PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Comportamiento Emprendedor.
- **Código del Programa de Formación**: 13410017
- **Nombre del Proyecto Formativo:** Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Fase del Proyecto**: análisis
- **Actividad de Proyecto Formativo:** Consolidar la operación logística
- **Competencia**: 240201533 Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **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 YouTube 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

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

Ambiente requerido: Ambiente de formación
Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación
Duración de la actividad: dos horas.

3.3 Actividades de apropiación:

3.3.1 Estudiar el concepto de producto

Con la información brindada por el instructor, se solicita realizar la lectura del documento de apoyo N 1 información sobre producto. Seguidamente participe en la actividad propuesta en la cual debe identificar los diferentes productos finales que le sean solicitados.

Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
Materiales: Documento productos finales
Duración de la actividad 5 Horas

3.3.2 Estudiar los conceptos de Emprendimiento y Empresarismo

Identificar las características de los conceptos “Emprendimiento y Empresarismo” para el desarrollo de una idea de negocio

Para el desarrollo de este punto, consulte con su equipo de trabajo el Documento de Apoyo Actividad 1 Guía 1 “Emprendimiento y Empresarismo y Matriz BCG”, entregado en físico por el instructor en la sesión. Seguidamente, reflexione sobre su proyecto de vida motivado a emprender con la información del documento citado y la clasificación de los productos de un negocio según la valoración BCG.

Como resultado de la actividad concluyan: ¿logró identificar los 4 productos existentes en su Unidad productiva según la valoración de la Matriz del BCG?



- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 3 Horas

3.3.3 Estudiar la Información del Modelo de Negocio Canvas y perfil del Plan de negocio básico

Describir el perfil de la Unidad productiva

- Con su equipo de trabajo ya organizado y con la ayuda del instructor, se estudiara el concepto y origen del Modelo de Negocio Canvas. “El Formato Entregable” que se compartió a cada correo personal contiene una información en su primera hoja denominada “Perfil proyecto”, la cual deben diligenciar.

Como resultado de la actividad, Concluyan ¿Logró describir el perfil de su unidad productiva o idea de para la identificación del tipo de negocio ante la entidad Sena?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 1 Horas

3.3.4. Estudiar la Importancia de los componentes del mercado (Precio).
Definir el precio de venta para los productos a comercializar empleando la fórmula de precio de venta unitario (PVu)

- Para los productos o servicios de su unidad productiva, con la ayuda del instructor diligencie el formato Precio de venta y fije el mismo para ellos. Conjuntamente determine los costos de producción y costo fijo para incluir en el formato Modelo de Negocio Canvas.

Como resultado de la actividad, reflexione con la siguiente pregunta: ¿logró identificar los componentes del costo variable para la aplicabilidad de la fórmula de Precio de venta Unitario en los productos de su negocio?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 8 Horas

3.3.5 Estudiar y diligenciar el documento Cotización para los productos a comercializar por la Unidad Productiva o empresa

- Con Base en información estudiada para el "Formato Cotización" entregado en físico por el instructor para la sesión, elabore una cotización para sus productos o servicios donde aplique los conocimientos adquiridos. La idea es poder concretar una venta con un posible cliente.

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 3 Horas

3.3.6 Estudiar y diligenciar la Información de Inversiones Modelo de Negocio Canvas
Diligenciar la información del componente financiero del formato Modelo de Negocio Canvas

- Con la orientación brindada por el instructor, inicie el diligenciamiento del cuadro de inversiones dentro del formato plan de negocio Canvas.

Como resultado de la actividad, se debe dar respuesta a la siguiente pregunta: ¿logró identificar los equipos y herramientas necesarios para el funcionamiento operativo de su unidad productiva?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 5 Horas

3.3.7 Estudiar y diligenciar Componente de Mercado Modelo de Negocio Canvas
Diligenciar la información del componente de mercado del formato Modelo de Negocio Canvas

- Con la orientación brindada por el instructor y la información y características del producto o servicio que comercializa en la Unidad Productiva, Diligencie la información de los siguientes bloques del modelo Canvas:

Segmentos de mercado, Relaciones con los clientes, Canales de Distribución y comunicación, Asociaciones Clave.

Al finalizar la actividad, participe en un conversatorio dando respuesta a las siguientes preguntas ¿logró identificar para qué tipo de cliente elabora los productos de su unidad productiva? ¿Qué canales de distribución y comunicación emplea? ¿Cómo fortalece las relaciones con sus clientes?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 5 Horas

3.3.8 Estudiar y diligenciar Componente organizacional Modelo de Negocio Canvas

Diligenciar la información del componente organizacional del formato Modelo de Negocio Canvas

- Con la información pertinente de la Unidad Productiva y la orientación brindada por el instructor, diligencie la información de los bloques del modelo Canvas referentes al componente organizacional: Actividades Clave, Recursos Clave, Propuesta de Valor.

Expresar con su equipo de trabajo las respuestas a los siguientes cuestionamientos: ¿Cuál es el fin de la propuesta de valor? ¿Qué recursos clave emplea en su unidad productiva o negocio? ¿Cuáles son las actividades clave realizadas dentro de su unidad productiva?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 4 Horas

3.3.9 Componente Financiero Modelo de Negocio Canvas

Diligenciar la información del componente Financiero del formato Modelo de Negocio Canvas

- Con la orientación brindada por el instructor, diligencie la Información Financiera dentro del Lienzo Modelo de Negocio Canvas, concerniente a los Bloques: Estructura de Costos, Fuentes de Ingresos

¿Logró identificar los tipos de costo incurridos dentro de su unidad productiva o negocio? ¿Qué actividades generan los ingresos del negocio?

- Ambiente Requerido: Ambiente de Formación
- Materiales: Tablero - Marcador Borrable – Papel Bond Carta

Duración: 5 Horas

LIENZO LEAN CANVAS



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

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

De acuerdo con la idea de negocio planteada en el Lean Canvas, realice con el equipo de trabajo la presentación de la misma acompañada de una simulación

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
Evaluación	Consolidar la operación logistica	Identificar los elementos de la cultura emprendedora Reconocer casos de éxito empresarial Determinar elementos personales en la	Entregable Empresa simulada	APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME CON EL ANÁLISIS SECTORIAL ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS	Lista de chequeo Cuestionario

		cultura emprendedora		HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL 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 DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR	

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.asp

https://www.colombiaproductiva.com/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Víctor Manuel Fernández	Instructor	CBI -Valle	17/03/2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio