PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** TÉCNICO EN EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL
- **Código del Programa de Formación:** 134102
- **Nombre del proyecto:** Implementar estrategias de comercialización para unidades de negocio asociadas al sector rural del departamento del cauca
- **Actividad de Proyecto:** Implementar plan de acción con sus respectivas estrategias y nivel de impacto en las unidades productivas, teniendo en cuenta condiciones medio ambientales y de seguridad industrial
- **Actividad de aprendizaje:** Identificar los sistemas de producción
- **Competencia:** Planear la producción de acuerdo con el sistema productivo y métodos técnicos
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
- **RAP1:** Organizar los procesos productivos de acuerdo con los recursos, actividades claves y requerimientos técnicos.
- **RAP2:** Preparar la estructura de costos del producto y/o servicio, teniendo en cuenta las técnicas seleccionadas.
- **RAP3:** Verificar la capacidad instalada de los recursos claves de acuerdo con la normatividad técnica vigente.
- **Duración de la Guía: 144 Horas**

1. PRESENTACIÓN DE LA GUÍA

La planificación de la producción constituye un eje estratégico en la sostenibilidad del modelo de negocio. En el contexto del emprendimiento, organizar procesos, estructurar costos y determinar la capacidad instalada permite al emprendedor tomar decisiones técnicas fundamentadas, minimizar riesgos financieros y optimizar recursos.

Esta guía orienta al aprendiz en el análisis técnico del sistema productivo, la estructuración de costos y la determinación de la capacidad instalada, integrando herramientas administrativas, contables y operativas para fortalecer la viabilidad del modelo de negocio.

2. ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

◇ FASE 1 – REFLEXIÓN INICIAL

Actividad 1: Análisis del sistema productivo

El aprendiz selecciona una idea de negocio (producto o servicio) y responde:

- ¿Qué factores de producción intervienen?
- ¿Qué recursos son críticos?
- ¿Qué procesos se desarrollan desde la entrada hasta la salida?
- ¿Qué normatividad técnica aplica?

Producto: Documento de análisis preliminar del sistema productivo.

◇ **FASE 2 – CONTEXTUALIZACIÓN Y APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO**

RAP1 – ORGANIZACIÓN DE PROCESOS PRODUCTIVOS

Actividad 2: Mapeo del proceso productivo

El aprendiz deberá:

- Relacionar los factores de producción.
- Identificar entradas, procesos y salidas.
- Elaborar diagrama de procesos utilizando simbología técnica.
- Describir el proceso aplicando normatividad técnica.

Producto:

- Diagrama de flujo del proceso productivo.
- Descripción técnica escrita.

Criterio asociado:

✓ Describe el proceso productivo aplicando la normatividad técnica requerida.

RAP2 – ESTRUCTURA DE COSTOS

Actividad 3: Construcción de hoja de costos

El aprendiz deberá:

- Identificar materia prima, insumos y mano de obra.
- Clasificar costos directos e indirectos.
- Determinar costo total.
- Calcular precio de venta.
- Determinar margen de contribución.
- Estimar punto de equilibrio.

Producto:

- Hoja de costos estructurada.
- Cálculos matemáticos aplicados.

- Informe financiero básico del producto o servicio.

Criterios asociados:

✓ Determina el costo total cumpliendo técnicas seleccionadas.

✓ Estima precio de venta, margen de contribución y punto de equilibrio.

RAP3 – CAPACIDAD INSTALADA

Actividad 4: Diagnóstico de capacidad instalada

El aprendiz deberá:

- Determinar maquinaria, infraestructura y tecnología requerida.
- Elaborar plano de distribución en planta.
- Calcular capacidad instalada.
- Ajustar requerimientos según demanda proyectada.
- Justificar técnicamente la capacidad disponible.

Producto:

- Plano básico de distribución.
- Informe técnico de capacidad instalada.
- Propuesta de ajuste operativo.

Criterios asociados

✓Reconoce la capacidad instalada cumpliendo criterios técnicos.

✓ Resuelve solicitudes técnicas para la operación del modelo de negocio.

3. CONOCIMIENTOS A DESARROLLAR

Saber (Conceptual)

- Producción: concepto, factores, características.
- Procesos productivos.
- Diagramas y simbología.
- Costos directos e indirectos.
- Gastos.
- Costo total.
- Precio de venta.
- Margen de contribución.

- Punto de equilibrio.
- Capacidad instalada.
- Distribución en planta.

Saber Hacer (Proceso)

- Relacionar factores productivos.
- Elaborar diagramas.
- Clasificar costos.
- Calcular estructuras financieras.
- Elaborar hoja de costos.
- Determinar capacidad instalada.
- Diseñar plano básico de planta.

4. ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- Aprendizaje basado en proyectos.
- Estudio de caso.
- Taller práctico con hoja de cálculo.
- Simulación financiera.
- Trabajo colaborativo.
- Retroalimentación técnica formativa.

5. EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

Evidencias de Conocimiento

- Evaluación escrita sobre conceptos de producción, costos y capacidad.
- Sustentación técnica oral.

Evidencias de Desempeño

- Elaboración de diagrama de procesos.
- Desarrollo correcto de hoja de costos.
- Aplicación de fórmulas matemáticas.

Evidencias de Producto

- Documento técnico del sistema productivo.
- Hoja de costos estructurada.
- Informe de capacidad instalada.

- Plano básico de distribución en planta.

6. INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

- Lista de chequeo (proceso productivo).
- Rúbrica analítica (estructura de costos).
- Lista de verificación (capacidad instalada).
- Taller práctico evaluado.

7. CRITERIOS DE EVALUACIÓN INTEGRADOS

- Describe el proceso productivo aplicando normatividad técnica.
- Determina el costo total cumpliendo técnicas seleccionadas.
- Estima precio de venta, margen y punto de equilibrio correctamente.
- Reconoce y ajusta capacidad instalada según requerimientos técnicos.

PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** TECNOLOGO EN PROCESOS PARA LA COMERCIALIZACION INTERNACIONAL
- **Código del Programa de Formación: 124102**
- **Nombre del proyecto:** Elaboración del plan de comercialización internacional de productos para las mipymes del departamento del cauca
- **Fase del Proyecto:** Planeación
- **Actividad de Proyecto:** Estructurar el plan de marketing internacional según su diseño metodológico
- **Actividad de aprendizaje:** Identificar tipos de proveedores y clientes
- **Competencia:** Planear la operación de importación y exportación de bienes y servicios según normativa de comercio exterior
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** Seleccionar proveedores y clientes de acuerdo con las políticas de la organización. 96h
- **Duración de la Guía: 96 Horas.**

1. PRESENTACIÓN DE LA GUÍA

En el comercio internacional, la adecuada selección de proveedores y clientes es un factor determinante para la sostenibilidad y competitividad empresarial. La planeación de operaciones de importación y exportación exige aplicar criterios técnicos, comerciales y normativos que reduzcan riesgos logísticos, financieros y jurídicos.

Esta guía orienta al aprendiz en la identificación, análisis y validación de proveedores y clientes nacionales e internacionales, aplicando matrices técnicas de evaluación y criterios organizacionales alineados con la normativa de comercio exterior.

2. RESULTADO DE APRENDIZAJE

RA1: Seleccionar proveedores y clientes de acuerdo con las políticas de la organización.

2.1 CONOCIMIENTOS A DESARROLLAR

2.2 Conocimientos del Saber (Conceptual)

- Proveedores: concepto, tipos, clasificación.
- Criterios de selección de proveedores: variables técnicas, comerciales y financieras.
- Métodos de selección de proveedores.
- Matriz de evaluación de proveedores.

- Clientes: concepto, tipos, características.
- Criterios de selección de clientes.
- Métodos de selección de clientes.
- Matriz de evaluación de clientes.
- Agentes de comercio exterior: concepto, clases, reglamentos técnicos, requisitos.
- Operadores logísticos: concepto, tipos, criterios de evaluación.

2.3 Conocimientos de Proceso (Saber Hacer)

- Elaborar lista de posibles proveedores y clientes.
- Solicitar información técnica y comercial.
- Identificar criterios de selección.
- Aplicar matrices comparativas.
- Validar criterios conforme política organizacional.
- Categorizar proveedores y clientes según objetivos de negociación.

2.4 ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **FASE 1 – REFLEXIÓN INICIAL**

Actividad 1: Análisis del entorno comercial

El aprendiz analiza un caso de empresa que desea importar o exportar un producto específico y responde:

- ¿Qué tipo de proveedor requiere?
- ¿Qué tipo de cliente objetivo se busca?
- ¿Qué riesgos podrían presentarse en la selección?

Producto:
Informe corto de diagnóstico comercial inicial.

- **FASE 2 – CONTEXTUALIZACIÓN Y APROPIACIÓN**

Actividad 2: Identificación y clasificación

El aprendiz deberá:

- Elaborar una lista preliminar de 5 posibles proveedores internacionales.
- Elaborar una lista preliminar de 5 posibles clientes potenciales.
- Clasificarlos según tipo, tamaño, ubicación y capacidad.

Producto:
Base de datos estructurada en hoja de cálculo.

Actividad 3: Construcción de criterios de selección

El aprendiz deberá:

- Definir variables de evaluación (precio, calidad, cumplimiento, certificaciones, capacidad productiva, solvencia, experiencia).
- Diseñar matriz de evaluación ponderada.
- Aplicar método comparativo.

Producto:
Matriz de evaluación de proveedores.
Matriz de evaluación de clientes.

- **FASE 3 – APLICACIÓN Y TRANSFERENCIA**

Actividad 4: Validación técnica

El aprendiz deberá:

- Solicitar información simulada (cotizaciones, fichas técnicas).
- Evaluar operadores logísticos disponibles.
- Verificar cumplimiento de reglamentos técnicos.
- Categorizar proveedores y clientes (A, B, C).
- Justificar la selección final conforme política organizacional.

Producto final:

- Informe técnico de selección.
- Matriz comparativa validada.
- Conclusión estratégica de negociación.

2.5 CRITERIOS DE EVALUACIÓN (ALINEADOS AL RA)

- Categoriza proveedores y clientes teniendo en cuenta objetivos de negociación.
- Valida la selección de proveedores conforme criterios establecidos.
- Aplica métodos técnicos de evaluación.
- Sustenta la decisión con argumentos técnicos y comerciales.

2.6 EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE

Evidencias de Conocimiento

- Evaluación escrita sobre conceptos de proveedores, clientes y métodos de selección.
- Sustentación oral de criterios definidos.

Evidencias de Desempeño

- Aplicación correcta de matriz de evaluación.
- Clasificación coherente de proveedores y clientes.
- Uso adecuado de criterios técnicos.

Evidencias de Producto

- Base de datos estructurada.
- Matriz comparativa diligenciada.
- Informe técnico de selección.
- Justificación estratégica documentada.

2.7 ESTRATEGIAS METODOLÓGICAS

- Aprendizaje basado en estudio de caso.
- Trabajo colaborativo.
- Simulación de negociación internacional.
- Uso de herramientas digitales (hojas de cálculo).
- Retroalimentación formativa.

2.8 INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN

- Lista de chequeo para matriz de proveedores.
- Rúbrica analítica para informe técnico.
- Lista de verificación de criterios aplicados.