PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Elaboración de la propuesta de negocio

Código del Programa de Formación: 12210014 Versión 1

Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): N/A Fase del Proyecto (si aplica): N/A

Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): N/A

Competencia: 260102017_ ESTRUCTURAR LA PROPUESTA DE SOLUCIÓN DE NEGOCIOS SEGÚN TIPO DE PROCESO Y PROCEDIMIENTO
TÉCNICO

Resultados de Aprendizaje:

- 01 -PLANEAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON NORMAS TÉCNICAS Y LEGALES.
- 02- ESTRUCTURAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y NORMA.
- 03-HACER SEGUIMIENTO A LA ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON NORMAS Y PROCEDIMIENTOS TÉCNICOS.
- 04- AJUSTAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON NORMAS TÉCNICAS LEGALES Y MARCOS DE
- REFERENCIA.

Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48 horas

---

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz:
La presente guía de aprendizaje tiene como propósito orientarlo en el proceso de elaboración de su propuesta de negocio, desde la conceptualización de la idea hasta la presentación formal del plan.
En el actual contexto económico, el emprendimiento se ha convertido en una alternativa fundamental para la generación de empleo y desarrollo económico de las regiones. El País, con su riqueza cultural, gastronómica y turística, presenta múltiples oportunidades para el desarrollo de negocios innovadores que rescaten tradiciones ancestrales y generen valor agregado en las comunidades rurales.
A través de esta guía, usted desarrollará las competencias necesarias para:

- Analizar la viabilidad de su idea de negocio
- Estructurar un modelo de negocio sostenible
- Realizar estudios de mercado efectivos
- Proyectar la viabilidad financiera
- Presentar profesionalmente su propuesta

El proceso de aprendizaje se fundamenta en la metodología SENA de "aprender haciendo", donde usted construirá su propia propuesta de negocio aplicando conceptos, herramientas y técnicas empresariales en un proyecto real.
¡Bienvenido a esta experiencia de aprendizaje transformador!

---

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL (2 horas)

3.1.1. Descripción

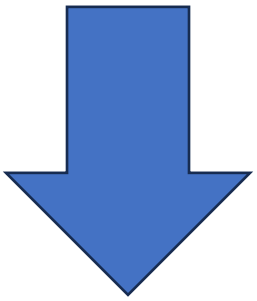
Esta actividad tiene como propósito activar conocimientos previos, identificar expectativas y establecer compromisos de aprendizaje.

3.1.2. Actividades

A. Reflexión Personal (30 minutos)

Responda en su portafolio de evidencias:

1. ¿Qué lo motiva a desarrollar su propia empresa?
2. ¿Qué habilidades y conocimientos considera que posee para emprender?
3. ¿Qué limitaciones o miedos identifica frente al emprendimiento?
4. ¿Qué espera aprender en este curso?
5. ¿Tiene alguna idea de negocio? Descríbala brevemente.
6.



B. Dinámica Grupal: "El Emprendedor que Admiro" (1 hora)

- En grupos de 4 personas, cada aprendiz comparte la historia de un emprendedor (local, nacional o internacional) que admire
- Identificar características comunes de los emprendedores exitosos
- Socialización plenaria: construcción colectiva del "perfil del emprendedor"
-

C. Establecimiento de Compromisos de Aprendizaje (30 minutos)

- Lectura y socialización del plan de formación
- Acuerdos de convivencia y metodología de trabajo
- Presentación de criterios de evaluación
- Conformación de equipos de trabajo (opcional)

3.1.3. Recursos

- Papel y marcadores, revistas, lápices, tijeras, colores.
- Video: "Historias de emprendedores colombianos" (casos exitosos) (15 min).

3.1. ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 1: GENERACIÓN Y VALIDACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO (6 horas).

3.1.2. Descripción

El aprendiz desarrollará habilidades para generar, evaluar y validar ideas de negocio mediante técnicas creativas y análisis del entorno, identificando oportunidades reales en el mercado.

3.2.3. Actividades Presenciales (4 horas)

A. Técnicas de Generación de Ideas (1 hora)

Contenidos:

- Fuentes de ideas de negocio
- Técnicas creativas: SCAMPER, Mapas mentales, cartografía social entre otros.
- De la idea al problema: identificación de necesidades insatisfechas
- Casos de éxito de emprendimientos.

Actividad práctica: Aplicar técnica SCAMPER para generar 5 ideas de negocio a partir de:

- Recursos disponibles en su región
- Habilidades personales
- Necesidades identificadas en su comunidad

B. Análisis del Entorno – CARTOGRAFIA COMUNITARIA (1.5 horas)
Contenidos:

- Factores del macroentorno: Político, Económico, Social, Tecnológico, Ecológico, Legal
- Cómo identificar oportunidades y amenazas
- Tendencias que favorecen o limitan la idea

Actividad práctica: Elaborar matriz DOFA, para su idea de negocio principal, identificando al menos 2 elementos por cada factor.

C. Validación de la Idea - Problema/Solución (1.5 horas)
Contenidos:

- Metodología Árbol de problemas /soluciones
- Entrevistas de validación
- Herramienta: Propuesta de Valor
- Matriz de validación de supuestos



Actividad práctica:

1. Definir el problema que resuelve su idea
2. Describir la solución propuesta
3. Identificar el segmento de clientes afectado por el problema
4. Diseñar guion de 5 preguntas para entrevistas de validación

3.2.4. Trabajo Autónomo (2 horas)

1. **Realizar 5 entrevistas de validación** a clientes potenciales usando el guion diseñado
2. **Sistematizar hallazgos** de las entrevistas
3. **Ajustar la idea** según retroalimentación recibida
4. **Investigar** al menos 2 negocios similares (benchmarking)

3.2.5. Evidencias Requeridas

Evidencia de Conocimiento:

- Matriz DOFA diligenciada
- Cuadro comparativo de técnicas de generación de ideas

Evidencia de Desempeño:

- Participación activa en actividades grupales
- Aplicación correcta de técnica SCAMPER

Evidencia de Producto:

- Documento: "Mi idea de negocio validada" (máx. 2 páginas) que incluya:
  - Descripción de la idea
  - Problema que resuelve
  - Solución propuesta
  - Matriz DOFA
  - Hallazgos de entrevistas de validación
  - Ajustes realizados a la idea
  - Lienzo de la propuesta de valor.

3.2.6. Recursos

- Presentación: "Del problema a la oportunidad"
- Formato: Matriz DOFA
- Formato: Guion de entrevista de validación
- Lecturas: "Cómo identificar oportunidades de negocio" (Harvard Business Review)
- Videos: Casos de validación de ideas

3.3. ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE 2: MODELO DE NEGOCIO (6 horas)

3.3.1. Resultados de Aprendizaje

RA 2: Elaborar el modelo de negocio aplicando metodologías ágiles (Canvas, Lean Canvas) que permitan visualizar la propuesta de valor y los componentes clave del emprendimiento.

3.3.2. Descripción

El aprendiz diseñará el modelo de negocio utilizando la metodología Canvas, identificando los 9 componentes fundamentales y su interrelación para crear, entregar y capturar valor.

3.3.3. Actividades Presenciales (4 horas)

A. Introducción al Business Model Canvas (1 hora)
Contenidos:

- Historia y propósito del modelo Canvas
- Los 9 bloques del modelo de negocio
- Ejemplos de modelos de negocio exitosos
- Diferencia entre Business Model Canvas y Lean Canvas

Actividad: Análisis de caso: Modelo Canvas de Rappi o éxito de emprendimiento local.

B. Construcción del Lienzo Canvas (3 horas)
Bloque 1: Propuesta de Valor (45 min)

- Qué es la propuesta de valor
- Beneficios funcionales, emocionales y sociales
- Diferenciadores competitivos
- Ejercicio: Redactar propuesta de valor en una frase



Bloque 2: Segmentos de Clientes (30 min)

- Tipos de segmentación
- Arquetipos de clientes (personas)
- Ejercicio: Definir y describir segmentos objetivo

Bloque 3: Canales (20 min)

- Canales de comunicación, distribución y venta
- Estrategia omnicanal
- Ejercicio: Mapear canales para llegar al cliente

Bloque 4: Relación con Clientes (20 min)

- Tipos de relaciones (personal, automatizada, comunidades)
- Estrategias de retención
- Ejercicio: Definir tipo de relación para cada segmento

Bloque 5: Fuentes de Ingresos (25 min)

- Modelos de monetización
- Estrategias de precio
- Ejercicio: Identificar fuentes de ingreso

Bloque 6: Recursos Clave (15 min)
- Recursos físicos, intelectuales, humanos, financieros
- Ejercicio: Listar recursos críticos

Bloque 7: Actividades Clave (15 min)
- Procesos fundamentales del negocio
- Ejercicio: Identificar actividades esenciales

Bloque 8: Alianzas Clave (15 min)
- Tipos de alianzas estratégicas
- Ejercicio: Mapear socios potenciales

Bloque 9: Estructura de Costos (15 min)
- Costos fijos y variables
- Economías de escala
- Ejercicio: Estimar principales costos

3.3.4. Trabajo Autónomo (2 horas)
1. **Completar Canvas en formato digital** (puede usar Canvanizer, Miro u otra herramienta)
2. **Investigar** modelos de negocio de 2 competidores
3. **Identificar** fortalezas y debilidades del modelo diseñado
4. **Preparar presentación** de 3 minutos del modelo (para siguiente sesión.

3.3.5. Evidencias Requeridas

Evidencia de Conocimiento:
- Quiz de 10 preguntas sobre los 9 bloques del Canvas

Evidencia de Desempeño:
- Construcción colaborativa del Canvas durante la sesión

Evidencia de Producto:
- Business Model Canvas completo (formato físico y digital)
- Video o presentación de 3 minutos explicando el modelo

3.3.6. Recursos
- Plantilla Business Model Canvas (tamaño pliego)
- Post-it de colores
- Marcadores
- Herramienta digital: Canvanizer o Miro
- Lectura: "Generación de Modelos de Negocio" - Alexander Osterwalder (Capítulos 1-2)
- Video: "How to use the Business Model Canvas"

3.4. Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Estimado aprendiz, luego de haber desarrollado las anteriores evidencias y fomentar su conocimiento en normas internacionales, es momento que demuestre todo lo que ha asimilado acerca de esta Guía. Por lo tanto, desarrolle el taller y actividades propuestas por el instructor para que sea aplicado a su proyecto formativo.

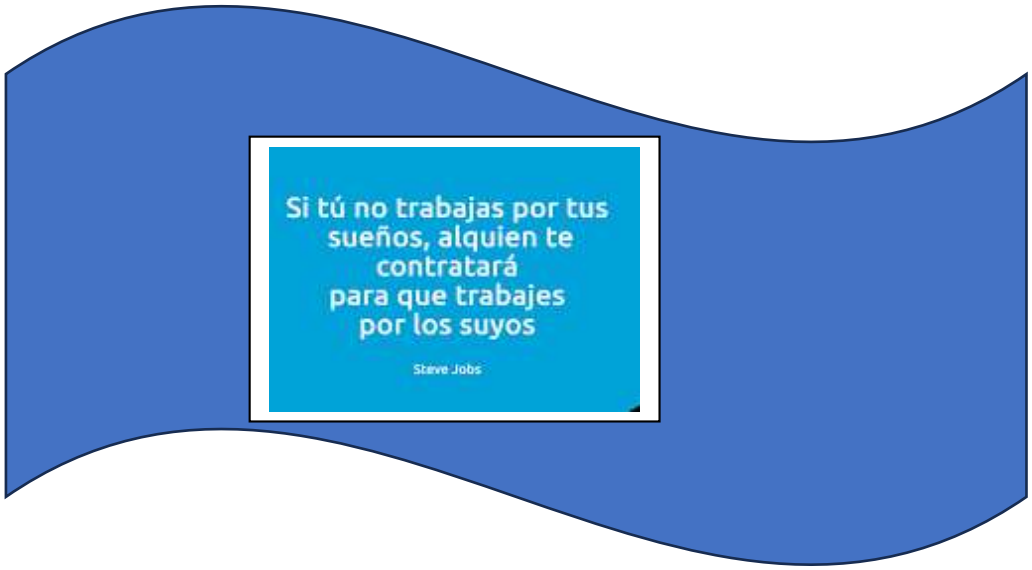
Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje con capacidad para 20 max personas, dotado de mesas, sillas, tablero y TV o Video Beam, con equipos de cómputo y conexión a internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Investigación directa mediante técnica de observación y análisis para dar respuesta a las preguntas formuladas.

Materiales de formación: Guía de aprendizaje, cuaderno, esfero, lápiz, borrador, papel , marcadores,revistas,tijeras,colbon.

Material de apoyo: presentaciones de casos exitosos de emprendimiento, presentado mediante uso de tablero y vídeo tutorial

Duración de la actividad: 3 horas trabajo directo - 6 horas trabajo independiente- Total 9 horas.



1. 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
N/A	N/A	Definir los recursos de la propuesta de solución del negocio teniendo en cuenta norma y marco de referencia, de acuerdo a su entorno y viabilidad de la idea de negocio.	**EVIDENCIAS DE CONOCIMIENTO:** Respuestas a preguntas sobre: Generalidades de las características de la idea de negocio y su entorno. **EVIDENCIAS DE PRODUCTO:** Construction individual y colaborativa del Canvas, teniendo en cuenta lo establecido en la formativa.	Presentar la construcción de la idea de negocio teniendo en cuenta herramienta canvas.	**CUESTIONARIO** Lista de chequeo de producto

2. Glosario de términos

- **Emprendimiento:** es el proceso de diseñar, lanzar y gestionar un nuevo negocio o proyecto, transformando una idea innovadora en realidad al asumir riesgos financieros y personales para generar valor económico, social o tecnológico.
- **Negociación:** negocio es cualquier actividad económica organizada que tiene como objetivo obtener beneficios ofreciendo productos o servicios que otras personas necesitan o desean.
- **Mercado:** Mercado. Es un conjunto de transacciones y acuerdos de intercambio de bienes o servicios entre personas naturales o jurídicas. Es el acuerdo mutuo de las transacciones entre individuos e instituciones

- **Canvas**: Canva es una herramienta de diseño y publicación online que tiene como misión poner el poder del diseño al alcance de todo el mundo, para que cualquier persona pueda diseñar lo que quiera y publicar donde quiera.
- **Dofa:** es una herramienta de planeación estratégica que analiza la situación actual de una empresa, proyecto o persona. Evalúa cuatro componentes: Debilidades y Fortalezas (factores internos) y Oportunidades y Amenazas (factores externos) para diseñar estrategias que mejoren su competitividad y tomen decisiones fundamentadas.
- **Propuesta**: propuesta Una propuesta de negocio es un documento estratégico y comercial, impreso o digital, redactado para persuadir a un cliente, socio o inversor potencial a aceptar un proyecto, comprar un producto/servicio o financiar una iniciativa.
- **Comercialización:** es el conjunto de acciones, estrategias y procesos necesarios para llevar productos o servicios desde su producción hasta el consumidor final de manera efectiva.
- **Costos**: es el valor monetario de los recursos (materia prima, mano de obra, energía, etc.) invertidos para producir un bien o prestar un servicio.
- **Proyecto:** El proyecto puede considerarse como una organización socioeconómica que desarrolla un conjunto de actividades, con el mismo fin y que tiene autonomía**.**
- **Normatividad:** es el conjunto de reglas, normas, leyes y principios que regulan la conducta humana y las actividades dentro de una sociedad, organización o sistema para garantizar el orden, la seguridad y la convivencia
- **Competencia:** es la atribución social asignada a quien pone en acción, en distintos contextos, los componentes cognoscitivos, actitudinales y procedimentales que conforman un saber profesional para actuar eficazmente en una situación determinada.
- **Publicidad**: es un tipo de comunicación audio y/o visual del marketing que emplea mensajes patrocinados e impersonales para promocionar o vender un producto marca o servicio.

3. Referentes bibliográficos

✓ Modelo Canvas: ¿qué es y cómo utilizarlo en tu negocio?

Qué es el Modelo Canvas y ejemplos de Canvas reales | IEBS Business School

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

1. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	LIDA COLMENARES	Instructor	CAMPESENA CEGAFE	10-02-2026

2. Control de cambios (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	GERMAN ESTUPIÑAN	INSTRUCTORA	CEGAFE	Febrero 2026	Ajuste al programa
Autor (es)	MARGOTH MARTINEZ MURCIA	INSTRUCTORA	CEGAFE	Febrero 2026	Ajuste a la guía


SENA