PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Coordinación de procesos logísticos
- **Código del Programa de Formación**: 121523
- **Nombre del Proyecto Formativo:** Propuesta de un plan operativo de los procesos logísticos en una empresa colombiana
- **Fase del Proyecto**: Planeación
- **Actividad de Proyecto Formativo:** Contextualizar el flujo logístico
- **Competencia**: 240201529 Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **Resultados de Aprendizaje:**
- Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
- Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector
- productivo y social
- Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
- Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector

- **Duración de la Guía de Aprendizaje**: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Un emprendedor es alguien que emprende con resolución acciones dificultosas o azarosas, por lo tanto, el ser emprendedor requiere de una mentalización que nos lleve a actuar frente a la vida, el mundo del trabajo, y la creación de empresa; en un primer momento y a través de esta guía, usted conoce el conjunto de habilidades y cualidades que debe tener una persona para emprender un proyecto personal o empresarial.

En el siguiente momento, usted conoce las oportunidades de nuevos emprendimientos y reflexiona sobre el contexto de su entorno personal, social y productivo, ambos con el uso de técnicas y herramientas establecidas desde una cultura emprendedora que le permita elaborar propuestas novedosas tanto para usted como para las personas involucradas en la comunidad.

Finalmente, con el plan de negocio se consolidan acciones como plantear la idea de negocio de manera formal con un conjunto de objetivos, definición de estrategias para identificar y planear el camino a seguir.

Bienvenid@s

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial

Observa el video you to be Henry Forero "Cuesta Abajo" cortometraje de emprendimiento inspirador. Reflexiona en torno a lo visto y responda las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es el sueño de Henry?
- ¿Qué hizo para conseguirlo?
- ¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Conversatorio - Preguntas Guiadas
Materiales de formación: Cuaderno, lapicero
Material de apoyo: https://youtu.be/lbfov7kXDhs
Duración de la actividad: una hora.

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

De manera gráfica crea una historia personal real o ficticia a partir del título "*El Soñador que aprendió a Emprender*" que contengan personajes, el tema como eje de la historia, la trama o conflictos entre otros. Represente en ella sus experiencias, motivaciones, sueños, expectativas, inquietudes o conocimientos relacionados con el emprendimiento. Publíquese en el muro digital habilitado para la formación.
https://padlet.com/fatmunera/el-so-ador-que-aprendi-a-emprender-1hmtyj6ix2s6vpp4

A continuación, en su equipo de trabajo cada aprendiz comparte la historia que elaboró, identifican las ideas comunes y redactan una definición de emprendimiento

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Diseño de elementos gráficos (dibujo) / Narración de Historias
Materiales de formación hojas de papel bond, lápiz, borrador, sacapuntas, colores
Duración de la actividad: dos horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Actividad de aprendizaje: Reconocer elementos personales de la cultura emprendedora con base en las características del perfil emprendedor

3.3.1 Características Emprendedoras personales

Basándose en sus experiencias previas de vida, descargue y diligencie el Formato "Diana de valoración", la cual es una herramienta que le permite identificar cuáles elementos de su personalidad necesita mejorar y cuáles tiene como fortalezas, ayudándole así al logro de sus objetivos. Para ello, también, tenga en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales descritas en la cartilla comportamiento emprendedor pág. 17 -19.

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura guiada
Materiales de formación: Formato_diana_de_valoracion.pdf , lapicero
Material de apoyo: Cartilla_Comportamiento_Emprendedor_Camilo_al_logro.pdf
Duración de la actividad: tres horas.

3.3.2 Leyes del Emprendimiento en Colombia

El objetivo de esta actividad es conocer acerca del ecosistema del emprendimiento en Colombia (Ley 2069 de 2020, Ley 1014 de 2006, y Fuentes de Financiación como Colciencias Ley 1286 de 2009 Ciencia, Tecnología e innovación, ley 1780 de 2016. -Ley de emprendimiento Juvenil- Fondo Emprender, Bancóldex, entre otros.)

El instructor(a) asigna la temática a trabajar por equipos. Cada equipo de trabajo diseña una presentación y socializa el tema con una actividad lúdica, juego o dinámica, que facilite la apropiación de la normativa.

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición
Materiales de formación: computadores, plantillas powerpoint, prezi.
Material de apoyo: Leyes de Emprendimiento
Duración de la actividad: tres horas.

3.3.3 Fondo Emprender

Visite la página web *Fondo Emprender SENA* disponible en https://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx y navegue en ella consultando los siguientes aspectos:

a. ¿Qué requisitos se deben cumplir para acceder a Fondo Emprender?
b. Mencione y describa las líneas de apoyo y/o financiación que ofrece Fondo Emprender y los beneficios que cada una ofrece
c. Describa cada uno de los capitales del modelo 4K.
d. ¿Cuáles son los aspectos que más llamaron tu atención de la página?

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Preguntas guiadas
Materiales de formación: computador, cuaderno, lapicero, marcador.
Material de apoyo: https://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx
Duración de la actividad: tres horas.

Actividad de aprendizaje Describir la idea de negocio con base en el análisis glocal del entorno y sector económico al que está vinculado el programa de formación

3.3.4 Análisis sectorial

En el proceso de emprendimiento es necesario considerar las variables externas de los sectores económicos de la economía y las tendencias del mercado para elegir la idea de negocio más pertinente. Teniendo como referencia las indicaciones dadas por el instructor(a), se conforman equipos de trabajo con el objetivo de realizar análisis de dichas variables.

Temas para asignar: tendencias mundiales, nacionales y locales, ODS - Objetivos de Desarrollo Sostenible, economía circular, economía popular, enlaces de fuentes de consulta sobre datos relevantes de los diversos sectores económicos.
Cada equipo socializa la información encontrada teniendo en cuenta las siguientes preguntas orientadoras:
¿Qué es / qué son / cuáles son?
¿Cuál es su propósito u objetivo?
Ejemplos reales de ideas de negocio o proyectos en ejecución, casos de éxito.

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición
Materiales de formación: computador, plantillas canva, genially.
Material de apoyo: https://biblioteca.sena.edu.co/
Duración de la actividad: seis horas.

3.3.5 Lluvia de Ideas de Negocios

Cuando una persona se ve motivada a iniciar un proyecto empresarial, es fundamental que genere una serie de ideas de negocios, analice cada una de ellas y seleccione aquella que considere más adecuada a sus conocimientos, experiencias y posibilidades económicas.
Cada aprendiz basado en sus experiencias, conocimientos y en la información brindada por el instructor (a), debe desarrollar el procedimiento indicado en el formato "actividad lluvia de ideas" en el cual se debe incluir un listado inicial de ideas de negocio potenciales a desarrollar; posteriormente, se siguen los pasos de preselección de las ideas, evaluación de las mismas, valoración comparativa de las ideas escogidas y por último selección y descripción final de la idea.

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: lluvia de ideas
Materiales de formación: Tablero, Marcador, Notas adhesivas, lapicero.
Material de apoyo: Taller Lluvia de Ideas.pdf
Duración de la actividad: seis horas.

Actividad de aprendizaje: Modelar el plan de negocio básico teniendo en cuenta la metodología del Lean Canvas para su adecuada estructuración.

3.3.6 Modelo de negocio Lean Canvas

Objetivo: Reconocer la importancia de la herramienta Lean Canvas en el desarrollo de una idea de negocio

El uso de la herramienta Lean Canvas permite diseñar e innovar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito y consta de nueve bloques donde se analiza el mercado, el producto y las finanzas. Debe diseñar el Formato Lean Canvas y relacionar las variables requeridas en el desarrollo de su iniciativa empresarial, identificando los factores más importantes para su realización, planteando las estrategias más apropiadas y estableciendo los procesos para la implementación de cada una de ellas.

LIENZO LEAN CANVAS



Tomado de https://innokabi.com/lienzo-lean-canvas-el-lienzo-de-los-emprendedores/

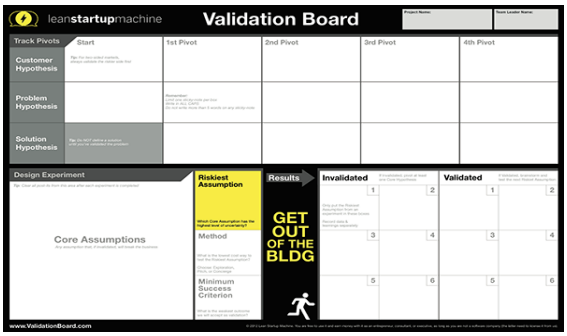
El uso de la herramienta Lean Canvas permite diseñar e innovar de manera visual nuestro modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito y consta de nueve bloques donde se analiza el mercado, el producto y las finanzas. Debe diseñar el Formato Lean Canvas y relacionar las variables requeridas en el desarrollo de su iniciativa empresarial, identificando los factores más importantes para su realización, planteando las estrategias más apropiadas y estableciendo los procesos para la implementación de cada una de ellas

Una vez planteada la idea de negocio en el formato Lean Canvas (evidencia de producto), se lleva a cabo la socialización de cada diseño y los demás participantes del grupo realizan los aportes que consideren conveniente, en búsqueda de optimizar cada propuesta.

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Mapa conceptual
Materiales de formación: computador, plantillas canva, genially, video beam
Material de apoyo: Modelo Lean Canvas
Duración de la actividad: quince horas.

3.3.7 Validación del modelo Lean Canvas

Objetivo: Reconocer la importancia de la herramienta Clientograma para validación del modelo de negocio Lean Canvas.



El modelo de negocios es la estructuración de nuestra estrategia y un buen emprendedor debe aprender a hacerse las preguntas adecuadas para validar una idea de negocios.

Una de las fases más complicadas para una startup es cuando llega el momento de confrontar el modelo de negocio con el mundo real y descubrir que no todo lo que pensábamos era cierto.

Fuente de la imagen:

https://javiermegias.com/blog/2013/05/validation-board-herramienta-validar-hipotesis-pivotar/

Es un momento donde resulta complicado llevar el control de que debemos probar, como vamos pivotando, si hemos validado una hipótesis o no. Por consiguiente, los aprendices deben diligenciar la herramienta "clientograma" para el reconocimiento de la importancia que tiene el adecuado planteamiento del segmento de cliente y los problemas que éste presenta.
Terminada la actividad cada grupo debe socializar su clientograma y los resultados obtenidos. El instructor(a) resuelve las dudas y dará los aportes necesarios a cada grupo.
Nota🖐🖐: Después de validar el Modelo Lean Canvas puede llegarse a tener resultados a los inicialmente planteados, por tanto, realice las modificaciones que considere pertinente y continúe en permanente validaciones del Modelo.

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Conversatorio
Materiales de formación: hoja impresa con el clientograma, lapicero
Material de apoyo: Clientograma - herramienta de validación.pdf
Duración de la actividad: tres horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Actividad de aprendizaje: Argumentar la propuesta de negocio con base en el impacto y la claridad de los elementos principales de su estructura.

3.4.1 Estructura plan de negocio

De acuerdo con la idea de negocio planteada en el Lean Canvas, responde las siguientes preguntas que te ayudarán a estructurar su plan de negocio

- ¿Qué vas a vender?
- ¿Quién lo va a comprar?
- ¿Cómo va a ayudar a tu cliente ese producto que le vendes?
- ¿Dónde lo vas a vender?
- ¿Cómo lo vas a fabricar?
- ¿Cuánto vas a cobrar por el producto?
- ¿Cómo te va a pagar el cliente?

- ¿Vas a tener otras vías de ingresos adicionales?
- ¿Cómo se enterarán los clientes que te interesan de que tú estás vendiendo tu producto?
- ¿Cómo vas a conseguir que los clientes te recomienden?
- ¿Cuándo consideras que tendrás éxito? (Número de clientes, volumen de ingresos, otros…).
- ¿Cuáles son los principales obstáculos con los que te vas a encontrar para vender tu producto?
- ¿Cómo vas a solucionar esos obstáculos?

Responda las preguntas anteriores en un documento y compártelas en la plenaria de grupo. Complemente el siguiente cuadro de acuerdo con las conclusiones de la dinámica anterior y con base a sus respuestas realice ajustes si es del caso.

Estructura del Plan de Negocio

Aspectos del Plan de negocios	Pregunta	Respuestas	Ajuste según el caso
Perfil del cliente	¿Por qué es importante identificar el perfil del cliente?		
Mercado	¿Por qué es importante conocer el mercado y plantear estrategias?		
Producción	¿Por qué es importante tener maquinaria, tecnificar y mejorar de manera permanente los procesos?		
Financiera	¿Por qué es importante conocer la estructura de costos y el flujo de ingreso?		
Administrativa	¿Por qué es importante tener una estructura organizacional, perfiles y funciones de los cargos?		
Riesgos	¿Por qué es importante conocer las posibles causas o riesgos que pueden llevar al fracaso la empresa?		

3.4.2 Pitch de negocio

Una de las metodologías para presentar la idea de negocio con impacto y claridad se denomina Elevator Pitch[1] descubre su estructura revisando la infografía y la lista de videos YouTube que se describen en el espacio Recursos Didácticos de esta actividad.

Participa en un simulacro de un concurso de ideas de negocio "*Elevator Pitch*", con una exposición argumentativa de su idea de negocio en 90" teniendo en cuenta los criterios de evaluación establecidos para el concurso. (ver, también, en recursos el enlace listo de chequeo evidencia de desempeño)

Después de terminada la exposición de la idea de negocio, le invito hacer una autorreflexión sobre los resultados obtenidos a nivel individual y grupal.

Ambiente requerido: Ambiente regular
Estrategias o técnicas didácticas activas: Elevator Pitch
Materiales de formación Presentación diapositivas, computador, video beam
Material de apoyo: Elevator Pitch.pdf
Duración de la actividad: seis horas.

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
Planeación	Contextualizar el flujo logístico	Reconocer elementos personales de la cultura emprendedora con base en las características del perfil emprendedor Describir la idea de negocio con base en el análisis glocal del entorno y sector económico al que		Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis	

[1] Elevator Pitch: El pitch de negocio es una presentación o exposición que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos. Puede ser un discurso de aproximadamente 60 segundos que puede acompañarse de una presentación de imágenes o gráficos, digitales o impresas, que ayudan a reforzar un mensaje. Es un resumen que proporciona una visión general de un negocio y explica estrategias que lo llevarán al éxito deseado

		está vinculado el programa de formación		sectorial. Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo.	
		Modelar el plan de negocio básico teniendo en cuenta la metodología del Lean Canvas para su adecuada estructuración.	De conocimiento y producto: Modelo de Negocio Lean Canvas	Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.	Instrumento: Lista de chequeo
		Argumentar la propuesta de negocio con base en el impacto y la claridad de los elementos principales de su estructura	De desempeño: Elevator Pitch	Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo.	Instrumento: Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad;

Empresarismo: Alude a una forma específica de emprendimiento, esto es, al conjunto de competencias ligadas y orientadas a la creación de empresas o al desarrollo de ideas de negocio.

Innovación: es un proceso que introduce novedades y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos; aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente nuevos.

Creatividad: Es la capacidad del ser humano de crear nuevas ideas o conceptos, de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales. La creatividad es sinónimo del "pensamiento original", la "imaginación constructiva", el "pensamiento divergente" o el "pensamiento creativo"..

Lluvia de ideas: es una herramienta de trabajo que potencia la creatividad de los equipos para encontrar soluciones a situaciones concretas. Permite generar una gran cantidad de **ideas** que luego puedes analizar para decidir cuáles son las mejores para tus objetivos.

Modelo de negocio Lean Canvas: es una herramienta de visualización de modelos de negocio pensada para empresas incipientes. Se enfoca en la metodología lean startup, centrada en generar nuevas ideas y llevarlas a prototipado para verificar si el mercado está en búsqueda de las soluciones que usted está proponiendo. Es una herramienta que sirve para conceptualizar y diseñar el modelo de negocio de tu proyecto, centrándose únicamente en lo importante.

Startup: empresa de nueva creación que, gracias a su modelo de negocio escalable y al uso de las nuevas tecnologías, tiene grandes posibilidades de crecimiento.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Gutiérrez Achury, Ruth Nelly; Martínez Vega, Luisa Fernanda; Gómez Franco, María Paula; García Pereira, Genny Andrea; Caicedo Molano, Magaly; Jiménez Ávila, David. Comportamiento Emprendedor, ¡Camino al Logro! Bogotá, Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. 2020

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición

Gálvez Albarracín, Edgar Julián; Cultura de emprendimiento corporativo en las micro, pequeñas y medianas empresas colombianas.

Segura Mojica, Francisco Javier (dir.); Becerra Bizarrón, Manuel Ernesto; Neri Guzmán, Juan Carlos; Mballa, Louis Valentín; Rosa Hernández, Martha Angélica de la (coords.); El emprendimiento y los jóvenes: dimensiones psico-sociales.

https://www.fondoemprender.com/SitePages/Home.aspx

https://www.colombiaproductiva.com/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Carolina Ruiz Fanny Munera Andrés Téllez Giovanna Oviedo Martha Cecilia Uribe Suárez	Instructora Instructora Instructor Instructora Instructora de Pedagogía	CGTS – Valle CGTS - Valle	28 de junio del 2022 21 de Julio del 2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Fanny Munera**	**Instructora**	**CGTS -Valle**	**09/08/2024**	**Actualización del Formato Guía GFPI-F-135 V04**