



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Elaboración de la Propuesta de Negocio
- Código del Programa de Formación: 12210014
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- Fase del Proyecto (si aplica): N/A
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- Competencia: Estructurar la propuesta de solución de negocios según tipo de proceso y procedimiento técnico (260102017)

Resultados de Aprendizaje:

- Hacer seguimiento a la estructuración de la propuesta de negocio de acuerdo con normas y procedimientos técnicos.
- Planear la propuesta de negocio de acuerdo con las normas técnicas y legales.
- Estructurar la propuesta de negocio de acuerdo con metodologías y normas.
- Ajustar la propuesta de negocio de acuerdo con normas técnicas

Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48

2. PRESENTACIÓN

- Esta guía orienta al aprendiz en el desarrollo de competencias emprendedoras y de gestión necesarias para la elaboración de una propuesta de negocio, mediante el análisis del contexto, la identificación de oportunidades y la estructuración técnica, económica y organizacional de la propuesta.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Los aprendices realizan un proceso de observación y análisis de su entorno cercano (institución educativa, comunidad, sector productivo local o contexto familiar) con el fin de identificar problemáticas reales que afecten a personas, organizaciones o territorios. A partir de estas problemáticas, los aprendices aplican el enfoque de pensamiento emprendedor, transformando cada problema identificado en una oportunidad de negocio, planteando posibles soluciones mediante productos o servicios que generen valor económico y social. La actividad busca que el aprendiz comprenda que emprender no es solo crear empresas, sino resolver necesidades reales de manera innovadora, fortaleciendo habilidades de análisis, creatividad, trabajo en equipo y comunicación.

Ambiente requerido:

Aula con disposición para trabajo colaborativo

Mesas organizadas por equipos

Tablero o rotafolios

Estrategias o técnicas didácticas activas: Dinámica grupal, lluvia de ideas, reflexión guiada.

Materiales de formación: Tarjetas con mensajes, tablero o rotafolios, marcadores.

Material de apoyo: guía de roles de emisor/receptor.

Título: *¿Cómo identificar oportunidades de negocio?*

<https://www.youtube.com/watch?v=mcAeK0r4ruM>

Duración sugerida: 5–7 minutos

Propósito del video:

- Comprender la relación entre problema y oportunidad
- Motivar el pensamiento emprendedor
- Presentar ejemplos sencillos y cercanos

Actividad a desarrollar: En equipos de 3 a 5 aprendices, identifiquen **mínimo tres problemas reales** de su entorno (por ejemplo:

- Falta de servicios
- Baja calidad de productos
- Problemas ambientales
- Dificultades en transporte, comercio, comunicación, alimentación, etc.)

Análisis del problema

Para cada problema, respondan:

- ¿A quién afecta?
- ¿Por qué ocurre?
- ¿Qué consecuencias tiene?



Producto: Descripción breve del problema priorizado.

transformen el problema seleccionado en una **oportunidad de negocio**, respondiendo:

- ¿Qué necesidad surge del problema?
- ¿Qué producto o servicio podría solucionarlo?
- ¿Quiénes serían los posibles clientes?

Enunciado de la oportunidad de negocio.

Socialización

Cada equipo presenta su problema y la oportunidad de negocio propuesta al grupo, recibiendo retroalimentación del instructor y de los compañeros.

Producto final de la actividad:

- Problema identificado
- Oportunidad de negocio planteada
- Participación en la socialización

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

En esta actividad, los aprendices exploran y comprenden los conceptos fundamentales del emprendimiento, la propuesta de valor, la normatividad básica aplicable a los negocios y los modelos de negocio, como base para la estructuración de una propuesta empresarial viable.

A través de actividades participativas y colaborativas, los aprendices relacionan la teoría con situaciones reales de su contexto, analizan ejemplos concretos de emprendimientos y reconocen la importancia de cumplir normas legales y técnicas en la creación de una idea de negocio. La actividad fortalece el pensamiento crítico, la comprensión conceptual y la capacidad de aplicar el conocimiento a un proyecto emprendedor.

Ambiente requerido: Aula / Sala de sistemas (opcional para consulta).

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición dialogada, aprendizaje basado en problemas, trabajo colaborativo, aprendizaje significativo, discusión guiada.

Materiales de formación: Presentación de apoyo, papelógrafos, marcadores, cartulinas, guías impresas

Material de apoyo: Fichas conceptuales sobre:



Emprendimiento

Propuesta de valor

Modelos de negocio

Normatividad básica (registro, requisitos generales, buenas prácticas)

Ejemplos sencillos de modelos de negocio del Lienzo Canvas.

Video recomendado

Título: *¿Qué es el emprendimiento y cómo crear una propuesta de valor?*

Duración sugerida: 6–8 minutos

Propósito del video:

- Introducir el concepto de emprendimiento de forma clara
- Explicar qué es una propuesta de valor
- Relacionar emprendimiento con solución de problemas reales

Activación de saberes previos

El instructor plantea preguntas orientadoras:

- ¿Qué es emprender?
- ¿Todos los negocios son emprendimientos?
- ¿Por qué es importante cumplir normas al crear un negocio?

Los aprendices responden de manera oral o escrita, generando una lluvia de ideas.

Mediante una exposición dialogada, el instructor explica:

- Concepto de emprendimiento
- Propuesta de valor (qué problema resuelve y para quién)
- Modelos de negocio
- Normatividad básica que debe considerar un negocio

Los aprendices toman apuntes y aclaran dudas.

En equipos de trabajo, los aprendices:

- Seleccionan una idea de negocio sencilla
- Definen su **propuesta de valor**



- Identifican el tipo de modelo de negocio
- Reconocen al menos **dos aspectos normativos** que deberían cumplir

Utilizan una plantilla guía para organizar la información. **Producto:** Ficha de análisis de la idea de negocio.

Evidencias de aprendizaje

- Mapa conceptual o ficha de conceptos
- Propuesta de valor formulada
- Identificación básica del modelo de negocio
- Participación activa en el trabajo colaborativo

3.3 Actividades de apropiación:

En esta actividad, los aprendices desarrollan de manera **estructurada e integral** su propuesta de negocio, aplicando los conocimientos adquiridos sobre **estudio de mercado, organización, recursos, presupuesto, análisis de riesgos y modelo de negocio (Lienzo Canvas)**.

A través del trabajo colaborativo y el aprendizaje por proyectos, los aprendices consolidan la información necesaria para sustentar la viabilidad técnica, económica y organizacional de su idea de negocio, fortaleciendo competencias de análisis, planeación, toma de decisiones y trabajo en equipo.

Esta actividad constituye el **núcleo central del proceso formativo**, ya que permite pasar de la idea a una propuesta concreta y fundamentada.

Material de apoyo

- Ejemplo de estudio de mercado sencillo
- Matriz DOFA
- Plantillas de:
 - Organización y procesos
 - Presupuesto básico
 - Identificación de riesgos
- Guía explicativa del Lienzo Canvas
- Propuestas de negocio modelo

Estrategia didáctica

- Aprendizaje por proyectos (ABP)
- Trabajo colaborativo
- Estudio de casos



- Asesoría guiada del instructor
- Aprendizaje significativo

Video recomendado

Título: *Modelo de Negocio Canvas explicado de forma sencilla*

Duración sugerida: 8–10 minutos

Propósito del video:

- Comprender los elementos del Lienzo Canvas
- Relacionar el modelo de negocio con la propuesta de valor
- Facilitar la estructuración visual del negocio

Actividad a desarrollar (paso a paso)

Estudio de mercado

Los equipos realizan un estudio básico de mercado, identificando:

- Cliente objetivo
- Necesidades del cliente
- Competencia existente
- Características del producto o servicio

Producto: Ficha de estudio de mercado.

Organización y recursos

Los aprendices definen:

- Tipo de organización
- Roles y responsabilidades
- Procesos básicos del negocio
- Recursos necesarios (humanos, técnicos y materiales)

Producto: Descripción de la estructura organizacional y recursos.

Presupuesto

El equipo elabora un presupuesto sencillo que incluya:

- Costos iniciales
- Costos de operación
- Recursos financieros necesarios

Producto: Cuadro básico de presupuesto.

Identificación de riesgos

Se identifican y analizan riesgos relacionados con:

- Mercado



- Operación
- Finanzas
- Aspectos legales o técnicos

Producto: Lista de riesgos con posibles acciones de mitigación.

Diseño del Lienzo Canvas

Cada equipo diligencia el **Lienzo Canvas**, integrando:

- Propuesta de valor
- Segmentos de clientes
- Canales
- Relaciones con clientes
- Fuentes de ingreso
- Recursos clave
- Actividades clave
- Socios clave
- Estructura de costos

Producto: Lienzo Canvas diligenciado.

Socialización y retroalimentación

Los equipos presentan el avance de su propuesta al grupo. El instructor brinda retroalimentación orientada a mejorar la coherencia y viabilidad del negocio.

Producto final de la actividad:

- Propuesta de negocio estructurada
- Canvas completo
- Presupuesto y análisis de riesgos

Evidencias de aprendizaje

- Estudio de mercado básico
- Estructura organizacional definida
- Presupuesto elaborado
- Análisis de riesgos
- Lienzo Canvas diligenciado
- Participación activa en el trabajo colaborativo

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:



En esta actividad, los aprendices realizan la **revisión, validación y ajuste final** de la propuesta de negocio elaborada, verificando que cumpla con los **criterios técnicos, organizacionales, financieros y normativos** establecidos durante el proceso formativo. Posteriormente, los equipos realizan la **sustentación oral de la propuesta**, presentando de manera clara y argumentada la idea de negocio, su viabilidad y el valor que genera. Esta actividad permite consolidar los aprendizajes, fortalecer las competencias comunicativas y evidenciar el logro de los resultados de aprendizaje. La actividad simula un **escenario real de presentación ante posibles aliados, clientes o evaluadores**, fomentando la seguridad, la argumentación y la toma de decisiones.

Materiales de formación

- Propuesta de negocio final (documento impreso o digital)
- Presentación digital (diapositivas)
- Plantilla de rúbrica de evaluación
- Lista de chequeo de validación
- Computador y proyector

Material de apoyo

- Lista de criterios de validación de propuestas de negocio
- Ejemplo de sustentación de proyecto o idea de negocio
- Guía para presentaciones orales efectivas
- Rúbrica de evaluación por resultados de aprendizaje

Estrategia didáctica

- Aprendizaje por proyectos
- Simulación de escenario real
- Presentación oral
- Retroalimentación formativa
- Coevaluación y autoevaluación

Video recomendado

Título: *Cómo presentar una idea de negocio (Elevator Pitch)*

Duración sugerida: 5–7 minutos

Propósito del video:

- Fortalecer habilidades de comunicación oral
- Orientar la estructuración de una presentación clara y persuasiva
- Mejorar la seguridad y argumentación del aprendiz

(Se recomienda un video corto, en español y con ejemplos prácticos.)

Actividad a desarrollar (paso a paso)

Revisión y validación de la propuesta

Cada equipo revisa su propuesta utilizando la **lista de chequeo**, verificando:

- Coherencia entre problema, solución y propuesta de valor
- Claridad del estudio de mercado
- Organización y recursos definidos
- Presupuesto y análisis de riesgos
- Cumplimiento de criterios básicos normativos

Producto: Propuesta revisada y validada.

Ajustes finales



Con base en la revisión y la retroalimentación del instructor, los equipos realizan los ajustes necesarios para mejorar la claridad, coherencia y viabilidad de la propuesta.

Producto: Propuesta de negocio ajustada.

Preparación de la sustentación

Los equipos elaboran una presentación breve que incluya:

- Problema identificado

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Diagnóstico	Identificación de problemas del entorno y transformación en oportunidades de negocio.	Identificación de problemas	Análisis del problema	seguimiento a la estructuración de la propuesta de negocio de acuerdo con normas y procedimientos técnicos	Lista de chequeo
Conceptualización	Conceptos de emprendimiento, propuesta de valor, normatividad y modelos de negocio	Taller aplicado y role-play	Borrador de estrategia; registro de desempeño en role-play; lista de técnicas asertivas	Planear la propuesta de negocio de acuerdo con las normas técnicas y legales	Rúbrica
Diseño	Desarrollo de la propuesta: estudio de mercado, organización, recursos, presupuesto, riesgos y Canvas.	Taller aplicado y role-play	Borrador de estrategia; registro de desempeño en role-play; lista de técnicas asertivas	Estructurar la propuesta de negocio de acuerdo con metodologías y normas	Rúbrica



Validación	Validación, ajuste y sustentación final de la propuesta de negocio	Laboratorio de conflictos y presentación final	Estrategia de Comunicación Interna ajustada y sustentada	Ajustar la propuesta de negocio de acuerdo con normas técnicas necesidades y evidencias; comunica con claridad	Lista de chequeo
------------	--	--	--	--	------------------

- Propuesta de valor
- Cliente objetivo
- Modelo de negocio
- Recursos y costos
- Beneficios y viabilidad

Producto: Presentación digital de la propuesta.

Sustentación de la propuesta

Cada equipo presenta su propuesta ante el grupo (5–10 minutos), respondiendo preguntas y argumentando sus decisiones. El instructor y los compañeros realizan retroalimentación.

Producto: Sustentación oral de la propuesta.

evidencias de aprendizaje

- Propuesta de negocio final ajustada
- Presentación oral sustentada
- Participación activa en la retroalimentación
- Autoevaluación y coevaluación

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento:

Proceso mediante el cual una persona o grupo identifica una oportunidad y desarrolla una idea de negocio con el fin de generar valor económico y social, asumiendo riesgos de manera responsable.

Oportunidad de negocio:

Situación del entorno que permite ofrecer un producto o servicio para satisfacer una necesidad no cubierta o mejorar una solución existente.

Propuesta de negocio:

Documento estructurado que presenta una idea empresarial, describiendo el problema, la solución, el mercado, la organización, los recursos, los costos y la viabilidad del negocio.



Propuesta de valor:

Conjunto de beneficios que un producto o servicio ofrece al cliente para resolver un problema o satisfacer una necesidad de manera diferenciada frente a la competencia.

Modelo de negocio:

Forma en que una organización crea, entrega y captura valor, definiendo cómo funciona el negocio y cómo genera ingresos.

Lienzo Canvas (Business Model Canvas):

Herramienta visual que permite diseñar y analizar un modelo de negocio a través de nueve elementos clave: clientes, propuesta de valor, canales, relaciones, ingresos, recursos, actividades, socios y costos.

Estudio de mercado:

Proceso de recolección y análisis de información sobre clientes, competencia y entorno, con el fin de conocer la viabilidad comercial de una idea de negocio.

Cliente objetivo:

Grupo específico de personas o entidades a las que está dirigido el producto o servicio del negocio.

Organización:

Estructura interna del negocio que define roles, responsabilidades, procesos y forma de funcionamiento.

Recursos:

Elementos necesarios para el funcionamiento del negocio, que pueden ser humanos, técnicos, materiales, tecnológicos o financieros.

Presupuesto:

Estimación de los costos e ingresos necesarios para poner en marcha y operar un negocio durante un periodo determinado.

Costos:

Gastos en los que incurre un negocio para producir un bien o prestar un servicio.

Riesgos:

Situaciones o factores que pueden afectar negativamente el desarrollo o la viabilidad del negocio.

Viabilidad:

Grado en que una propuesta de negocio puede llevarse a cabo con éxito desde los aspectos técnicos, económicos, organizacionales y legales.

Normatividad:

Conjunto de leyes, normas y reglamentos que regulan la creación y funcionamiento de un negocio.

Sustentación:

Presentación oral de la propuesta de negocio en la que se explican y defienden sus componentes, demostrando conocimiento y argumentación.

Retroalimentación:

Proceso de análisis y comentario sobre el trabajo realizado, con el propósito de mejorar y fortalecer la propuesta.

Trabajo colaborativo:

Forma de trabajo en la que los integrantes de un equipo participan activamente y de manera conjunta para alcanzar un objetivo común.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS



Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio*. Deusto.

Blank, S., & Dorf, B. (2012). *El manual del emprendedor*. Gestión 2000.

Hisrich, R. D., Peters, M. P., & Shepherd, D. A. (2014). *Emprendimiento*. McGraw-Hill Education.

Kotler, P., & Armstrong, G. (2017). *Fundamentos de marketing*. Pearson Educación.

Chiavenato, I. (2017). *Administración de recursos humanos*. McGraw-Hill.

Gómez, M. (2016). *Metodología de la investigación*. McGraw-Hill.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. (2019). *Guía básica para la creación de empresa en Colombia*.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	MELISA FERNANDA MOLINA	INSTRUCTOR		MARZO 2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					