PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación**: Costos Y Precios De Un Producto.
- **Código del programa de formación**: 62330005 v103
- **Nombre del Proyecto:** Determinación de costos y precios competitivos para productos en emprendimientos.
- **Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Actividad de Proyecto:** Calcular costos y establecer precios de productos para negocios emergentes.
- **Competencia**:
  Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **Resultados de aprendizaje alcanzar**:

  01. Identificar los componentes de costos de un producto teniendo en cuenta el perfil emprendedor y el contexto del mercado.

  02. Caracterizar la estructura de costos de un producto considerando las necesidades del sector productivo.

  03. Estructurar un plan de costos y precios de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.

  04. Valorar la propuesta de costos y precios conforme a su estructura y las dinámicas del sector productivo.

- **Duración de la guía**: 50 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado(a) aprendiz, esta guía de aprendizaje está diseñada para fortalecer sus habilidades en la determinación de costos y precios de un producto, un aspecto clave para el éxito de cualquier emprendimiento. A través de actividades prácticas, aprenderá a identificar costos fijos y variables, calcular el costo unitario, establecer precios competitivos y evaluar su propuesta de negocio.

Estas competencias le permitirán tomar decisiones informadas y alinear su idea de negocio con las necesidades del mercado, especialmente en contextos de emprendimientos emergentes.

La guía se enfoca en un enfoque práctico, usando ejemplos como un negocio de repostería artesanal, para que pueda aplicar los conceptos de manera sencilla y efectiva.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividad de Reflexión inicial

Descripción de la actividad:

Apreciado(a) aprendiz, observe las siguientes imágenes descritas para contextualizar e ilustrarse con el tema:

Imagen No.1



Imagen tomada de la Web. (2025)

Imagen No.2



Imagen tomada de la Web. (2025)

Imagen No.3

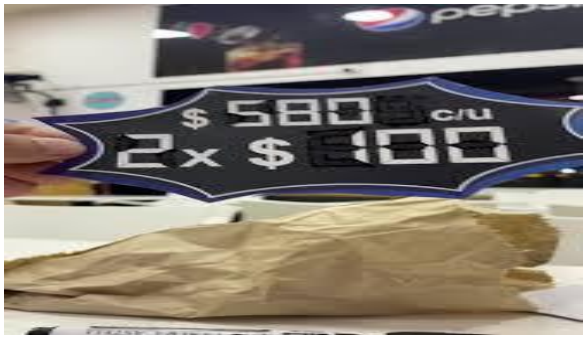


Imagen tomada de la Web. (2025)

Imagen No.4



Imagen tomada de la Web. (2025)

Después de observar las imágenes, escribe en tu cuaderno o agenda de notas las respuestas a las siguientes preguntas. Luego, socializa tus respuestas con tus compañeros(as) o familia.

1. ¿Qué te hace pensar la imagen 1 sobre los beneficios de producir cupcakes?
2. De la imagen 2, ¿qué crees que están discutiendo las personas sobre los precios?
3. De la imagen 3, ¿por qué crees que es importante establecer precios atractivos en una pastelería?
4. ¿Cómo crees que calcular costos (imagen 1), discutir precios (imagen 2) y ofrecer precios competitivos (imagen 3) se relacionan con el éxito de un nuevo negocio?
5. ¿Cómo crees que calcular correctamente los costos puede influir en el estado anímico del joven emprendedor de la imagen 4?

RAP 01. Identificar los componentes de costos de un producto a partir de las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Estimado Aprendiz, en su cuaderno o agenda Busca los costos de tu producto favorito
Instrucciones:

Elige cualquier producto (puede ser de repostería o algo cotidiano), escribe en tu cuaderno cuáles crees que son sus “costos fijos” y “costos variables” (puedes usar ejemplos cotidianos como luz, gas, ingredientes). Haz una lista sencilla de 3 ejemplos para cada uno.

a) Evalué la realización de su trabajo (1: Muy difícil, 5: Muy fácil) y la adecuación de las estrategias (1: Muy inadecuadas, 5: Muy adecuadas). Marque al frente de cada opción con una equis (x).

Realización del trabajo: 1 ___ 2___ 3___ 4___ 5___
Adecuación de las estrategias: 1 ___ 2___ 3___ 4___ 5___

b) Entregue la actividad al(a) instructor(a).

Estrategias o técnicas didácticas activas:
Lluvia de ideas guiada: Empieza preguntando al grupo qué gastos existen al vender algo (por ejemplo, luz, ingredientes, alquiler). El instructor escribe las aportaciones en el tablero y luego los aprendices clasifican cada gasto como “fijo” o “variable” en sus cuadernos.
Ejemplo visual: Muestra ejemplos concretos y sencillos de productos cotidianos que usan los estudiantes.

Materiales de formación: Computadores con internet y acceso a office 365, tableros, USBs, televisor o proyector, cable HDMI, marcadores de tinta borrable, lapiceros o bolígrafos color negro y rojo, lápices, borradores, saca puntas, calculadoras, copias de la presente guía, hojas blancas, hojas cuadriculadas, cuadernos o agendas, colores.

Material de apoyo: https://www.youtube.com/watch?v=q4tNhFRhufA (Introducción a costos)
https://www.youtube.com/watch?v=yd5dY1YxbKI (La contabilidad de costos)

Duración de la actividad: 4 horas.

RAP 02. Caracterizar la estructura de costos de un producto considerando las necesidades del sector productivo.

Descripción de la Actividad: Caracteriza tu Idea de Negocio

Pasos:

Descripción de la Actividad: Evaluación de una Propuesta de Negocio

Organiza las actividades anteriores realizadas en hoja o cuaderno respuestas cortas o palabras clave a estas preguntas básicas sobre su idea de negocio (ejemplo: vender comida, jugos, bisutería):

1. ¿Cómo se llama tu negocio?
2. ¿Qué producto o servicio vende?
3. ¿Quién va a comprar tu producto?
4. ¿Por qué tu producto es bueno o necesario para esas personas?
5. ¿Quién más vende algo parecido cerca de ti?
6. ¿Qué hace especial tu producto? (¿Por qué te elegirían a ti?)
7. ¿Cómo ayuda tu negocio a otras personas oa la comunidad?

Ambiente Requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, unidad productiva, biblioteca, LMS, laboratorio, taller, ambientes externos, conexión a internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Documento de Word

Materiales de formación: Computadores con internet, tableros, USB, televisor, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, colores, tijeras, cinta, pegante.

Material de apoyo

RAP 03 Estructurar un plan de costos y precios de acuerdo con las características empresariales tendencias de mercado.

Qué hacer: busca en la sopa de letras las siguientes palabras

COSTO, FIJO, PRODUCCIÓN, INVENTARIO, PRODUCCIÓN, VENTAS, UNIDADES

A	V	O	W	R	Z	O	N	Ñ	P
A	P	U	J	K	Ñ	I	Ó	U	R
Ñ	T	A	V	I	U	R	I	N	O
Ñ	J	D	Z	Í	F	A	C	I	D
U	O	D	Ñ	R	Ú	T	C	D	U
N	Y	T	P	X	X	N	U	A	C
R	D	Ú	S	K	N	E	D	D	C
R	L	V	Á	O	Ú	V	O	E	I
Q	Q	Á	S	M	C	N	R	S	Ó
S	A	T	N	E	V	I	P	S	N

RAP 04 Valorar la propuesta de costos y precios conforme a su estructura y las dinámicas del sector productivo.

1. **Lluvia de ideas:**
   - **Qué hacer:** Piense en productos relacionados con su interés.
   - **Cómo hacerlo:** Reflexione sobre cómo los costos afectan la viabilidad del producto.
   - **Ejemplo:** Cupcakes saludables.

2. **Proponer 2 ideas de negocio:**
   - **Qué hacer:** Elija dos (2) ideas de negocio que considere que puedan ser rentables.
   - **Cómo hacerlo:** Asegúrese de que sean viables para inexpertos y se ajusten a lo que en realidad desea producir y vender.
   - **Ejemplo:** Cupcakes veganos, galletas artesanales.

3. **Registrar las ideas en la Tabla 1:**
   - **Qué hacer:** Usa la Plantilla de Evaluación de Ideas de Negocio para escribir y evaluar tus 2 ideas.
   - **Cómo hacerlo:** Anota cada idea en la tabla y evalúa si está bien relacionada con tu área de formación y si tiene buenas oportunidades de éxito.

Tabla 1. *Plantilla evaluación ideas de negocio*

Idea de Negocio 	Idea 1:	Idea 2:
1. ¿Qué vendemos? Describe el producto.		
2. ¿Quiénes lo comprarán? Identifica los posibles clientes.		
3. ¿Qué problema resolvemos? Explica la necesidad.		
4. ¿Cómo es el producto? Características principales del producto.		
5. ¿Por qué nos elegirán? Menciona las ventajas competitivas.		

Fuente: Tabla 1 adaptada de guía de aprendizaje cocina, Instructores Técnicos y transversales/ Equipo de Desarrollo Curricular. (2020)

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lluvia de ideas, tabla de evaluación.

Materiales de formación: Computadores con internet y acceso a office 365, tableros, USBs, televisor o proyector, cable HDMI, marcadores de tinta borrable, lapiceros o bolígrafos color negro y rojo, lápices, borradores, saca puntas, calculadoras, copias de la presente guía, hojas blancas, hojas cuadriculadas, cuadernos o agendas, colores.

Material de apoyo: https://www.youtube.com/watch?v=LjTiwTohXoQ (Costos en repostería)

Duración de la actividad: 4 horas.
RAP 03. Estructurar un plan de costos y precios de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.

A continuacion, seleccione una idea de negocio con la cual tenga más afinidad y trabaje la **Tabla 3.** *Identidad del Negocio.* siga las indicaciones que se disponen en la tabla, y revise el material de apoyo para profundizar en los conceptos.

- **Misión y Visión de una Empresa**: https://www.tiktok.com/@conducetuempresa/video/7108516767449828613?is_from_webapp=1&sender_device=pc&web_id=7400637080101963270

- **Qué es un Logo y su Importancia**: https://www.tiktok.com/@gw.collective/video/7394532246562098437?is_from_webapp=1&sender_device=pc&web_id=7400637080101963270

- **Qué es un Slogan y Cómo Crearlo**: https://www.youtube.com/watch?v=4kkg612wtk8

- **Políticas Empresariales Básicas**: https://www.youtube.com/watch?v=O7guyKlObWk

- **Cómo Hacer una Ficha de Producto**: https://www.youtube.com/watch?v=lxUJFEIlJ_4

Finalmente, haga entrega de la actividad individual al(a) instructor(a) de formación.

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
EJECUCIÓN	Producir alimentos de Cocina Nacional e Internacional	1. Definir los aspectos personales y características empresariales que permitan desarrollar el emprendimiento. 2. Proponer ideas de negocio de acuerdo con el sector HORECA y las variables del entorno. 3. Desarrollar un plan a partir de la idea de negocio, la identidad	Lista de Chequeo Documento Word	-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	**Evidencia de conocimiento:** Taller de preguntas **Evidencia de desempeño:** Lista de Chequeo **Evidencia de producto:** Documento en Word o presentación de diapositivas.

		corporativa, estudio de mercado, legal, operativo y administrativo. 4. Presentar la idea de negocio a través de la herramienta Elevator o Pitch según lineamientos.		emprendedor teniendo en cuenta las 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

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada. Permite establecer el objetivo principal del proyecto, así como identificar los medios posibles para alcanzarlo y seleccionar aquellos que resulten más adecuados, desdelos puntos de vista técnico y económico.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados, y los daños y consecuencias que éstas puedan producir.

Características emprendedoras personales: rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de losindividuos (logro, afiliación y poder) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestanen forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: stratos - ejército- y agein -conducir, guiar-), pero en la actualidad, este concepto se ha ampliado a otros ámbitos dela actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Motivación: es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta. Es el impulso y el esfuerzo parasatisfacer un deseo o meta.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas termine la negociación, conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final serámayor que la suma de las contribuciones individuales.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivosy metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brinda un marcoo una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

Proceso de toma de decisiones: la toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vidacotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver losdistintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada. Lo habitual es que el objetivo perseguido por el proyecto deba ser cumplido en un cierto

periodo temporal definido con anterioridad y respetando un presupuesto: de lo contrario, se dirá que el proyecto hafracasado.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la persona, el proyecto y la situación, mostrandoel equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como lacapacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

El Economista. (2019, 17 junio). *Las 10 características que definen a los emprendedores*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=5dyX-EwWwYM

Epicster. (2016, 9 febrero). *Como Generar Ideas de Negocios - La Guía Definitiva [Curso Animado]*. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw

Kerfant, A. (2014, 15 mayo). *¿Como se identifica una idea de negocio?* Crear mi Empresa. https://crearmiempresa.es/identificar-ideas-de-negocio.html

López, M. (2015, 9 abril). *La importancia del Análisis de Mercado para la creación de nuevos productos*. Grupo Milenio. https://www.milenio.com/opinion/varios- autores/universidad-politecnica-de-tulancingo/la-importancia-del-analisis-de-mercado- para-la-creacion-de-nuevos-productos

Navarro, R. (2016, 22 agosto). *El arte del pitch: ¿Como se estructura?* Filmlab. http://filmlab.filmarkethub.com/el-arte-del-pitch-como-se-estructura/

nicolebocher. (2019, 10 noviembre). *La importancia de la legalidad en los proyectos*. Blog de Seminario de Integración II. https://seminarioiiuntref.wordpress.com/2019/11/10/la-importancia-de-la-legalidad-en-los-proyectos/

Spencer, J. (2019, 23 enero). *5 formas simples de identificar ideas de negocios que pueden cambiar el mundo (en serio)*. Entrepreneur. https://www.entrepreneur.com/article/326711

7.CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jeison David Castaño Juan Pablo Gonzalez Tarcisio Perez Hostos	Instructores Técnicos y transversales/ Equipo de Desarrollo Curricular	Centro Nacionalde Hotelería, Turismo y Alimentos	30 de noviembre de 2020
	Erika Marcela Rojas Aguilar			
	Aidee Torres			
	Fernando Zapata Delgado			
	Martha Isabel Rincón	Acompañamiento pedagógico		

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diana Isabel Perdomo Pizo	Instructora	SENA CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO	05-07-2024
	Mateo Cardenas Cardona	Instructor	SENA CENTRO DE COMERCIO Y TURISMO	15-08-2025