo que busca el aprendizaje vivencial, es propiciar estos momentos para que sin importar el tipo de aprendiz al que nos encontremos, exista un momento en el que él pueda generar su aprendizaje significativo. Existen entonces 5 momentos que deben quedar establecidos para poder garantizar una correcta aplicación de la metodología del aprendizaje vivencial (Figura 3: Ciclo del aprendizaje vivencial).

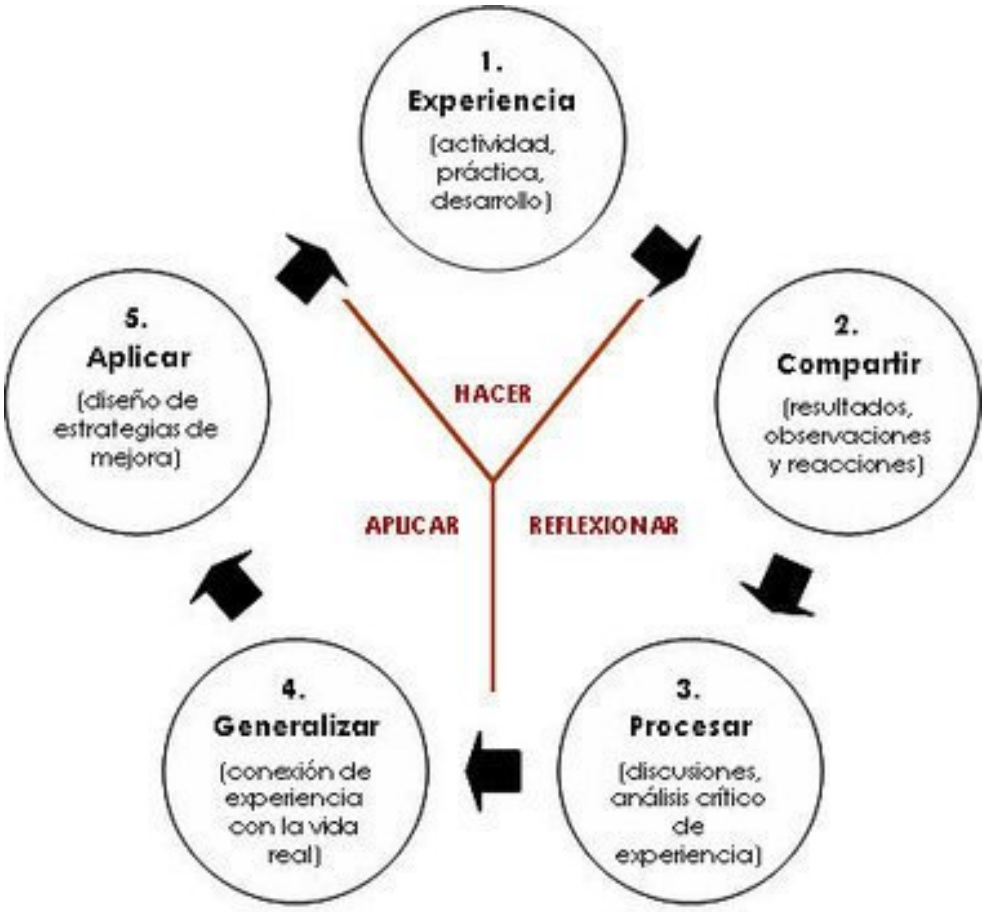

Figura 3: Ciclo del aprendizaje vivencial (Intrducción al aprendizaje vivencial, s.f.).

AA 3. Identificar los momentos a través del desarrollo de dinámicas aplicando la metodología del aprendizaje vivencial.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

De manera individual los aprendices reunidos deberán analizar cuatro dinámicas formuladas a partir del aprendizaje vivencial y relacionar cada uno de los enunciados con los momentos que se encuentran definidos a continuación:

- **Vivenciar:** Es el desarrollo de la actividad, en este punto debe quedar descrita la técnica o dinámica que se va a desarrollar, es decir el paso a paso.
- **Compartir:** Es el momento de reflexión del aprendiz donde se trata de conectar con sus emociones, aquí se deben formular una pregunta que lleve a los aprendices a expresar las emociones y sentimientos generados con la actividad.
- **Procesar:** Es el momento de reflexión a través de la discusión y el análisis crítico de la actividad, aquí se deben formular preguntas que le servirán para guiar las respuestas de sus aprendices hacia el marco teórico o conocimientos de principio y/o de proceso que deseas que apropien los aprendices.
- **Generalizar:** Es el momento teórico de la experiencia, aquí se definen técnicamente los conceptos y es por eso por lo que en este espacio debe escribir brevemente el marco teórico que espera trabajar con la actividad.
- **Aplicar:** El último momento del ciclo que busca conectar con los aprendices que solo apropiaran el conocimiento si ven en él una aplicación para su vida diaria, es por esto por lo que aquí debe formular una pregunta que lleve a los aprendices a expresar la manera como trasladarían lo aprendido a su vida.

Ingresa a cada uno de los siguientes enlaces para realizar la actividad, ten en cuenta que solo se pueden cometer 2 errores seleccionando el momento correcto al que pertenece el enunciado:

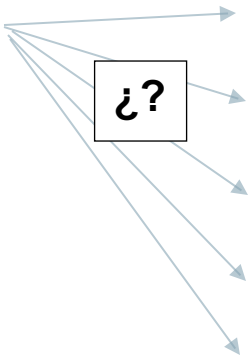

Figura 4: Ejemplo de dinámica a realizar (Recursos propios)

Descubre El Misterio - ¡Salva tu equipo!: https://es.educaplay.com/recursos-educativos/9478039-supervivencia.html

Construyendo un puente: https://es.educaplay.com/recursos-educativos/9477913-construyendo_un_puente.html

Mapa de sueños: https://es.educaplay.com/recursos-educativos/9477823-mapa_de_sueno.html

La torre de naipes: https://es.educaplay.com/recursos-educativos/9477533-relacionando_dinamicas.html

Duración: 60 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso a internet, plataforma Educaplay e instructivo comportamiento emprendedor.

AA 4. Entender la importancia de la correcta implementación de ciclo de aprendizaje vivencial según los lineamientos del aprendizaje significativo.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

Una vez desarrollada la actividad anterior de manera individual y en plenaria conteste las siguientes preguntas:

¿Qué pasará si falta alguno de los momentos en el aprendizaje vivencial en una dinámica?

¿Qué sucede si el contenido dentro de los momentos no está correctamente definido según su intencionalidad?

¿Considera que se puede aplicar está metodología para el desarrollo de comportamiento emprendedor en los aprendices?

¿Se puede aplicar la metodología de aprendizaje vivencial en las guías de aprendizaje en otras competencias diferentes a la cultura emprendedora y la formación profesional integral?

Duración: 30 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso a internet.

Aplicación del ciclo en la formación profesional integral.

Para explicar la aplicación del ciclo de aprendizaje vivencial en la formación profesional integral se tomará como ejemplo un tema, primero explicado desde una metodología tradicional y luego aplicado al ciclo de aprendizaje vivencial.

Tema escogido: Creatividad e innovación.

Metodología tradicional:

Desarrollo:

Para el desarrollo del tema con la técnica didáctica de exposición se explicarán los conceptos de segmentación de mercado, análisis del cliente potencial y creatividad e innovación, posteriormente se realizará un cuestionario de 20 preguntas sobre el tema explicado y por último se calificará tomando como mínimo para aprobación el 80% de las preguntas correctas, en caso de no aprobar, deberá realizar un taller de conocimientos y posteriormente realizar nuevamente el cuestionario.

Metodología del ciclo de aprendizaje vivencial:

- Vivenciar: Técnica didáctica - Estudio de caso

Se dividen los participantes en 6 grupos a los cuales se convertirán en diseñadores de la casa lunar.

Y se le asignarán a cada uno de los grupos el cliente para el cual deberán diseñar la casa (científicos, comerciantes o residentes).

Se dará 30 minutos para el diseño de la casa, una vez culminado el tiempo cada grupo tendrán 1 minuto para explicar el diseño de la casa y las herramientas que esta contiene para satisfacer las necesidades de su cliente potencial.

Por último, se les mostrará el documento donde están las necesidades reales de cada una de las personas que habitarán en la luna (científicos, comerciantes o residentes), para que comparen y evalúen si el diseño que realizaron cumplía con las necesidades del cliente.

- Compartir:

¿Cómo se sintieron desarrollando la actividad?

- Procesar:

¿Qué criterios tuvieron en cuenta al construir la casa?

¿Cómo se puede hacer una casa que cumpla con lo que quiere el cliente?

¿Qué habilidad podría ser la más importante para realizar el diseño?

- Generalizar: Creatividad e innovación, análisis del cliente y detección de necesidades insatisfechas.

- Aplicar:

¿Consideran que los conceptos de análisis del cliente y detección de necesidades insatisfechas son aplicables en su vida? ¿Por qué?

Note entonces que el tema y la teoría explicada es la misma, pero el método es el que cambia y que en términos del aprendizaje significativo y para la aplicación del modelo constructivista-humanista del Sena, el ciclo de aprendizaje vivencial es más acorde, eso si tenga en cuenta que para desarrollar entonces el ciclo de aprendizaje vivencial es importante hacer el ejercicio de entender cada uno de los momentos y que contiene, pero para evitar que falte alguno de los momentos, entendiendo su importancia en los diferentes tipos de apropiación del conocimiento de los aprendices.

Para planear correctamente los temas que se deseen ejecutar con la aplicación de ciclo de aprendizaje vivencial se recomienda el uso del formato dispuesto en el material de apoyo y con el fin de articular el ciclo con el desarrollo del comportamiento emprendedor, se desarrollará la siguiente actividad:

AA 5. Ajustar una dinámica de la cartilla del comportamiento emprendedor aplicando la metodología de aprendizaje vivencial.

- Descripción de la(s) Actividad(es);

Tomando como referencia la cartilla del comportamiento emprendedor del fondo emprender que puede encontrar en el siguiente enlace: https://drive.google.com/file/d/1ZFH1u7Rt7RgyO440quiI-9vUJrcB9VyI/view?usp=sharing o entrado en la página del fondo emprender: http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx y descargándola.

En equipos de trabajo, según el equipo asignado por el instructor se deberá desarrollar una de las diferentes dinámicas para diagnosticar, generar e impulsar el desarrollo del comportamiento emprendedor, generación de ideas de negocios, formulación de planes de negocio y evaluación. A la dinámica asignada deberá convertirla al ciclo de aprendizaje vivencial, utilizando el formato de técnica didáctica que encuentra en el

material de apoyo o en el enlace a continuación: https://drive.google.com/file/d/1ZHMcjM6KkrHLYagGy5-R7ClJX5bJM6NR/view?usp=sharing

Después de ajustada la dinámica en el formato deberá crear un comic donde se evidencie la aplicación del método de aprendizaje vivencial y sus momentos, para este fin puede utilizar la aplicación de su preferencia, si no conoce ninguna se recomienda que utilice la plataforma www.pixton.com.

Posteriormente se designará a un integrante que presentará el comic explicando la dinámica, para lo cual tendrá un máximo de 5 minutos, posteriormente debe mostrar el formato que diligencio para la actividad que seleccionó y finalmente se le harán las recomendaciones pertinentes.

Duración: 360 minutos.

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso a internet, programa de procesamiento de texto (Word, Documentos de Google, otros).

Modelos de negocios.

Según el libro generación de modelos de negocio “Un modelo de negocio describe las bases sobre las que una empresa crea, proporciona y capta valor” (Osterwalder, 2011).

Metodología de ideas de diseño (Design thinking)

Uno de los grandes retos a los que se enfrenta un emprendedor es identificar cuál es la idea de negocio en la que se va a enfocar para el desarrollo de su emprendimiento, ya que el objetivo es que esta idea responda a unas necesidades reales y que permita el éxito del emprendimiento.

Para facilitar este trabajo existen diferentes metodologías que se pueden aplicar, una que ha tomado importancia en los últimos años es la metodología ideas de diseño (Design thinking), donde ya no se desarrolla el diseño de la idea en una proyección inferencial del mercado, sino que se enfoca en un análisis descriptivo del individuo y a partir de él surge la idea que satisfaga su necesidad o necesidades.

Es una metodología que desarrolla de cinco módulos en donde se realiza un análisis profundo del individuo o persona, para después identificar sus necesidades reales y así en un tercer momento permitir al emprendedor generar las hipótesis de solución, para posteriormente seleccionar las mejores y ponerlas a prueba, lo que lo llevará al final a escoger la mejor idea a desarrollar. También se puede implementar para ajustar una idea de negocio que exista en la cabeza del emprendedor al contexto real, permitiéndole tener una menor incertidumbre del éxito de su emprendimiento.

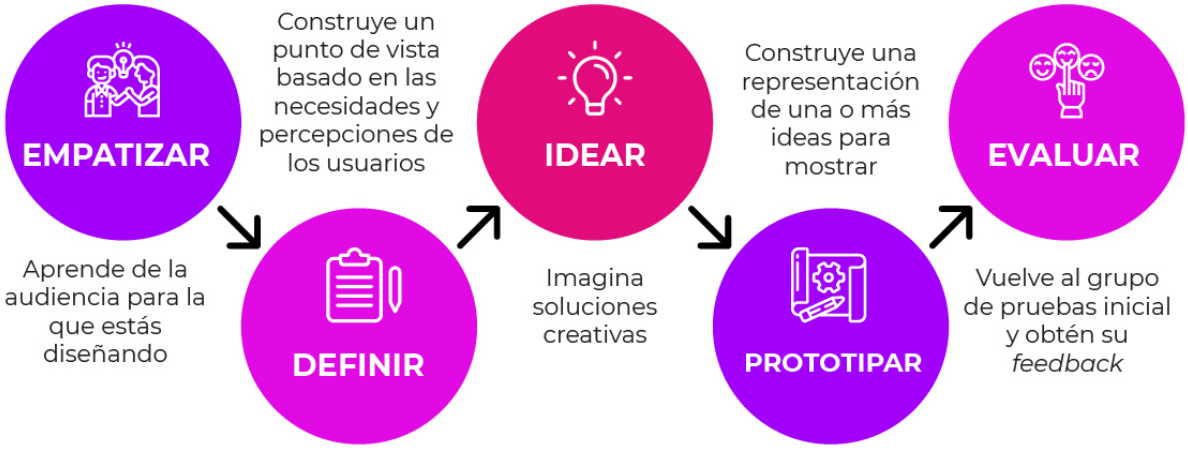

Figura 5: Fases de la metodología ideas de diseño (BusinessADN, s.f.)

Antes de empezar con la actividad tenga en cuenta que el éxito de esta metodología es debido a que permite desarrollar productos innovadores, pero que la innovación no está en que sea algo nuevo o novedoso, raro o diferente, se trata de entender la necesidad del individuo y satisfacerla con éxito. Si un producto que sale al mercado no conecta con la necesidad del cliente, se puede decir que no es innovador.

AA 6. Aplicar el modelo de ideas de diseño (Design thinking) de acuerdo con la necesidad identificada en el cliente potencial.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

En grupos de trabajo deberá desarrollar la metodología de ideas de diseño en sus primeras 2 fases **EMPATIZAR** y **DEFINIR** a través de la herramienta BUYER persona que puede descargar en el enlace:

https://drive.google.com/file/d/1ZbNv0E7JN0UnqzyMNOaYx3n-tJrzZGSw/view?usp=sharing

Seleccione tres (3) personas de su equipo de trabajo y diligencie el formato teniendo presente que sus objetivos y retos deben enfocarse desde el rol de instructor (hay un formato de cada color dentro del archivo para cada uno) y defina el problema en común.

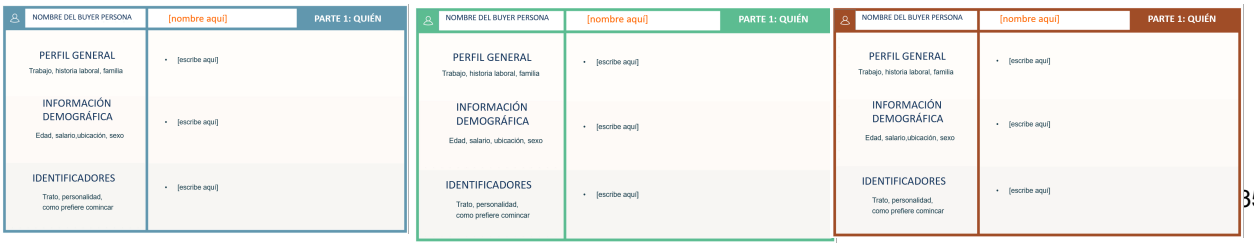

Figura 6: Formato por color para cada persona (recursos propios)

Descargue el formato de matriz de priorización para ejecutar la tercera fase **IDEAR** en el enlace a continuación:

https://drive.google.com/file/d/1ZhgpT90cMoHjF5RnRHg1hQgrKXPCd6gp/view?usp=sharing

En el formato deberá colocar todas las soluciones posibles que se les ocurran como equipo (como mínimo 20), para posteriormente evaluarlas en cada uno de los criterios de 1 a 5, 1 siendo lo peor y 5 lo mejor.

	Criterios
1	Posibilidad de financiación (entre más sencillo mejor)
2	Facilidad de desarrollo (entre más sencillo mejor)
3	Impacto social
4	Impacto ambiental (entre menor impacto mejor)

Ejemplo:

	Posibles soluciones	Criterio 1	Subtotal	Criterio 2	Subtotal	Criterio 3	Subtotal	Criterio 4	Subtotal	Total
1	Un programa de entrenamiento deportivo al aire libre	5	1,5	4	1,2	5	1	3	0,6	4,3

Posteriormente, busque las soluciones que tengan el mejor puntaje, al ser un documento en Excel puede utilizar la función de ordenar de mayor a menor en la columna de total para facilitar la búsqueda. Antes de terminar analice y pregúntese si hay alguna solución que pueda articular soluciones con los mejores puntajes.

En caso de no ser así defina como solución la opción con mayor puntaje.

Para entender un poco mejor el concepto de prototipar y testear se recomienda mirar los ejemplo 1 y 2 en los enlaces a continuación:

Ejemplo 1: https://drive.google.com/file/d/1Zx7ZgxpX1MkX8EHeKoodS_mfPNwJr9rD/view?usp=sharing

Ejemplo 2: https://drive.google.com/file/d/1ZxDX7tGv8kEkNbtYtGAk8cG4v7trqwUi/view?usp=sharing

Ahora si, para la fase **PROTOTIPAR** de manera creativa ilustre a través de un dibujo, historieta, comic, representación, anuncio publicitario de cómo funciona la solución. Presente el prototipo en plenaria en máximo 1 minutos para conseguir con esto el último paso **TESTEAR**.

Duración: 240 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso a internet, Microsoft Excel, PowerPoint o hojas y presentaciones de Google, acceso a plataformas de diseño de publicidad, videos, comics o dibujos.

Metodología del lienzo LEAN CANVAS

Una herramienta clave en el planteamiento y perfilación de la idea de negocio es el modelo LEAN CAVAS, que a través de 9 bloques ayuda a moldear la idea de negocios y establecer de una manera general si se poseen los recursos y si existe viabilidad para desarrollar el emprendimiento.

El bloque de clientes define el actor principal en el desarrollo de la idea, ya que va a ser él el que permita que todo funcione con sus aportes económicos, así que se le debe conocer muy bien para satisfacer sus necesidades y que sea sostenible la idea en el tiempo.

El bloque propuesta de valor, define las características para hacer que sea más atractivo el producto o servicio y que esto lleve al cliente a preferir consumir el producto o servicio de la idea de negocio en lugar del de la competencia.

El bloque de canales pretende definir las herramientas de promoción, comunicación, venta y promoción (publicidad), para que el cliente pueda conectarse con la empresa de manera física.

El bloque de relación con el cliente por su parte pretender definir las estrategias que será utilizadas por la idea de negocio para impactar los mercados y generar la estimulación de ventas.

El bloque de fuentes de ingresos debe establecer los medios de ingreso de dinero para la empresa y las estrategias para lograrlo.

El bloque de recursos clave se refieren a lo que necesito físico, legal, intelectual, humano y económico para poner a funcionar la idea de negocio.

El bloque de actividades clave son los procedimientos que se tienen que llevar a cabo para hacer funcionar la idea desde el punto de vista productivo y administrativo.

El bloque de asociaciones claves son las empresas o personas con las que se deben crear alianzas para que los recursos y las actividades claves se puedan desempeñar correctamente.

El bloque de costos comprende los desembolsos que debe realizar la idea de negocio para que funcionen todos los otros bloques.

Para afianzar estos concepto se sugiere que realice la actividad a continuación.

AA 7. Clasificar los elementos que componen el modelo de negocios LEAN CANVAS de acuerdo con cada uno de sus bloques.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

De forma individual descargue el formato CANVAS interactivo en el enlace a continuación:

https://drive.google.com/file/d/1ZcbmRDVqPiFfExJcwiEHfWggLriKj1pa/view?usp=sharing

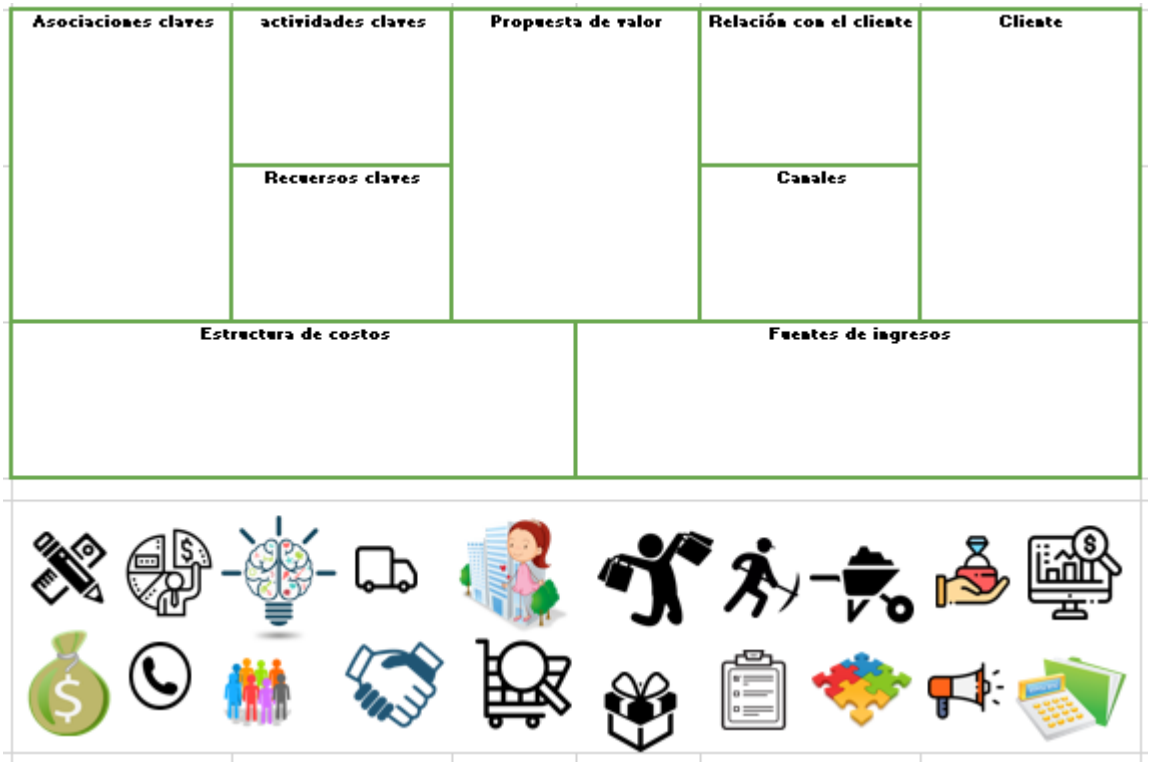

Figura 7: Formato CANVAS interactivo (recursos propios)

Coloque las imágenes de la parte inferior en los bloques según considere y posteriormente en plenaria participe de forma individual en la sala general la ubicación que asignó a las imágenes en el formato CANVAS.

Duración: 60 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso a internet, Microsoft Excel o hojas de Google.

Muchas empresas han utilizado el lienzo CANVAS para definir sus modelos de negocio, el fin es que se pueda evidencia lo que se ha definido para cada uno de los bloques, como en los ejemplo a continuación:

Figura 8: Lienzo CANVAS de MC Donalds (Gallego, s.f.)

Skype

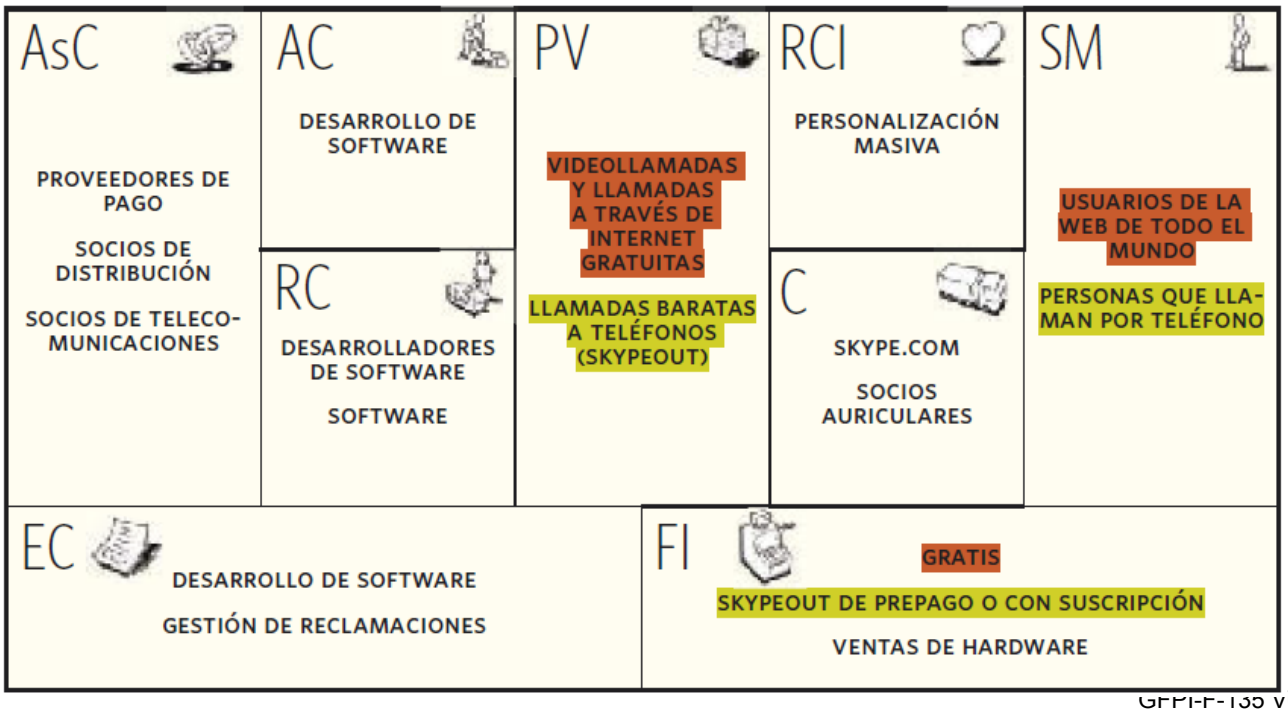

Figura 9: Lienzo CANVAS de SKYPE (Osterwalder, 2011)

Figura 10: Lienzo CANVAS Starbucks (Gallego, s.f.)

AA 8. Generar un lienzo CANVAS de acuerdo con los resultados de las ideas de diseño generadas.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

En equipos de trabajo descargar nuevamente el formato de CANVAS interactivo y diligencie la información del modelo de negocio para la idea generada a través de la metodología de ideas de diseño, para posteriormente seleccionar un representante que presente el lienzo del modelo de negocio, tenga en cuenta que puede utilizar la herramienta de su preferencia para hacer la presentación.

Duración: 180 minutos

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso a internet, Microsoft Excel, PowerPoint o hojas y presentaciones de Google, acceso a plataformas de diseño de publicidad, videos, comics o dibujos.

3.4 Actividad de transferencia.

Diseñar de una dinámica que no esté dentro de la cartilla del comportamiento emprendedor aplicando la metodología de aprendizaje vivencial.

- Descripción de la(s) Actividad(es)

Presente individualmente una dinámica de las que usted realice con sus aprendices en la formación profesional y ajústela al aprendizaje vivencial aplicando el formato de técnica didáctica en el enlace a continuación:

https://drive.google.com/file/d/1ZHMcjM6KkrHLYagGy5-R7ClJX5bJM6NR/view?usp=sharing

Una vez ajustada en el formato, suba la actividad al espacio de evidencia asignado por el instructor.

- Ambiente Requerido:

Plataforma Microsoft TEAMS.

- Materiales

Computador o celular con acceso a internet con acceso a Microsoft Word o hojas de Google.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: **Captura de pantalla del desarrollo de la dinámica del laberinto** **Participación en la plataforma Mentí y en la clase de manera verbal** **Evidencias de Desempeño:** **Participación en la plataforma EDUCAPLAY** **Listado de asistencia** **Evidencias de Producto:** **Formato de la dinámica diligenciado y Comic de la estrategia presentada** **Prototipo de acuerdo con la idea de diseño** **Documento del lienzo CANVAS con las imágenes en los**	**RELACIONA LOS ELEMENTOS DEL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR EN LOS DIFERENTES CONTEXTOS A PARTIR DE REFERENTES TEÓRICOS Y MOTIVACIONES PERSONALES.** **PROPONE DIDÁCTICA APLICADA A LA FORMACIÓN DE EMPRENDIMIENTO TENIENDO EN CUENTA LA METODOLOGÍA DE CICLO DE APRENDIZAJE VIVENCIAL.** **MODELA LA SOLUCIÓN AL RETO A PARTIR DE LA HERRAMIENTA LIENZO DE MODELO DE NEGOCIO Y EL CONTEXTO DE LA FORMACIÓN DEL COMPORTAMIENTO**	**Simulación – Cuestionario** **Análisis de problemas – Cuestionario** **Simulación – Cuestionario** **Exposición – Cuestionario** **Estudio de caso – Lista de chequeo** **Estudio de caso – Lista de chequeo** **Análisis de problemas – Cuestionario**

segmentos del modelo en Google Sheet **Imagen o PDF del lienzo CANVAS desarrollado**	**EMPRENDEDOR.**	**Estudio de caso – Lista de chequeo**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Características Emprendedoras Personales (CEP) rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (*logro, afiliación y poder*) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y equipos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del equipo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del equipo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Triángulo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

BusinessADN. (s.f.). Obtenido de BusinessADN: https://www.businessadn.com/blog/design-thinking-concepto/

Gallego, A. (s.f.). Obtenido de https://www.pronombres.es/modelo-canvas/

Gutiérrez Achury, R. N., Martínez Vega, L. F., Gómez Franco, M. P., García Pereira, G. A., & Caycedo Molano, M. (2020). Obtenido de http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx

Osterwalder, P. &. (2011). Obtenido de https://drive.google.com/file/d/1ZhyEbRgMXf6EqCgdekbSxD9b5dP8qw8H/view?usp=sharing

(s.f.). Obtenido de https://conocerelaprendizaje.wordpress.com/2016/08/07/tema-6aprendizaje-vivencial/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Juan David Santos Tamayo**	**Instructor**	**Centro Agropecuario de Buga**	**29/05/2021**

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 Elaboración de Artesanías conTejido Étnico
- **Código del Programa de Formación**: 02000105
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje:** determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno
- **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 Elaboración de Artesanías con Tejido Étnico**, 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 unidadproductiva, 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, primero lea completamente el **Material de Formación E2**, posteriormentedesarrolle 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 parteinicial 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 elaborará 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 tomará foto para enviar al WhatsApp o alcorreo 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:** Listade chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E2. (Apropiación). Desarrollo de sopa de letras complementando con elaboración de oraciones sobre elmodelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formación de oraciones y sopade letras. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: TallerE2. (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 ser una serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegarmás rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios clavestambién 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 el negocio, 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/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**15/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.

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 elaboración de artesanías con tejido étnico
- **Código del Programa de Formación**: 02000105
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje:** Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica
- **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 elaboración de artesanías con tejido étnico**, 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 desarrollará 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 la primera 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 elaborará 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 tomará 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 Instrumentosde 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 modeloCanvas.	**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 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 co nnuestros 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 ser una 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 el negocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas definanciación.
- **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 loutilizan 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 modeloCanvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultadojulio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**27/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor(es)	Andrés Ospina Moncayo	Instructora	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Ajustes al diseñoen ejecución.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL

INTEGRALFORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Emprendedor en elaboración de artesanías con tejido étnico
- **Código del Programa de Formación**: 02000105
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje:** Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica
- **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 elaboración de artesanías con tejido étnico**, 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 desarrollará las temáticas del modelo Canvas relacionadas con los últimos cinco bloques, los cuales son Recursos Claves, Actividades Claves, Socios Claves, Estructura 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 denominadoE4 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 actividadde reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática modelo Canvas 2	Identifica los conceptos para la creación del modeloCanvas.	**Técnica de evaluación:** Formulación depreguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista dechequeo
Evidencias de Desempeño: **Taller E4**. Taller E4. (Apropiación). Desarrollo depropuestas relacionadas con los recursos claves, actividades claves, socios claves, estructura de costos y fuentes de financiación del modelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica losconceptos asociados al modelo Canvas en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes delmodelo de negocio. **Instrumento de Evaluación:** Lista dechequeo.
Evidencias de Producto: **Taller E3.** Taller E4. (Transferencia) Elaboración del modelo Canvas consus respectivos componentes de lasáreas 5 al 9.	Desarrolla un procesocreativo mediante la construcción del modelo Canvas y suscuatro 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 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 ser una 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 el negocio, 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 loutilizan 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 modeloCanvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultadojulio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**29/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor(es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.

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 elaboración de artesanías con tejido étnico
- **Código del Programa de Formación**: 02000105
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje:** Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- **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 artesanías con tejido étnico, 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 comercializan, 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 asequibles que permitan 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 producción, 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 complementará 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 producción.	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 producto 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 producción:** 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 fabricación.
- **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 fabricación**: 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 producción**: es el documento de contabilidad, que contiene la acumulación de costos para cada trabajo, subdividida en las principales categorías de costos, a medida que se hacen las requisiciones de materiales y se incurre en la manode 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 fabricación. Consultado octubre de 2020, en https://economipedia.com/?s=costos+indirectos+de+fabricacion
- Economipedia (2020). Costo de producción. 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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**25/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.

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 Elaboración de Artesanías con Tejido Étnico
- **Código del Programa de Formación**: 02000105
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia**: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico
- **Resultados de Aprendizaje:** diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- **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 A6: Punto de equilibrio, del programa de formación Emprendedor en Elaboración de Artesanías con Tejido Étnico, 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 comercializan, 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 asequibles que permitan 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 complementará 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 deEvaluación

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 producción:** 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 fabricación.
- **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 fabricación**: 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 producción**: es el documento de contabilidad, que contiene la acumulación de costos para cada trabajo, subdividida en las principales categorías 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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**30/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: ***GESTIÓN DE PROYECTOS COMUNITARIOS***
- Código del Programa de Formación: 42110127 Versión: 2
- Nombre del Proyecto (si es formación Titulada): No Aplica
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada): No Aplica
- Actividad de Proyecto (si es formación Titulada): No Aplica
- Competencia:
  240403032 Orientar acciones de paz de acuerdo con metodologías y normativa.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  24040303201 Identificar las necesidades de la comunidad de acuerdo al contexto territorial, cultural y creencias.
  24040303202 Comprender las diferentes metodologías para la formulación y elaboración de proyectos según necesidades de la comunidad y del contexto social.
  24040303203 Aplicar estrategias de participación comunitaria en la formulación, elaboración, ejecución, seguimiento y control de proyectos de acuerdo a técnicas y normatividad vigente.
  24040303204 Elaborar proyectos de inversión social de acuerdo con los modelos establecidos.
- Duración de la Guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimados Aprendices,

Los proyectos comunitarios tienen su origen en la necesidad de dar solución a problemas puntuales de un grupo de personas o una población. Estas soluciones se deben articular con las políticas que el estado tiene para el desarrollo de la región o país. De aquí parte la importancia de la integración de la comunidad dentro de la localidad donde residen. Dicha integración e interacción lograrán que la comunidad tenga acceso a recursos para llevar a cabo proyectos que beneficien el total de la comunidad.

Este curso tiene como objetivo que los líderes de las Juntas de Acción Comunal y quienes hacen parte de una organización cívica, social y comunitaria de gestión social tengan la competencia para la elaboración y ejecución de proyectos comunitarios que a partir de la captura de recursos se logre un desarrollo integral, sostenible y sustentable de las comunidades.

Por lo anterior, lo invito para que con todo su entusiasmo, esfuerzo y dedicación lleve a cabo todas las actividades propuestas en esta guía.

"Uno de los mejores secretos de la vida es que todo lo que vale la pena hacer, es lo que hacemos por los demás".

Lewis Caroll

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **3.1 Reflexión inicial**

Con el propósito de reflexionar y acercarnos al tema de Gestión de proyectos comunitarios, le propongo observar el video *Estrategias de sensibilización* que encuentra en el siguiente link:

https://www.youtube.com/watch?v=whiuI7z7Q_U

Desde su punto de vista y apoyados en el video, responda las siguientes preguntas:

- ✓ ¿Qué es para usted la sensibiliación?
- ✓ ¿Para qué me sirve la sensibilización en la formulación de un proyecto comunitario?

  https://www.youtube.com/watch?v=Sh5bkJed84w

- ✓ ¿Es necesario realizar el proceso de sensibilización en los proyectos comunitarios?

  https://www.youtube.com/watch?v=7V5Al0gH02s

Elabore un documento escrito que contenga las respuestas a los interrogantes en mención, luego en reunión virtual se socializa la actividad desarrollada, sin juzgar si las respuestas son correctas o no, esta es una actividad para romper el hielo y dar trámite a la secuencia de acciones de la presente guía de aprendizaje

Nota: Esta actividad es individual y tiene como finalidad encaminarlo y motivarlo en el desarrollo del tema de esta guía de aprendizaje, por tal razón no es calificable.

- **3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.**

Toda su experiencia constituirá un aporte valioso en la construcción colectiva del conocimiento; lo invito a que realice un trabajo en el que responda las siguientes preguntas de manera sincera.

Responda con sus propias palabras:

- ✓ ¿Qué es una comunidad?
- ✓ ¿Qué es un proyecto comunitario?
- ✓ ¿Conoce los pasos para la elaboración de un proyecto?
- ✓ ¿A qué hace referencia el diagnóstico comunitario?

Nota: Recuerde que este punto lo resuelve sólo con los conocimientos y experiencias que usted haya tenido.

Elabore un documento escrito que contenga las respuestas a los interrogantes en mención, luego en reunión virtual se socializa la actividad desarrollada, sin juzgar si las respuestas son correctas o no, esta es una actividad para romper el hielo y dar trámite a la secuencia de acciones de la presente guía de aprendizaje

- **3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).**

Se ha llegado a un momento significativo donde podremos interiorizar los saberes, incorporarlos y aplicarlos en el proceso de aprendizaje. Para ello se conceptualizará y vivenciará procesos significativos de aprendizaje de la siguiente manera:

1. Elabore un árbol de problemas.
2. Elabore un árbol de objetivos.
3. Realice la justificación de un problema a solucionar.

Nota*: En el taller anexo encontrará las indicaciones necesarias para presentar esta actividad.*

- **3.4 Actividades de transferencia.**

Una vez se haya estudiado el material propuesto y realizado cada una de las actividades, se propone que el Aprendiz pueda poner en práctica lo aprendido, mediante la presentación de un perfil de proyecto.

Nota: *En el taller anexo encontrará las indicaciones necesarias para realizar esta actividad.*

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Preguntas **Evidencias de Desempeño:** Sustentación **Evidencias de Producto:** Documento del perfil del proyecto	- Aplica diferentes técnicas de diagnóstico para la elaboración de proyectos comunitarios locales según la normatividad establecida. - Interpreta los resultados para la preparación del diagnóstico según metodología de trabajo. - Reivindica la participación comunitaria y crea espacios de interlocución entre el ciudadano y la administración según metodología y normas vigentes. - Aplica técnicas para la intervención de la comunidad en la presentación de las necesidades locales, según metodología y técnicas de comunicación. - Aplica las metodologías de proyectos de inversión en la elaboración de proyectos comunitarios de acuerdo al	Cuestionario Lista de chequeo

	sector y necesidades identificadas en el diagnóstico. - Clasifica las necesidades de la localidad para la estructuración de soluciones integrales, según técnicas y normatividad vigente. - Elabora el proyecto comunitario teniendo en cuenta las fases del proyecto y metodología establecidas. - Valora el impacto de los proyectos de acuerdo con términos humanos, económicos y medio ambientales para el desarrollo de la localidad. - Define recursos en la elaboración del proyecto comunitario para su desarrollo según las políticas del gobierno.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cliente: El cliente es la(s) persona(s) u organización(es) que pagará(n) por el producto, servicio o resultado del proyecto. Los clientes pueden ser internos o externos a la organización ejecutante.

Cronograma: El cronograma del proyecto nos dice “cómo” completar el proyecto. Describe las actividades requeridas, la secuencia del trabajo, quien tiene las tareas asignadas, el tiempo y o esfuerzo estimado que se requiere, cual es la fecha final y otra información de interés para el director de proyecto. El cronograma permite al responsable identificar el trabajo requerido para completar el proyecto y también le permite monitorear el trabajo para determinar si el proyecto está conforme a los plazos. Por tanto, el planning y el timing son de vital importancia.

Equipo: Un conjunto de individuos que respaldan al director del proyecto en la realización del trabajo para alcanzar los objetivos.

Fase del Proyecto: Un conjunto de actividades relacionadas lógicamente que culmina con la finalización de uno o más tareas. La fase de proyecto es de gran importancia en la logística de un proyecto. Representa la terminación de una tarea a relevante o de un conjunto de tareas relacionadas. Por ejemplo, las fases generales y lógicas de un proyecto puede ser planificación, análisis, diseño, ejecución y pruebas.

Grupos de interés: Son personas específicas o grupos que tienen interés en el resultado del proyecto. Normalmente los grupos de interés provienen desde dentro de la compañía y pueden incluir clientes internos,

a la dirección, empleados, administradores, etc. El proyecto puede también tener grupos de interés externos, incluyendo proveedores, inversores y organizaciones gubernamentales.

Interesado: Un individuo, grupo u organización que puede afectar, verse afectado o percibirse a sí mismo como posible afectado [ya sea positiva o negativamente] por una decisión, actividad o resultado de un proyecto.

Objetivo: Una meta hacia la cual se debe dirigir el trabajo, una posición estratégica que se quiere lograr, un fin que se desea alcanzar, un resultado a obtener, un producto a diseñar o un servicio a prestar. Es una declaración concreta que describe lo que el proyecto trata de lograr. El objetivo debe estar bien definido, de manera que pueda ser evaluado al final del proyecto. Un objetivo bien redactado será (SMART), es decir, Específico, Medible, Alcanzable, Realista y en un periodo de Tiempo.

Patrocinador: Una persona o grupo que provee recursos y apoyo para el proyecto, programa o portafolio y que es responsable de facilitar su éxito.

Planificación: La planificación del trabajo es la etapa o grupo de procesos en la que se establece la hoja de ruta que tendrá que seguir el proyecto para alcanzar sus objetivos y producir los resultados esperados.

Presupuesto: La estimación aprobada para el proyecto. Es una de las premisas más importantes de cualquier evento ya que influirá en la toma de decisiones e ingenio del organizador.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Nisnory Valencia Hurtado	Instructora	Centro de Comercio y Servicios Regional Cauca	Marzo 2021

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Nisnory Valencia Hurtado	Instructora	Centro de Comercio y Servicios Regional Cauca	Abril 2022	GFPI-F-135 V01

ROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:**
- EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
- **Código del Programa de Formación**: 63310028
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje:** ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

- Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA yel programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A2: “Introducción Modelo Canvas” del programa de formación EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES, 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 unidadproductiva, 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 YvesPigneur, 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 permiteun análisis estratégico en el cual mediante una hoja se pueden visionar todos los elementosdel 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, innovadory 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 E2**, posteriormentedesarrolle 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 parteinicial 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 elaborará 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 tomará foto para enviar al WhatsApp o alcorreo 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:** Listade chequeo
Evidencias de Desempeño: Taller E2. (Apropiación). Desarrollo de sopa de letras complementando con elaboración de oraciones sobre elmodelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica los conceptos asociados al modelo Canvas.	**Técnica de evaluación:** Formación de oraciones y sopade letras. **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo.
Evidencias de Producto: TallerE2. (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 formade optimizarlos, intentando conseguir la máxima productividad posible al mínimocoste.
- **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 ser una serie de socios o colaboradores, que nos pueden ayudar a llegarmás rápido al cliente, a ir avalados por su reputación y experiencia, en los socios clavestambién 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 el negocio, 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/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**15/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.

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 DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
- **Código del Programa de Formación**: 63310028
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje:** EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
- **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 ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES, se desarrollan conceptos relacionados con una herramienta imprescindible para analizar y crear nuestro modelo de negocios de forma simplificada, lacual permitirá tener una visión general de nuestra unidad productiva, mediante los principalesaspectos 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 paraplasmar 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 denegocio", 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 deaprendizaje se desarrollará 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 la primera 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 elaborará 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 tomará 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 Instrumentosde 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 modeloCanvas.	**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 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 co nnuestros 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 ser una 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 el negocio, tener bien clara esta estructura nos ayudará a no desviarnos de los presupuestos y que el negocio fracase por problemas definanciación.
- **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 loutilizan 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 modeloCanvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultadojulio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**27/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor(es)	Andrés Ospina Moncayo	Instructora	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Ajustes al diseñoen ejecución.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL

INTEGRALFORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:**
- EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
- **Código del Programa de Formación**: 63310028
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje:** EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
- **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 ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES, 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 seutiliza para plasmar y validar nuestra idea de negocio, este modelo fue creado y diseñadoen 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 desarrollará las temáticas del modelo Canvas relacionadas con los últimos cinco bloques, los cuales son Recursos Claves, Actividades Claves, Socios Claves, Estructura 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 denominadoE4 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 elModelo 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 actividadde reflexión y de contextualización en el desarrollo de la temática modelo Canvas 2	Identifica los conceptos para la creación del modeloCanvas.	**Técnica de evaluación:** Formulación depreguntas. **Instrumento de Evaluación:** Lista dechequeo
Evidencias de Desempeño: **Taller E4**. Taller E4. (Apropiación). Desarrollo depropuestas relacionadas con los recursos claves, actividades claves, socios claves, estructura de costos y fuentes de financiación del modelo Canvas.	Desarrolla actividades que fomentan la creatividad e identifica losconceptos asociados al modelo Canvas en la unidad productiva.	**Técnica de evaluación:** Elaboración de propuestas para definir elementos importantes delmodelo de negocio. **Instrumento de Evaluación:** Lista dechequeo.
Evidencias de Producto: **Taller E3.** Taller E4. (Transferencia) Elaboración del modelo Canvas consus respectivos componentes de lasáreas 5 al 9.	Desarrolla un procesocreativo mediante la construcción del modelo Canvas y suscuatro 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 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 ejecentral, 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 ser una 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 el negocio, 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 elmercado, 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 loutilizan 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 modeloCanvas en el lienzo | Ejemplo práctico. [Archivo de video]. Consultadojulio de 2020, en https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8&t=330s

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**29/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor(es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.

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 DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
- **Código del Programa de Formación**: 63310028
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje:** RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.
- **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 DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES, 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 comercializan, estableciendo los costos relacionados con la materia prima, los costos de mano de obra y los costos indirectos de fabricación, estableciendomediante 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 asequibles que permitan 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 producción, 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 complementará 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 producción.	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 producto 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 producción:** 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 fabricación.
- **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 fabricación**: 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 producción**: es el documento de contabilidad, que contiene la acumulación de costos para cada trabajo, subdividida en las principales categorías de costos, a medida que se hacen las requisiciones de materiales y se incurre en la manode 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 fabricación. Consultado octubre de 2020, en https://economipedia.com/?s=costos+indirectos+de+fabricacion
- Economipedia (2020). Costo de producción. 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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**25/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.

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 DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES
- **Código del Programa de Formación**: 63310028
- **Nombre del Proyecto:** N/A
- **Fase del Proyecto:** N/A
- **Actividad de Proyecto:** N/A
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje:** APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
- **Duración de la Guía:** 16 horas

2. PRESENTACIÓN

- Estimado aprendiz, continuando con este maravilloso mundo de aprendizaje que el SENA yel programa Sena Emprende Rural (SER) ofrece, en esta guía de aprendizaje denominada Guía A6: Punto de equilibrio, del programa de formación EMPRENDEDOR EN DESARROLLO DE ACTIVIDADES TURISTICAS EN ESPACIOS NATURALES, 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 comercializan, 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 determinadoentorno a la propuesta de valor, de esta manera satisfacer las necesidades de los clientes con productos asequibles que permitan 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 complementará 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 deEvaluación

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 producción:** 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 fabricación.
- **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 fabricación**: 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 producción**: es el documento de contabilidad, que contiene la acumulación de costos para cada trabajo, subdividida en las principales categorías 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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Johan Rivera Caicedo**	**Instructor**	**Programa Sena Emprende Rural - SER**	**30/06/2022**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANDRES OSPINA MONCAYO	Instructor	Programa Sena Emprende Rural - SER	18/02/2023	Adaptación a diseños nuevos.