



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **IDENTIFICACIÓN DE IDEAS Y FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO**
- Código del Programa de Formación: **62120005**
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: ***“Identificar oportunidades de negocio y formular planes básicos que integren análisis del entorno, propuesta de valor y estructura organizacional, de acuerdo con principios de emprendimiento y normatividad vigente.”***
- Resultados de Aprendizaje:
 - Reconocer características de una idea de negocio viable, considerando necesidades del mercado y recursos disponibles.
 - Analizar el entorno y segmentar clientes potenciales, aplicando herramientas básicas de diagnóstico.
 - Definir la propuesta de valor y objetivos del negocio, alineados con la oportunidad identificada.
 - Estructurar un plan básico de negocio, que incluya descripción del producto/servicio, costos estimados y estrategias de comercialización.
 - Presentar el plan de negocio en formato claro y organizado, utilizando herramientas digitales (Word, Excel o plantillas).
- Duración de la Guía de Aprendizaje: **40 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.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: ***Conversatorio grupal con preguntas detonantes: ¿Qué entiendes por idea de negocio?, ¿Crees que cualquier idea puede convertirse en un negocio exitoso?, Se realiza una lluvia de ideas en el tablero y se identifican ejemplos reales de emprendimientos en la comunidad.***

Ambiente requerido: ***Aula con espacio para interacción grupal. Tablero y marcadores. Computador y proyector.***

Estrategias o técnicas didácticas activas: ***Lluvia de ideas para activar conocimientos previos.***

Conversatorio guiado para fomentar participación. Aprendizaje significativo.

Materiales de formación: ***Tablero, marcadores, computador y proyector.***

Material de apoyo: ***Presentación con preguntas orientadoras. Imágenes o casos de emprendimientos locales. Video corto sobre cómo nacen las ideas de negocio.***

Duración de la actividad: ***1 hora***

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

Descripción de la actividad: ***El instructor presenta una situación problema: ¿Qué factores considerarías antes de invertir tiempo y dinero?" Los aprendices responden individualmente y luego se socializan las respuestas en grupo. Se identifican conocimientos previos sobre análisis de mercado, recursos disponibles y riesgos.***

Ambiente requerido: ***Aula con espacio para trabajo colaborativo. Tablero y marcadores. Computador y proyector.***

Estrategias o técnicas didácticas activas: ***Aprendizaje basado en problemas. Socialización grupal para reconocer experiencias previas. Mapa conceptual inicial para organizar ideas.***

Materiales de formación: ***Hojas, marcadores, tablero, computador y proyector.***



Material de apoyo: ***Presentación con la situación problema. Plantilla para mapa conceptual. Video corto sobre análisis de oportunidades de negocio.***

Duración de la actividad: **1 hora.**

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: ***Los aprendices, en grupos pequeños, realizan una lluvia de ideas para identificar posibles negocios en su comunidad. Luego, seleccionan una idea y justifican por qué consideran que es viable, teniendo en cuenta necesidades del mercado y recursos disponibles.***

Ambiente requerido: ***Aula con espacio para trabajo colaborativo. Tablero y marcadores. Computador y proyector.***

Estrategias o técnicas didácticas activas: ***Aprendizaje basado en problemas, lluvia de ideas, trabajo colaborativo.***

Materiales de formación: ***Hojas, marcadores, tablero***

Material de apoyo: ***Guía con criterios para evaluar ideas de negocio.***

Evidencias de aprendizaje: ***Lista de ideas generadas. Justificación escrita de la idea seleccionada.***

Instrumentos de evaluación: ***Lista de chequeo: ¿Propuso varias ideas de negocio?, ¿Seleccionó una idea y justificó su viabilidad?***

Duración de la actividad: **1 hora**

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: ***Cada aprendiz debe presentar su plan de negocio completo ante el grupo, explicando la idea, propuesta de valor, análisis del entorno y costos estimados. La presentación debe incluir un documento en Word y una hoja de cálculo en Excel con el presupuesto.***

Ambiente requerido: ***Aula con computadores y proyector. Software de ofimática (Word y Excel). Espacio para exposición grupal.***

Estrategias o técnicas didácticas activas: ***Aprendizaje basado en proyectos. Socialización grupal. Retroalimentación entre pares.***

Materiales de formación: ***Computadores con Word y Excel. Conexión a Internet.***

Material de apoyo: ***Plantilla de plan de negocio. Guía para presentación oral. Video sobre cómo presentar proyectos.***

Evidencias de aprendizaje: ***Documento del plan de negocio en Word. Hoja de cálculo con presupuesto en Excel. Presentación oral.***



Instrumentos de evaluación: ***Lista de chequeo: ¿Incluye todos los componentes del plan?, ¿Presenta análisis del entorno y propuesta de valor?, ¿Presupuesto elaborado correctamente?***

Duración de la actividad: **2 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

1. **Idea de negocio:** Propuesta inicial que busca satisfacer una necesidad del mercado mediante un producto o servicio.
2. **Emprendimiento:** Proceso de crear, desarrollar y gestionar un nuevo negocio.
3. **Plan de negocio:** Documento que describe la idea, objetivos, estrategias, recursos y proyecciones financieras de un negocio.
4. **Propuesta de valor:** Beneficio único que ofrece el producto o servicio al cliente, diferenciándolo de la competencia.
5. **Segmento de mercado:** Grupo específico de clientes con características y necesidades similares.
6. **Análisis DOFA:** Herramienta para identificar Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de un negocio.
7. **Modelo de negocio:** Estructura que define cómo la empresa crea, entrega y captura valor.
8. **Costos fijos:** Gastos que no varían con el nivel de producción (ejemplo: arriendo).
9. **Costos variables:** Gastos que cambian según la cantidad producida (ejemplo: materia prima).
10. **Rentabilidad:** Capacidad del negocio para generar ganancias en relación con los costos.
11. **Capital inicial:** Recursos financieros necesarios para iniciar el negocio.
12. **Flujo de caja:** Registro de entradas y salidas de dinero en un periodo determinado.
13. **Proyección financiera:** Estimación de ingresos, costos y utilidades futuras.
14. **Cliente objetivo:** Persona o grupo al que se dirige el producto o servicio.
15. **Competencia:** Empresas o negocios que ofrecen productos o servicios similares.



6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Muñoz Prada, P. M. (2022). Generación y evaluación de ideas de negocios (Generación de contenidos impresos N.º 41). Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. Recuperado de <https://repository.ucc.edu.co/server/api/core/bitstreams/e7e3a739-3394-4584-a5c2-19051f56e4ea/content>

Cristancho Triana, G. J., Ninco Hernández, F. A., Cancino Gómez, Y. A., Alfonso Orjuela, L. C., & Ochoa Daza, P. E. (2021). Aspectos clave del plan de negocios para emprender en el contexto colombiano. Suma de Negocios, 12(26), 1–15. <https://doi.org/10.14349/sumneg/2021.v12.n26.a5>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Oscar Alfonso Díaz Cobos	Instructor – contratista	Coordinación de Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnologías de La Información y la Comunicación	29/01/2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					