



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento digital guía 2
- Código del Programa de Formación: 62360012
- 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 3: Estructurar el modelo de negocio de acuerdo con la tecnología digital seleccionada.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 12 horas

2. PRESENTACIÓN

- Motivar hacia la actividad de aprendizaje en consideración a las fortalezas que aportará en el desarrollo de habilidades y destrezas.
- Guiar y organizar el aprendizaje de manera que se oriente al desarrollo integral del aprendiz
- Motivar a la acción, al trabajo autónomo sistemático y organizado.
- Relacionar conocimientos previos con los nuevos para la construcción significativa de los mismos.
- Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo.



PRESENTACION

- **Motivar hacia la actividad de aprendizaje** enfatizando que esta guía es el cierre del proceso formativo, donde el aprendiz integrará todos los conocimientos adquiridos para construir su propio **modelo de negocio digital**.
- **Guiar y organizar el aprendizaje** para que el aprendiz diseñe, justifique y presente su modelo de negocio aplicando herramientas como el **Lienzo Canvas**, **mapa de actores** y **plan de acción digital**, integrando las tecnologías seleccionadas en las guías anteriores.
- **Motivar al trabajo autónomo y sistemático**, impulsando la toma de decisiones estratégicas sobre producto, cliente, propuesta de valor y canales digitales.
- **Relacionar conocimientos previos con los nuevos**, conectando las competencias emprendedoras, las herramientas digitales y la innovación tecnológica con el diseño estructurado del negocio.
- **Promover el aprendizaje colaborativo y el crecimiento integral del grupo**, fomentando la coevaluación, la retroalimentación y la presentación de propuestas ante los compañeros, como simulación de un entorno empresarial real.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

El aprendiz analizará casos de modelos de negocio digitales exitosos (Uber, Rappi, Platzi, entre otros) para reflexionar sobre los elementos que los hacen sostenibles.

Posteriormente, discutirá en grupo cómo la tecnología influye en la generación de valor y diferenciación en los modelos de negocio.

Ambiente requerido:

- Aula virtual o presencial.
- Ambientes de formación o aulas.
- Conectividad y recursos audiovisuales.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Análisis de casos.
- Debate guiado.
- Lluvia de ideas colaborativa.

Materiales de formación:

- Guía de aprendizaje No. 4.
- Fichas de análisis de casos empresariales.

Material de apoyo:

- Video: *“Cómo la tecnología cambia los modelos de negocio”*.
- Infografía: *Ejemplos de modelos de negocio digitales*.

Duración de la actividad: 2 horas



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

Descripción de la actividad:

El aprendiz conocerá las herramientas conceptuales necesarias para estructurar un modelo de negocio digital:

- **Lienzo Canvas:** definición, áreas y componentes.
- **Mapa de actores:** identificación de aliados, recursos y relaciones clave.
- **Plan de acción digital:** objetivos, estrategias y métricas.

El instructor explicará cada herramienta y orientará su aplicación en la idea de negocio del aprendiz.

Ambiente requerido:

- Aula de informática o entorno virtual.
- Herramientas de diseño digital (Canva, Miro, Jamboard).

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Taller guiado.
- Aprendizaje basado en proyectos.
- Ejercicios de aplicación individual y grupal.

Materiales de formación:

- Plantillas de Lienzo Canvas y mapa de actores.
- Guía metodológica para diseño de modelo de negocio.

Material de apoyo:

- Videos tutoriales sobre el Lienzo Canvas.
- Artículos sobre planificación digital y estrategias de valor.

Duración de la actividad: 3 horas



3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

El aprendiz desarrollará su **modelo de negocio digital completo**, aplicando las herramientas vistas:

1. Elaborará el **Lienzo Canvas** de su idea de negocio.
2. Diseñará un **mapa de actores** que identifique los recursos, alianzas y canales necesarios.
3. Formulará un **plan de acción digital** con actividades, responsables y métricas.

El instructor acompañará la construcción de estos instrumentos y brindará retroalimentación.

Ambiente requerido:

- Aula o laboratorio de sistemas.
- Plataformas digitales colaborativas (Canva, Miro, Notion, Google Sheets).

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Aprendizaje basado en proyectos (ABP).
- Trabajo colaborativo.
- Tutorías personalizadas.

Materiales de formación:

- Plantillas del Lienzo Canvas, mapa de actores y plan de acción.
- Instrucciones detalladas de la guía.

Material de apoyo:

- Ejemplos de modelos de negocio reales.
- Recursos digitales de apoyo (videos y guías SENA).

Evidencias de aprendizaje:

- **De conocimiento:** comprensión de los componentes del modelo de negocio digital.
- **De desempeño:** aplicación de herramientas para estructurar el modelo.
- **De producto:** entrega del modelo de negocio digital completo.

Instrumentos de evaluación:

- Rúbrica de evaluación del modelo de negocio.
- Lista de chequeo de desempeño.

Duración de la actividad: 4 horas



3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad:

El aprendiz presentará su **modelo de negocio digital final** ante el grupo o un panel simulado de inversionistas.

Explicará su propuesta de valor, su estructura tecnológica, las estrategias digitales aplicadas y las proyecciones del negocio.

Se fomentará la retroalimentación entre pares y la reflexión sobre el proceso de aprendizaje integral.

Ambiente requerido:

- Aula presencial o virtual con recursos audiovisuales.
- Espacio para presentaciones orales o pitch.

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Presentación tipo *pitch de negocio*.
- Evaluación entre pares.
- Conversatorio final y reflexión grupal.

Materiales de formación:

- Plantilla de presentación del modelo de negocio.
- Formatos de evaluación y retroalimentación.

Material de apoyo:

- Video: “*Cómo presentar tu modelo de negocio ante inversionistas*”.
- Guía visual de pitch de negocio.

Evidencias de aprendizaje:

- **De desempeño:** exposición clara, coherente y argumentada.
- **De producto:** presentación digital del modelo de negocio.
- **De conocimiento:** reflexión final sobre integración tecnológica y sostenibilidad.

Instrumentos de evaluación:

- Rúbrica de presentación (claridad, innovación, coherencia, impacto).
- Registro de retroalimentación del instructor y compañeros.

Duración de la actividad: 3 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 |
|-----------------------------|----------------------------------|--------------------------|---------------------------|-------------------------|---------------------------------------|
| | | | | | |

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- **Modelo de negocio:** Representación estructurada de cómo una empresa crea, entrega y captura valor.
- **Lienzo Canvas:** Herramienta visual que permite diseñar, analizar y comunicar un modelo de negocio de forma simple.
- **Mapa de actores:** Representación gráfica de las relaciones clave entre los participantes de un proyecto o negocio.
- **Propuesta de valor:** Conjunto de beneficios que un producto o servicio ofrece para resolver una necesidad específica del cliente.
- **Plan de acción digital:** Documento que organiza las estrategias, actividades y recursos tecnológicos de un negocio.
- **Sostenibilidad empresarial:** Capacidad de un negocio para mantenerse y crecer a largo plazo equilibrando lo económico, lo social y lo ambiental.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular. (**BIBLIOGRAFÍA / WEBGRAFÍA**).

- Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA. (2021). *Diseño de acciones de formación complementaria: Emprendimiento digital (Código 62360012)*.
- Osterwalder, A. & Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.



- Ries, E. (2016). *El método Lean Startup*. Deusto.
- Kotler, P. & Keller, K. (2020). *Dirección de marketing*. Pearson.
- Schwab, K. (2016). *La cuarta revolución industrial*. Debate.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha |
|------------|--------|-------|-------------|-------|
| Autor (es) | | | | |

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

| | Nombre | Cargo | Dependencia | Fecha | Razón del Cambio |
|------------|--------|-------|-------------|-------|------------------|
| Autor (es) | | | | | |