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

- **Competencia 1:**
  260102017. Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico.
  Resultados de aprendizaje:
  Presentar la propuesta teniendo en cuenta el alcance del plan de negocio.
  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.
  Evaluar acciones de mejoras para la unidad productiva, teniendo en cuenta el alcance del plan de negocio.

- **Competencia 2:**
  240201533. 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:** 48 horas.

2. PRESENTACION

Estimado aprendiz, el **SENA** le extiende una cordial bienvenida a la guía de aprendizaje del programa complementario en **emprendimiento de unidades productivas**, la cual pretende mostrar competencias asociadas a estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico, evidenciando los conocimientos relacionados al desarrollo de un plan de negocios, estrategias de mercado, modelo de negocio CANVAS y planificación de ventas de una unidad productiva. Esto, debido a la necesidad de conocer las características de un plan de negocio, su identidad y marketing, las estrategias de mercado, la planificación y proyección de ventas, el presupuesto y el análisis de los estados de resultados. Es por esta razón que se requiere de un profesional con los conocimientos, capacidades y destrezas para hacer las cosas necesarias para el emprendimiento de unidades productivas.
Por otra parte, se hace necesario formar aprendices que aporten y contribuyan al desarrollo económico de la región por medio del emprendimiento de unidades productivas. Para favorecer el aprendizaje, el curso contará con el acompañamiento del instructor, el cual de forma continua lo orientará con las pautas necesarias para el logro de las competencias, brindando herramientas de tipo conceptual y metodológico.

3. FORMULACIÓN DE ACTIVIDAES DE APRENDIZAJE

Como requisito para el desarrollo del presente programa de formación, es importante su asistencia a cada una de las sesiones planeadas, junto con las posibilidades que tiene para interactuar, comunicar, visualizar y poder utilizar las herramientas necesarias, desde el rol de aprendiz.

Además, lo invitamos a realizar las siguientes acciones:

- Actualización de los datos personales.
- Leer el documento **Información del programa**, le permitirá reconocer los objetivos, las actividades y la metodología que se llevará a cabo en el curso.
- Leer el documento **Cronograma**, le permitirá comprender la planeación diseñada para lograr de manera secuencial los objetivos del curso. Tenga en cuenta que entender los pasos y reconocer las actividades a realizar le permitirá tener un estimado del tiempo de dedicación y, así, planear el cumplimiento de los requisitos de acuerdo con su tiempo disponible.
- Leer el presente documento **Guía de aprendizaje**, le orientará en el desarrollo de las actividades.

Para este programa de formación, en cada una de las actividades se detallan las evidencias a entregar, las cuales se realizarán durante los seis (6) días planeadas en esta guía. En el siguiente cuadro se observa la competencia, el momento y las evidencias a entregar según las actividades de aprendizaje asociadas.

Semana/ Competencia	Día 1	Día 2 y 3	Día 4	Día 5 y 6
260102017. Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico.	Mapa mental sobre la estructura del plan de negocio de una unidad productiva. **AA1**	Lista de chequeo sobre estrategia de mercadeo y planificación. **AA2**	Modelo de negocio CANVAS. **AA3**	Formulación de planes de negocio, presupuesto, finanzas y estructura de costos. **AA4**
Horas x Días	**8**	**16**	**8**	**16**

El programa se centra en un aprendizaje basado en competencias, donde el desempeño del aprendiz estará sujeto a actividades prácticas que darán como resultado un producto de aprendizaje. Se iniciará por plasmar los conocimientos adquiridos mediante la realización de un mapa mental sobre la estructura del plan de negocio de una unidad productiva, seguido a esto; el aprendiz realizará una lista de chequeo sobre las estrategias de mercadeo y planificación, después; mediante la elaboración de carteleras o diapositivas dinámicas presentaran el modelo de negocio CANVAS, y, por último; debe realizar un trabajo escrito sobre planes de negocios, estructura de costos, presupuesto, contabilización, finanzas y estados de resultados de un estadio de caso.

Cada actividad le permitirá situarse desde un aprendizaje práctico y a partir de estos aspectos, estructurar una propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico, en un emprendimiento de unidad productiva. Situación que le posibilitará apropiar los contenidos a

partir de procesos conceptuales, procedimentales y actitudinales, para lo cual es importante que de manera previa realice el estudio de los contenidos temáticos a partir de la lectura de los componentes formativos y material complementario propuesto.

3.1. Actividad de aprendizaje AA1. Conocer la estructura de un plan de negocios de la unidad productiva.

Esta actividad evaluará sus conocimientos sobre la estructura de un plan de negocio, mediante un mapa mental.
Duración: 8 horas.
Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo: Planificación estratégica de unidades productivas.
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

● **Evidencia: Mapa mental sobre la estructura del plan de negocio de una unidad productiva. AA1-EV01**
Realice un mapa mental tomando como punto de partida la estructura de un plan de negocio de una unidad productiva, donde se tenga en cuenta sus características, la identidad, el marketing y la productividad. Para ello, se debe tener en cuenta los siguientes aspectos:

Es importante recordar que un mapa conceptual es un método de estudio que utiliza palabras claves y gráficos enlazados de manera estratégica con el objetivo de aprender contenidos de una forma más sencilla y rápida.

Para la elaboración de su mapa conceptual, es importante tener en cuenta, lo siguiente:

- Realizar lectura detallada del componente formativo, así como de los documentos en las referencias bibliográficas que servirá como recursos de apoyo.
- Recaudar toda la información necesaria del tema.
- Procesar la información y seleccionar lo necesario.
- Ordenar y conectar conceptos.
- Por último, revisar y terminar detalles.

Pueden hacer uso de diferentes programas, aplicaciones o herramientas tecnológicas, para su entrega la deben realizar en formato PDF.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

Producto para entregar: mapa mental.
Formato: PDF.
Extensión: mínimo 1 y máximo 2 páginas. (sin anexos).
Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Mapa mental sobre la estructura del plan de negocio de una unidad productiva. AA1-EV01.**

3.2. Actividad de aprendizaje AA2. Articular estrategias de mercado y planificación.

Esta actividad se centra en conocer las estrategias de mercado y planificación de una unidad productiva, donde podremos apropiarnos del concepto e identificar la planeación estratégica, el ciclo del producto, el mercadeo y los servicios.
Duración: 16 horas.
Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo: Planificación estratégica de unidades productivas.
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: Lista de chequeo sobre estrategias de mercadeo y planificación. AA2-EV01**

Realice una lista de chequeo sobre las estrategias de mercado y la planificación, su formato será de libre elección, para ello se debe tener en cuenta la planificación estratégica, el ciclo del producto, el mercadeo y los servicios.

Es importante saber que las listas de chequeo son formatos creados con el objetivo de resaltar actividades para realizar, el control de cumplimiento o lista de requisitos. De esta forma se recolecta información ordenada y de forma sistemática. Su actividad consiste en generar esa lista de chequeo para las estrategias de mercadeo y planificación que se deben tener en cuenta en una unidad productiva.

A continuación, se relacionan algunos aspectos a tener en cuenta para su realización:

- Lectura detallada del componente formativo, así como de los documentos en las referencias bibliográficas que servirá como recursos de apoyo.
- Seleccione un formato de lista de chequeo donde pueda identificar los procesos requeridos sobre las estrategias de mercadeo y planificación.
- Escriba los datos descriptivos de la unidad productiva (nombre, actividad, procesos, etc.)

Verifique los procedimientos, operatividad y requerimientos, con los que cumple la unidad productiva consolidada.

- Analice y evalúe la información obtenida en la lista de chequeo

Según el análisis realizado y los datos obtenidos, sugiera recomendaciones o mejoras para lograr una mayor eficiencia y eficacia en los procesos para la planificación estratégica de la unidad productiva.

- Conclusiones.
- Glosario.
- Lista de referencias (bibliografía) normas de estilo APA 7a. edición.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** lista de chequeo.
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** mínimo 3 y máximo 4 páginas. (sin anexos).

Para la entrega del producto deben participar activamente de la sesión y mediante trabajo colaborativo realizar la actividad correspondiente: **Lista de chequeo sobre estrategias de mercadeo y planificación. AA2-EV01**

3.3. Actividad de aprendizaje AA3. Evaluar la planificación de las ventas.

Esta actividad se centra en identificar el plan, técnica, proyección y pronóstico como aspecto clave para la planificación de ventas de una unidad productiva. Para esto es importante conocer la existencia real de clientes y su percepción, esto último se puede lograr cuando se le da participación en la unidad productiva.
Duración: 8 horas.
Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo: Modelo de negocio CANVAS, ventas, contabilización, finanzas, estados de resultados y presupuestos de unidades productivas.
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: Cartelera o diapositivas dinámicas sobre el modelo de negocio CANVAS. AA3-EV01**

Realice una cartelera o diapositivas dinámicas sobre los pasos del modelo de negocio CANVAS y realice una breve exposición de su plan de negocio de la unidad productiva, donde se tenga en cuenta: los nueve (9) que sustentan el modelo. Para su realización puede utilizar el programa, aplicación o formato tecnológico de su elección.

A continuación, se relacionan algunos aspectos a tener en cuenta para su realización:

Lectura detallada del componente formativo, así como de los documentos en las referencias bibliográficas que servirá como recursos de apoyo.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** Cartelera o diapositivas dinámicas.
- **Formato:** PDF, PowerPoint, otro.
- **Extensión:** mínimo 1 y máximo 2 carteleras o diapositivas.

Para la entrega del producto deben participar activamente de la sesión y mediante trabajo colaborativo realizar la actividad correspondiente: **Cartelera o diapositivas dinámicas sobre el Modelo de negocio CANVAS. AA3-EV01.**

3.4. Actividad de aprendizaje AA4. Elaboración y formulación del plan de negocio, estructura de costos, presupuesto, contabilización, finanzas y estados de resultados.

Esta actividad se centra en precisar la formulación de planes de negocios, definición de procesos y análisis contable de una unidad productiva, para su desarrollo se busca conocer aspectos contables como los estados de resultados, balance, documentación y presupuesto de las unidades productivas. Este componente permitirá tener una conceptualización más clara de la contabilidad financiera de la entidad u organización.

Duración: 16 horas.
Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo: planes de negocios, ventas, contabilización, finanzas, estados de resultados y presupuestos de unidades productivas.
Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforma la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia: Trabajo escrito del plan de negocio, planeación estratégica, análisis del mercado, presupuesto, contabilización, finanzas y estados de resultados de un estudio de caso. AA4-EV01**

Realice un trabajo escrito sobre la idea de negocio desarrollada en la presentación del modelo de negocios CANVAS, según el formato aportado por su instructor.

Plan de negocio, estructuras de costos, presupuesto, contabilización, finanzas y estados de resultados de los casos presentados en las carteleras o diapositivas según la idea o plan de negocio objeto de estudio o el caso, para eso deberá seleccionar una unidad productiva, después debe identificar y analizar los aspectos mencionados.

A continuación, se relacionan algunos aspectos a tener en cuenta para su realización:

Lectura detallada del componente formativo, así como de los documentos en las referencias bibliográficas que servirá como recursos de apoyo, denotando los aspectos centrales de los indicadores logísticos.
Escriba los datos descriptivos de la unidad productiva (nombre, actividad, procesos, etc.).
Verifique los procedimientos, operatividad y requerimientos, con los que cumple la unidad productiva consolidada.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- Producto para entregar: trabajo escrito.
- Formato: PDF.
- Extensión: mínimo 4 páginas.

Para la entrega del producto deben participar activamente de la sesión y diligenciar el formato de plan de negocio que le entregara su instructor. Esta actividad se realizará durante la sesión de clases y de manera grupal o mediante trabajo colaborativo:

Trabajo escrito donde se evidencie la formulación del plan de negocio de los Modelo de negocio CANVAS presentados. AA4-EV01.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE	CRITERIOS DE EVALUACIÓN	TÉCNICAS O INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
Evidencia de conocimiento: Mapa mental sobre la estructura del plan de negocio	Examina las características y necesidades del mercado y del cliente teniendo en cuenta el producto o servicio a ofrecer.	**Mapa mental** **IE-AA1-EV01**

de una unidad productiva. AA1-EV01.	Bosqueja la imagen corporativa y comunicación de acuerdo a las características del producto o servicio.	
Evidencia de producto: Lista de chequeo sobre estrategias de mercadeo y planificación. AA2-EV01.	Crea el plan de mercadeo teniendo en cuenta las variables de producto, precio, comunicación y distribución. Identifica en qué fase del ciclo de vida se encuentra el producto o servicio teniendo en cuenta las necesidades del cliente. Presenta propuesta de productos o servicios teniendo en cuenta la normativa procedimiento técnico.	Lista de chequeo IE-AA2-EV01
Evidencia de producto: Cartelera o diapositivas dinámicas sobre el Modelo de negocio CANVAS.	Diseña la estrategia de comunicación de acuerdo a los canales seleccionados. Realiza cartelera con la explicación de los nueve (9) pasos del modelo de negocio CANVAS.	Cartelera o diapositivas dinámicas IE-AA3-EV01
Evidencia de producto y conocimiento: Trabajo escrito del plan de negocio, estructura de costos, presupuesto, contabilización, finanzas y estados de resultados de un estudio de caso. **AA4-EV01**	Elabora el plan de negocio según la temática desarrollada en los modelos de negocios CANVAS. Aplica correctivos encontrados en la propuesta de negocio teniendo en cuenta los objetivos de la unidad productiva. Clasifica las cuentas en el activo, pasivo y patrimonio teniendo en codificación de partida doble. Verifica la viabilidad del negocio teniendo en cuenta el estado de resultado.	Trabajo escrito de estudio de caso **IE-AA4-EV01**

	Contabiliza los recursos según objetivos de contabilidad finanzas. Asigna los recursos necesarios para dar cumplimiento al presupuesto de ventas.	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Acción y efecto de emprender, se destaca por capacidad.
Estrategias: En un proceso regulable, conjunto de reglas que buscan una decisión óptima en cada momento.
Marketing: Estrategia que sirve para posicionar un producto o una institución en un mercado determinado.
Mercadeo: Conjunto de operaciones por las que ha de pasar una mercancía desde el productor al consumidor.
Plan de negocios: Herramienta de proyección y evaluación de una empresa o unidad productiva con el fin de identificar las oportunidades de negocio.
Unidad Productiva: Asociatividad de un grupo de personas u organizaciones con ánimo de lucro o sin este, que produce bienes y servicios competitivos en el mercado.
Modelo Canvas: fue creado por Alexander Osterwalder y su objeto es diseñar un prototipo dinámico de negocio donde de forma funcional se puede adaptar y rediseñar, en solo unos minutos y con una visión integral, los aspectos determinantes del negocio y cómo interrelacionan entre ellos.
1. Propuesta de Valor
2. Segmentos de Mercado
3. Canales de distribución
4. Relaciones con los Clientes
5. Ingresos
6. Recursos claves
7. Actividades Clave
8. Asociaciones Clave (Red de Partners)
9. Estructura de costos

Ventas: Contrato en virtud del cual se transfiere a dominio ajeno una cosa propia por el precio pactado.

6. REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

Buzan, T. (2016). Mapa mental.

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

https://www.cchuila.org/wp-content/uploads/Guia-practica-desarrollo-del-Plan-de-Negocios-2015.pdf

7. CONTROL DE DOCUMENTO

	NOMBRE	CARGO	DEPENDENCIA	FECHA
AUTOR:	FRANCISCO NUÑEZ	INSTRUCTOR	REGIONAL GUAJIRA - CAA	26/02/2024