PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** EMPRENDIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS
- Código del Programa de Formación: 13410005
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): NA
- Fase del Proyecto (si aplica): NA
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): NA
- **Competencia:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje**:
  - Diseñar el plan de negocios incluyendo las características de la planeación estratégica, el ciclo de vida del producto y/o servicio, según objetivos de la unidad
  - Presentar la propuesta teniendo en cuenta el alcance del plan de negocio
  - Evaluar acciones de mejoras para la unidad productiva, teniendo en cuenta el alcance del plan de negocio
- **Duración de la Guía de Aprendizaje (horas):** 48 HORAS

2. PRESENTACIÓN

Este curso de 48 horas tiene como objetivo brindar a los participantes las herramientas necesarias para comprender los conceptos básicos de emprendimiento y gestión de unidades productivas. A través de una metodología práctica y participativa, se busca motivar a los asistentes hacia la actividad de aprendizaje, considerando las fortalezas que aportará en el desarrollo de sus habilidades y destrezas como emprendedores. El programa guiará y organizará el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz, promoviendo el trabajo autónomo,

sistemático y organizado. Se relacionarán los conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos, fomentando el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo.

Dado que el emprendimiento es un factor clave para el desarrollo económico y social, es de vital importancia comprender los elementos necesarios para crear y gestionar unidades productivas exitosas. Este curso abordará temas como la elaboración de un plan de negocios, la gestión financiera, las estrategias de comercialización y el fortalecimiento organizacional. Se enfatizará en la importancia de la inclusión y el empoderamiento en el contexto empresarial.

Al finalizar el programa, los participantes estarán capacitados para tomar decisiones informadas sobre la creación y gestión de sus unidades productivas, lo que les permitirá mejorar su posición competitiva en el mercado y contribuir al desarrollo de sus comunidades. Además, habrán desarrollado habilidades emprendedoras y de liderazgo que les servirán a lo largo de su trayectoria empresarial.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

1. Lluvia de Ideas

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Lluvia de Ideas sobre las cualidades del emprendedor
Descripción	En esta actividad, los aprendices se reunirán en grupos pequeños para realizar una lluvia de ideas sobre lo que significa ser emprendedor. El instructor guiará la discusión, alentando a los aprendices a compartir experiencias personales y conceptos que asocian con el emprendimiento. Se fomentará un ambiente de respeto y apertura, donde cada idea será válida. Al final, se recopilarán las ideas de las principales cualidades o características de un emprendedor en una pizarra digital y en el tablero físico, para visualizarlas y discutirlas en grupo, facilitando la reflexión sobre el espíritu emprendedor.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Trabajo en grupo
Materiales de Formación	Tablero digital, tablero físico, posticks
Material de Apoyo	Presentaciones sobre emprendimiento

Evidencias de Aprendizaje	Lista de ideas generadas en los tableros
Instrumentos de Evaluación	Observación directa
Duración (horas)	1

2. Reflexión Personal

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Reflexión Personal sobre motivaciones para emprender y expectativas
Descripción	Cada aprendiz escribirá dará una breve reflexión sobre sus motivaciones para emprender y sus expectativas del curso. Se les proporcionará una guía con preguntas orientadoras que les ayuden a estructurar sus pensamientos, como "¿Qué me motiva a emprender?" y "¿Qué habilidades espero desarrollar en este curso?". El instructor proporcionará retroalimentación personalizada, lo que permitirá a los aprendices identificar sus fortalezas y áreas de mejora.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Individual
Materiales de Formación	Presentación Powerpoint
Material de Apoyo	Guía con preguntas iniciales
Evidencias de Aprendizaje	Socialización y aporte individual
Instrumentos de Evaluación	Cuestionario
Duración (horas)	1

3. Trabajo creativo

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Trabajo Creativo sobre tipos de unidades productivas
Descripción	Los aprendices trabajarán en grupos para crear un dibujo que represente los conceptos básicos de tipos de unidades productivas. Utilizando hojas grandes y colores, deberán identificar y plasmar conceptos clave como "unidades productivas según la actividad económica, según el tamaño, según la forma jurídica y según el enfoque". El instructor ofrecerá ejemplos y guiará el proceso, asegurando que todas las ideas relevantes sean incluidas. Al finalizar, cada grupo presentará su dibujo al resto de la clase, fomentando el aprendizaje colaborativo.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Trabajo en grupo
Materiales de Formación	Hojas grandes, colores
Material de Apoyo	Ejemplos de tipos de Unidades Productivas
Evidencias de Aprendizaje	Dibujo Elaborado elaborado
Instrumentos de Evaluación	Lista de chequeo
Duración (horas)	1

4. Ronda de Preguntas

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Ronda de Preguntas sobre emprendedor y autoempleado

Descripción	En esta actividad, el instructor planteará una serie de preguntas sobre el significado de emprendedor y autoempleado. Los aprendices tendrán la oportunidad de responder y discutir sus ideas en un formato de preguntas y respuestas. Se fomentará un ambiente participativo donde cada aprendiz pueda expresar su opinión. Al final, el instructor resumirá las respuestas y destacará los puntos más relevantes, ayudando a consolidar el entendimiento inicial del tema.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Preguntas y respuestas
Materiales de Formación	Ninguno
Material de Apoyo	Preguntas guía, video sobre emprendedor y autoempleado
Evidencias de Aprendizaje	Respuestas dadas por los aprendices
Instrumentos de Evaluación	Formulación de preguntas
Duración (horas)	1

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

1. Mapa del Entorno

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Mapa del Entorno
Descripción	Los aprendices crearán un mapa del entorno local, identificando oportunidades de negocio basadas en necesidades del mercado. Utilizando hojas grandes y colores, deberán incluir aspectos como la demografía, la competencia y las tendencias del mercado. El instructor guiará el proceso, proporcionando ejemplos y herramientas para la investigación. Al finalizar, se discutirán las oportunidades identificadas, ayudando a los aprendices a comprender mejor su contexto empresarial.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Trabajo en grupo
Materiales de Formación	Hojas grandes, colores
Material de Apoyo	Ejemplos de mapas
Evidencias de Aprendizaje	Mapa del entorno elaborado
Instrumentos de Evaluación	Lista de chequeo
Duración (horas)	2

2. Evaluación de Necesidades

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Evaluación de Necesidades
Descripción	En esta actividad, los aprendices participarán en un ejercicio para identificar necesidades del mercado local. Se dividirán en grupos y

	utilizarán técnicas de investigación, lluvia de ideas, trabajo colaborativa, macro filtros y microfiltros. El instructor brindará orientación sobre cómo identificar ideas efectivas. Al concluir, cada grupo presentará sus hallazgos, lo que permitirá a los aprendices identificar posibles ideas de negocio para su proyecto de emprendimiento
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Trabajo en grupo
Materiales de Formación	Hojas de trabajo
Material de Apoyo	Ejemplos de necesidades
Evidencias de Aprendizaje	Informe de necesidades
Instrumentos de Evaluación	Ejercicio práctico
Duración (horas)	2

3. Taller de Innovación

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Taller de Innovación
Descripción	Durante este taller, los aprendices generarán ideas innovadoras basadas en las necesidad identificada en la actividad anterior. Se les animará a pensar creativamente y a proponer soluciones únicas. El instructor facilitará el taller, proporcionando técnicas de ideación y ejemplos de innovación. Al finalizar, cada aprendiz presentará su idea al grupo, recibiendo retroalimentación que les ayudará a refinar sus propuestas.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Taller práctico
Materiales de Formación	Material de oficina
Material de Apoyo	Ejemplos de innovación
Evidencias de Aprendizaje	Ideas generadas
Instrumentos de Evaluación	Observación directa
Duración (horas)	2

3.3 Actividades de apropiación:

1. Creación de un Business Model Canvas

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Creación de un Business Model Canvas
Descripción	Los aprendices desarrollarán un Business Model Canvas (BMC) para una idea de negocio que hayan concebido. El instructor proporcionará una

	plantilla y explicará cada componente del BMC, como la propuesta de valor y los segmentos de clientes. Los aprendices trabajarán en grupos, colaborando para definir y estructurar su modelo de negocio. Al finalizar, presentarán su BMC al resto de la clase, recibiendo retroalimentación del instructor y sus compañeros.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Taller práctico
Materiales de Formación	Plantillas de BMC
Material de Apoyo	Ejemplos de BMC
Evidencias de Aprendizaje	BMC elaborado
Instrumentos de Evaluación	Ejercicio práctico
Duración (horas)	3

2. Simulación de Negocios

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Simulación de Negocios de planeación estratégica
Descripción	En esta actividad, los aprendices participarán en una simulación de negocio donde tomarán decisiones sobre operaciones, marketing y finanzas. El instructor proporcionará un escenario y guiará a los aprendices en la toma de decisiones estratégicas. Se fomentará la discusión y el análisis de resultados. Al final, se evaluarán las decisiones tomadas y su impacto en el desempeño del negocio simulado, permitiendo a los aprendices aplicar conceptos teóricos en un entorno práctico.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Simulación
Materiales de Formación	Material de simulación
Material de Apoyo	Guía de simulación
Evidencias de Aprendizaje	Informe de decisiones
Instrumentos de Evaluación	Simulación de situaciones
Duración (horas)	4

3. Desarrollo de Propuesta de Valor

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Desarrollo de Propuesta de Valor
Descripción	Los aprendices trabajarán en grupos para crear una propuesta de valor para su idea de negocio. El instructor proporcionará ejemplos y guías sobre cómo estructurar una propuesta efectiva. Los grupos deberán

	identificar las necesidades de sus clientes y cómo su producto o servicio las satisface. Al finalizar, cada grupo presentará su propuesta al resto de la clase, fomentando la retroalimentación y el aprendizaje colaborativo.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Taller práctico
Materiales de Formación	Hojas de trabajo
Material de Apoyo	Ejemplos de propuestas
Evidencias de Aprendizaje	Propuesta de valor elaborada
Instrumentos de Evaluación	Ejercicio práctico
Duración (horas)	3

4. Análisis FODA

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Análisis FODA
Descripción	En esta actividad, los aprendices realizarán un análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) para su idea de negocio. Trabajarán en grupos, identificando aspectos internos y externos que pueden influir en su emprendimiento. El instructor guiará el proceso, asegurando que cada grupo considere todos los elementos relevantes. Al finalizar, cada grupo presentará su análisis, lo que permitirá a los aprendices reflexionar sobre su estrategia y plan de acción.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Trabajo en grupo
Materiales de Formación	Hojas de trabajo
Material de Apoyo	Ejemplos de análisis FODA
Evidencias de Aprendizaje	Análisis FODA elaborado
Instrumentos de Evaluación	Lista de chequeo
Duración (horas)	2

5. Presentación de Ideas

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Presentación de Ideas de negocio
Descripción	Los aprendices presentarán sus ideas de negocio al grupo, utilizando herramientas visuales como presentaciones en PowerPoint. El instructor proporcionará pautas sobre cómo estructurar una presentación efectiva. Durante la presentación, los compañeros ofrecerán retroalimentación constructiva, lo que permitirá a los aprendices mejorar sus ideas y habilidades

	de presentación. Al finalizar, se discutirá la importancia de la comunicación efectiva en el emprendimiento.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Presentación
Materiales de Formación	Proyector, computadora
Material de Apoyo	Guía de presentación
Evidencias de Aprendizaje	Presentación realizada
Instrumentos de Evaluación	Observación directa
Duración (horas)	2

3.4 Actividades de Transferencia del Conocimiento:

1. Taller de Marketing

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Taller de Marketing
Descripción	Durante este taller, los aprendices aprenderán sobre estrategias de marketing digital y tradicional. El instructor presentará conceptos clave y ejemplos de campañas exitosas. Los aprendices trabajarán en grupos para desarrollar una estrategia de marketing para su idea de negocio, considerando aspectos como el público objetivo y los canales de comunicación. Al finalizar, presentarán sus estrategias, fomentando el aprendizaje colaborativo y la aplicación práctica de los conceptos.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Taller práctico
Materiales de Formación	Material de oficina
Material de Apoyo	Ejemplos de campañas
Evidencias de Aprendizaje	Estrategias de marketing propuestas
Instrumentos de Evaluación	Ejercicio práctico
Duración (horas)	3

2. Simulación de Ventas

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Simulación de Ventas
Descripción	Los aprendices participarán en una simulación de un proceso de ventas, donde aplicarán técnicas aprendidas durante el curso. El instructor proporcionará un escenario y guiará a los aprendices en la práctica de habilidades de venta, como la negociación y el cierre de ventas. Al finalizar, se evaluarán los resultados de la simulación, permitiendo a los aprendices reflexionar sobre su desempeño y áreas de mejora.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Simulación
Materiales de Formación	Material de simulación

Material de Apoyo	Guía de ventas
Evidencias de Aprendizaje	Informe de resultados
Instrumentos de Evaluación	Simulación de situaciones
Duración (horas)	3

3. Plan de Negocios

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Plan de Negocios
Descripción	Los aprendices desarrollarán un plan de negocios completo para su idea, siguiendo un formato estructurado que incluirá secciones como análisis de mercado, estrategia de marketing y proyecciones financieras. El instructor proporcionará ejemplos y guías para cada sección del plan. Los aprendices trabajarán en grupos, colaborando para investigar y redactar su plan. Al finalizar, presentarán su plan al grupo, recibiendo retroalimentación del instructor y sus compañeros.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Taller práctico
Materiales de Formación	Plantillas de plan de negocios
Material de Apoyo	Ejemplos de planes
Evidencias de Aprendizaje	Plan de negocios elaborado
Instrumentos de Evaluación	Ejercicio práctico
Duración (horas)	6

4. Evaluación de Resultados

Campo	**Descripción**
Nombre de la Actividad	Evaluación de Resultados
Descripción	En esta actividad, los aprendices reflexionarán sobre el proceso de aprendizaje y los resultados obtenidos a lo largo del curso. Se les pedirá que escriban un informe que incluya sus logros, desafíos y lecciones aprendidas. El instructor facilitará una discusión grupal donde los aprendices compartirán sus reflexiones. Esta actividad permitirá a los aprendices consolidar su aprendizaje y establecer metas para su futuro en el emprendimiento.
Ambiente Requerido	Aula
Estrategias	Reflexión grupal
Materiales de Formación	Ninguno
Material de Apoyo	Ejemplos de reflexiones
Evidencias de Aprendizaje	Informe de reflexión
Instrumentos de Evaluación	Formulación de preguntas
Duración (horas)	2

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del Proyecto Formativo	Actividad del Proyecto Formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
NA	NA	Lluvia de Ideas sobre las cualidades del emprendedor	Lista de ideas generadas en los tableros	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de Diagnóstico personal	**Técnica:** Observación directa **Instrumento:** Lista de chequeo
		Reflexión Personal sobre motivaciones para emprender y expectativas	Socialización y aporte individual		**Técnica:** Formulación de preguntas **Instrumento:** Cuestionario
		Trabajo Creativo sobre tipos de unidades productivas	Dibujo elaborado		**Técnica:** Observación directa **Instrumento:** Lista de chequeo
		Ronda de Preguntas sobre emprendedor y autoempleado	Respuestas dadas por los aprendices		**Técnica:** Formulación de preguntas **Instrumento:** Prueba de habilidad
		Mapa del Entorno	Mapa del entorno elaborado		**Técnica:** Observación directa **Instrumento:** Lista de chequeo
		Evaluación de Necesidades	Informe de necesidades		**Técnica:** Observación directa **Instrumento:** Ejercicio práctico
		Taller de Innovación	Ideas generadas		**Técnica:** Observación directa **Instrumento:** Observación directa
		Creación de un Business Model Canvas	BMC elaborado		**Técnica:** Simulación de situaciones **Instrumento:** Ejercicio práctico
		Simulación de Negocios	Informe de decisiones		**Técnica:** Simulación de situaciones

					Instrumento: Prueba de habilidad
		Desarrollo de Propuesta de Valor	Propuesta de valor elaborada		**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Ejercicio práctico
		Análisis FODA	Análisis FODA elaborado		**Técnica:** Valoración de productos terminados **Instrumento:** Lista de chequeo
		Presentación de Ideas de negocio	Presentación realizada		**Técnica:** Observación directa **Instrumento:** Prueba de habilidad
		Taller de Marketing	Estrategias de marketing propuestas		**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Ejercicio práctico
		Simulación de Ventas	Informe de resultados		**Técnica:** Simulación de situaciones **Instrumento:** Prueba de habilidad
		Plan de Negocios	Plan de negocios elaborado		**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo
		Evaluación de Resultados	Informe de reflexión		**Técnica:** Formulación de preguntas **Instrumento:** Ejercicio práctivco

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Emprendimiento:** Proceso de crear, desarrollar y gestionar una unidad productiva innovadora, asumiendo riesgos con el objetivo de obtener beneficios.
- **Unidad Productiva:** Entidad económica que produce bienes o servicios, caracterizada por su estructura, tamaño, actividad económica y forma jurídica.
- **Idea de Negocio:** Concepto inicial sobre un producto, servicio o solución que se pretende ofrecer en el mercado.

- **Modelo de Negocio**: Descripción de cómo una organización crea, entrega y captura valor económico en un contexto de mercado**.**
- **Propuesta de Valor:** Declaración que explica cómo un producto o servicio resuelve las necesidades de los clientes, ofreciendo beneficios específicos.
- **Segmentación de Mercado:** Proceso de dividir el mercado en grupos de consumidores con necesidades, características o comportamientos similares.
- **Análisis FODA:** Herramienta de planificación estratégica que evalúa las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una unidad productiva.
- **Estudio de Mercado:** Proceso sistemático de recolección y análisis de datos sobre clientes, competidores y el entorno de mercado.
- **Plan de Negocios:** Documento que describe detalladamente todos los aspectos de una unidad productiva, incluyendo objetivos, estrategias, planes de acción y proyecciones financieras.
- **Innovación:** Proceso de transformar ideas en productos, servicios o procesos nuevos o mejorados, que generan valor para la unidad productiva y sus clientes.
- **Escalabilidad:** Capacidad de una unidad productiva para crecer y adaptarse a la demanda del mercado sin perder eficiencia.
- **Financiamiento:** Obtención de recursos económicos necesarios para iniciar, operar y expandir una unidad productiva**.**
- **Gestión Empresarial:** Conjunto de actividades y procesos que permiten planificar, organizar, dirigir y controlar los recursos de una unidad productiva.
- **Responsabilidad Social:** Compromiso de una unidad productiva de contribuir al desarrollo sostenible, considerando el impacto económico, social y ambiental de sus actividades.
- **Mentalidad Emprendedora:** Conjunto de actitudes, valores y habilidades que caracterizan a los emprendedores exitosos, como la creatividad, la perseverancia y la tolerancia al riesgo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

BIBLIOGRAFÍA

- Allen, M. (2002). El camino del emprendedor. Ediciones Gestión 2000.
- Baum, J. R., Frese, M., & Baron, R. A. (2007). The psychology of entrepreneurship. En J. R. Baum, M. Frese, & R. A. Baron (Eds.), The psychology of entrepreneurship (pp. 1-19). Psychology Press. (Traducción disponible en español).
- Gámez, J. A. (2022). Emprendimiento, creatividad e innovación. Ediciones Pirámide.
- Gerber, M. E. (1997). El mito del emprendedor: Por qué no funcionan las pequeñas empresas y qué hacer para que funcionen. McGraw-Hill.
- Kawasaki, G. (2004). El arte de empezar. Empresa Activa.

- Moriano, J. A. (2011). Liderazgo y emprendedores. En J. A. Moriano (Ed.), Psicología del emprendimiento (pp. 123-145). Ediciones Pirámide.
- Trías de Bes, F. (2007). El libro negro del emprendedor. Ediciones Gestión 2000.

WEBGRAFÍA

- Canadian College. (2021). Análisis DOFA: una herramienta fundamental para evaluar tu empresa. Canadian College. https://www.canadiancollege.edu.co/blog/analisis-dofa-una-herramienta-fundamental-para-evaluar-tu-empresa

- HubSpot. (2021, 28 de octubre). Qué son las estructuras organizacionales: sus 9 tipos. HubSpot. https://blog.hubspot.es/marketing/diagrama-organizacional

- Brandemia. (n.d.). Análisis de la identidad corporativa. Brandemia. https://www.brandemia.org/que-es-la-identidad-corporativa-y-por-que-es-importante

- Emprende Pyme. (n.d.). Guía para construir la misión, visión y valores de tu empresa. Emprende Pyme. https://www.emprendepyme.net/como-construir-la-mision-vision-y-valores-de-tu-empresa.html

- Zendesk. (2022, 12 de abril). Cómo calcular el precio de un producto en 4 pasos. Zendesk. https://www.zendesk.com.mx/blog/como-calcular-precio-producto/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Brenda Karina Garces**	**Instructora**	**Programa Víctimas - SENA**	**12/08/2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					