



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **Emprendimiento Unidades Productivas**
- Código del Programa de Formación: **84710089**
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- Fase del Proyecto (si aplica): N/A
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): N/A
- Competencia:
 - - Proyectar las necesidades y requerimientos según las condiciones del mercado y variables macroeconómicas.
- Resultados de Aprendizaje:
 - Planear los presupuestos a partir de la valoración de necesidades requeridas, por las diferentes unidades, áreas o procesos del negocio, con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas.
 - Elaborar los diferentes tipos de presupuesto, de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y de las proyecciones de ingresos y egresos en los periodos establecidos.
 - Interpretar los diferentes tipos de proyección en la determinación de los pronósticos de la oferta y la demanda, del mercado de bienes y servicios, según los objetivos de la organización.
 - Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial y real, de acuerdo con el plan estratégico de la organización.
- Duración de la Guía de Aprendizaje): 100 Horas



2. PRESENTACIÓN

En esta Guía de Aprendizaje, se desarrollarán las actividades con las cuales el aprendiz, fortalecerá sus conocimientos, habilidades y destrezas necesarias, para comprender, desarrollar y sintetizar una serie de conceptos, que le ayudaran a despertar su Mentalidad Emprendedora y su Espíritu Empresarial.

A través de la guía y la organización de las actividades a desarrollar, el aprendiz reconocerá el contexto y la estructura de la formulación de un plan de negocios, temas como la Descripción del Negocio, Proceso Administrativo, área de Mercadeo, Análisis de las Ventas, Proceso Operativo, Análisis Financiero, con especial interés en promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con el cuidado con el medio ambiente, en los contexto laboral y social.

Las dinámicas propuestas en esta Guía de Aprendizaje invitan al aprendiz a que realice con su experiencia de vida, de forma práctica, con disciplina, trabajo autónomo sistemático y organizado la creación y desarrollo de su Plan de Negocio.

Toda persona independiente de sus conocimientos previos, grado de escolaridad, experiencia laboral o empresarial, podrá realizar una construcción significativa de nuevos conocimientos, ayudados con un aprendizaje colaborativo y con un crecimiento integral del grupo.





3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

- Nombre de la actividad “El Marcador Caliente”: Conformar con tus compañeros un círculo. Se escogen dos personas a las cuales se les llamará “Capitanes”, uno de los capitanes debe tener un marcador rojo en la mano y el otro capitán un marcador de color negro, el capitán del marcador rojo empezará a rotar el marcador hacia su mano derecha de manera intercalada, y el capitán del marcador negro, hará rotar el marcador hacia su mano izquierda, de manera intercalada. El marcador que llegue primero de regreso a las manos de su capitán será el equipo ganador. Los marcadores deben iniciar su rotación al mismo tiempo. El juego podrá repetirse cinco (5), con diferentes capitanes y en diferente sentido de rotación.





Una vez terminada la actividad, se hará un conversatorio, donde se dará respuesta a las siguientes interrogantes:

- ¿Cuál fue el mejor capitán en toda la actividad?
- ¿Cuáles fueron los aciertos y los desaciertos del trabajo realizado?
- ¿Cuál capitán utilizó alguna técnica de motivación?
- ¿Qué le deja como aprendizaje el desarrollo del ejercicio?
- El instructor reto alimenta el contenido con la participación de cada equipo.

Ambiente requerido: Aula o Auditorio

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Dinámica práctica

Material de apoyo:

Dos (2) Marcadores de diferente color

Evidencias de aprendizaje:

- Participación en la actividad y en las conclusiones por equipo de juego del taller
- Duración de la actividad: 4 horas.

3.1.1. Lectura Documento Guía de Emprendimiento

Descripción de la actividad:

Una vez realizada la actividad de la primera reflexión inicial, se compartirá con los aprendices, a través del grupo de WhatsApp, el documento Guía de Emprendimiento, compuesto de 56 páginas. En grupos de cuatro (4) personas por equipo deberán leer las páginas de la 1 a la 12, ahí encontrarán la explicación los temas de ¿qué es ser empresario, el ciclo de mejoramiento continuo, qué es una empresa, mentalidad emprendedora, qué es emprender, el proceso emprendedor. el perfil del emprendedor y errores que enfrenta el emprendedor.

Esta lectura brinda bases teóricas, de lo experimentado en la dinámica del “Marcador Caliente”.

Ambiente requerido: Aula o Auditorio

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Trabajo Grupal

Materiales de formación:

Cartilla Guía Emprendimiento Unidades Productivas



Material de apoyo:

Tablero

Sillas

Mesas

Evidencias de aprendizaje:

- Participación en la actividad y en las conclusiones por equipo
- Duración de la actividad: 8 horas.
-



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

3.2.1 “Mentalidad Empresarial”

Descripción de la actividad

El grupo de aprendices se organizará en equipos de cuatro (4) integrantes. Al interior de cada grupo se leerán las historias de creación y desarrollo exitoso de las siguientes empresas del valle del Cauca:

- a. Sándwich cubano
- b. Pasteles de Hojaldre la Locura
- c. La Casa del Pandeyuca



- d. Baterías MAC
- e. Manitoba
- f. Helados Ventolini
- g. La Gitana – Tostados



Después de haber leído la historia de la creación y desarrollo de las anteriores empresas exitosas, cada grupo elegirá un líder para que exponga en plenaria las siguientes preguntas:

- ¿Cómo nace la idea de negocio de la empresa?
- ¿Qué los motivó a crear esa empresa?
- ¿En qué año nace la idea de negocio? ¿Aún está funcionando esa empresa?
- ¿Cuántas personas hacen parte de la creación de la empresa?
- ¿Con cuánto capital iniciaron el negocio?
- ¿Cuáles son los productos o servicios representativos de esa empresa?



- ¿Cómo es su logo y cuál es el eslogan de la empresa?
- ¿Con cuántos puntos de venta inicio y en la actualidad cuantos puntos de venta tiene a nivel nacional o internacional?
- ¿Fue difícil iniciar con el negocio?

Terminada la lectura y la exposición de una de las empresas, por el líder de cada equipo, cada uno de los aprendices definirá con sus propias palabras, el significado de los siguientes conceptos: Emprender, Empresa, Emprendimiento, Empresario, Creatividad, innovación e idea de negocio.

Con el acompañamiento del instructor, se complementará y explicarán los conceptos que ya fueron leídos por los aprendices de los temas: Qué es ser Empresario, Mentalidad Emprendedora, Espíritu Empresarial, el Proceso Emprendedor, el Perfil del Emprendedor y los Errores que enfrenta el Emprendedor.

Ambiente requerido: Aula o Auditorio

Estrategias o técnicas didácticas activas:

Trabajo grupal

Materiales de formación

Búsqueda de la creación de cada una de las empresas, a través de las plataformas de conexión

Material de apoyo:

Tablero

Sillas

Mesas

Equipos celulares

Conexión wifi

Duración de la actividad: 16 horas.

3.2.2. Desarrollo formato “Macro filtro e identificación de idea de negocio”

Descripción de la Actividad:

Haciendo uso del documento Guía de Emprendimiento, los aprendices deben avanzar en la lectura hasta la página No. 23. Allí conocerán los conceptos de idea de negocio, fuentes para hallar una idea de negocio, posibles fuentes de financiación, y la importancia del Valor Agregado.

Con el acompañamiento del Instructor cada aprendiz deberá “Soñar” con cinco (5) ideas de negocio que le gustaría emprender. Para ello se utilizará el formato facilitado por el instructor.

Desarrollando el formato con la evaluación de los criterios de 1 a 5, cada aprendiz habrá seleccionado, su idea de negocio.



FORMATO MACROFILTRO IDENTIFICACIÓN IDEA DE NEGOCIO

EVALUCION	1ª IDEA	2ª IDEA	3ª IDEA	4ª IDEA	5ª IDEA
Experiencia					
Conocimientos					
Nivel de Inversión					
Nivel de Tecnología					
Competencia					
Innovación					
Tendencia actual					
Sumatoria					

Consideraciones: 1 *Grado de dificultad* 5 *Grado de Facilidad*

Conclusión: La idea de negocio que obtenga el mayor puntaje, una vez evaluados y cuantificados los criterios de evaluación, es la idea de negocio que el aprendiz debe empezar a desarrollar.

Ya identificada la idea de negocio, el aprendiz deberá crear el nombre de su idea de negocio, un logo y un eslogan.

consultando los siguientes enlaces, cada aprendiz estará en la capacidad de crear un nombre, diseñar un logo y un eslogan para la idea de negocio identificada.

<https://youtu.be/vIORmBaj-m4?si=OVsQgoWjTFkFuyL2>

https://youtu.be/blsrqSEsJAA?si=TRldsYhavg_QsLxS

<https://youtu.be/A0bNK8gBFa0?si=EEyhO-HMYxrxcbDp>

https://youtu.be/-kP-p_42SoA?si=rdMWE1XZkMnx5XZR – Psicología del Color

<https://youtu.be/4kkg612wtk8?si=OzoehI5cvL4PS6tS>



Ambiente requerido: Aula o auditorio

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Taller
- Ejercicio de investigación
- Solución de problemas

Materiales de formación

- Cuaderno o libreta
- Lapicero

Material de apoyo:

- Tablero acrílico
- Documento Guía Emprendimiento
- Revista “las 100 empresas más importantes del Valle del Cauca”
- Celular con datos móviles para entrar a un buscador

Enlaces en YouTube

Formato Macrofiltro Identificación Ideas de Negocio

Duración de la actividad: 20 (veinte) horas.

3.3. Actividades de apropiación

3.3.1. Desarrollo de la Matriz FODA

Descripción de la actividad:

La Matriz FODA es una herramienta de la planeación estratégica que debe implementar todo emprendedor, pues le ayuda a realizar un diagnóstico de la situación de su empresa. Su nombre se deriva de un “Acrónimo”, cada inicial de la palabra es un factor para analizar. Ingrese a los siguientes enlaces, donde encontrará la explicación de la matriz FODA. Una vez entendida la explicación, y con acompañamiento del instructor, desarrolle el formato de la matriz FODA, facilitado por el instructor.

En estos enlaces el aprendiz puede documentarse, para conocer qué es la Matriz FODA.

<https://youtu.be/mC0c2s36t8c?si=pKS9jl4z0zRVzEGD>

Matriz FODA

<https://youtu.be/7OfpkmCQBek?si=JmuVFiK2nby1vdul>

Matriz FODA



FORMATO MATRIZ FODA.

Matriz	Cruce DO	Cruce FO	Cruce DA	Cruce FA
Fortalezas				
Oportunidades				
Debilidades				
Amenazas				

Al finalizar y completar el cruce de variables DO, FO, DA y FA, el aprendiz entenderá que las debilidades registradas, debe volverlas Fortalezas. que las oportunidades debe aprovecharlas para el fortalecimiento de su idea de negocio, y cuando su plan de negocio se encuentre en el cuadrante DA, debe tomar la decisión de cambiar su punto de venta o de cerrar la empresa.





Ambiente requerido: Aula o auditorio

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Taller
- Ejercicio de investigación
- Solución de problemas

Materiales de formación

- Cuaderno o libreta
- Lápiz

Material de apoyo:

- Tablero acrílico
- Documento Guía Emprendimiento
- Enlaces en YouTube
- Formato Matriz FODA

Evidencias de aprendizaje:

- Muestra de trabajo – desarrollo formato Matriz FODA

Instrumentos de evaluación:

- Formato Matriz FODA

Duración de la actividad: 20 (veinte) horas.

3.3.2 Desarrollo Ejercicio Costo Variable para calcular el Precio de Venta de un producto, bien o servicio.

Descripción de la actividad:

Continuando con el aprovechamiento del documento “Guía de Emprendimiento Unidades Productivas” el aprendiz debe avanzar en la lectura hasta la página 48. En esas páginas se encontrará con una explicación básica de la Gestión Financiera, que comprende temas como los Estados Financieros, Balance General, Estado de Resultados, Costos fijos, Costos Variables, Materias Primas, Insumos, Margen de Contribución, punto de equilibrio y flujo de caja.

Para un mejor entendimiento del tema de costos fijos y variables, con el acompañamiento de instructor, los aprendices individualmente desarrollarán el formato del ejercicio del cálculo costo variable para elaborar 50 (cincuenta) platos de consomé, acompañados de 50 (cincuenta) platos de arroz con pollo y 50 (cincuenta) vasos de su respectiva bebida fría de panela.



Ejercicio Cálculo Costo Variable Producto
Costo para 50 platos de Consomé, Arroz con Pollo y Agua de Panela

Materias Primas	Unidad de Compra	Costo por Unidad	Unidades Utilizadas	Costo Total
Insumos				
Otros Variables				
Totales				
Costo Unitario Plato				

<https://youtu.be/tp66-PgDJN8?si=9RqwxXDyoERBoDMh> Costo Variable Producto

<https://youtu.be/BRZ39JL5F1Y?si=CDO3Y7528R6ANGFf> Ejercicio Costo Variable Producto



Ambiente requerido: Aula o Auditorio

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Taller
- Solución de problemas

Materiales de formación

- Formato impreso Ejercicio Costo Variable Consomé
- Formato impreso Ejercicio Costo Variable Arroz con Pollo
- Formato impreso Ejercicio costo Variable Agua de Panela

Material de apoyo:

- Documento Guía de Emprendimiento
- Enlaces explicativos Costo Variable de un producto

Evidencias de aprendizaje:

- Muestra de trabajo – desarrollo formatos ejercicio Costo Variable

Instrumentos de evaluación:

- Formato Costo Variable

Duración de la actividad: 20 (Veinte) horas.

3.4. Actividades de Transferencia el Conocimiento

3.4.1. Desarrollo de la Estructura del Plan de Negocio

Descripción de la Actividad:

Para terminar el proceso de formación en el programa de Emprendimiento de Unidades Productivas, el aprendiz se encontrará en la página No. 49 con el orden en que se debe desarrollar la Estructura de un Plan de Negocio. Reconocerá lo que ha venido desarrollando y comprendiendo en las ocho (8)) páginas del formato, que el Instructor le ha dado al inicio de la formación ,y que a través del tiempo de la formación ha ido elaborando de acuerdo a la idea de negocio identificada, reconociendo su experiencia, sus conocimientos, el nivel del inversión, nivel de tecnología, análisis de mercadeo, estrategias de comercialización y de ventas, la competencia, innovación, gestión financiera, sus presupuestos y tendencia actual.

En la búsqueda y selección de qué y cuáles productos, bienes y/o servicios ofrecerles a los clientes, el aprendiz puede valerse del siguiente enlace, para descubrir la recomendación que hacen los expertos de utilizar la matriz BCG.

<https://youtu.be/I5bPUXSe3h8?si=M58g1plhanGQLmF9> Matriz BCG



Dando un testimonio enriquecedor, del camino que emprende un emprendedor, cualquiera que este sea, el aprendiz cuenta con los siguientes links y conocer de primera mano, la experiencia vivida, por uno de los grandes emprendedores de la historia reciente, el señor “Steve Jobs”, creador de la gigante empresa “Apple”, además de un video tutorial de cómo se puede elaborar un video a través de la plataforma “Tik Tok”.

<https://youtu.be/y-hfOhGbpRE?si=-07O2yTFmtAcXJhm> - Historia creación empresas de Steve Jobs.

https://youtu.be/u_oAKv_mBT8?si=nImzWQqM14eHU04y – Discurso de Empoderamiento de Steve Jobs

<https://youtu.be/t3U0LCnk-XI?si=gjwRhewe3VadxfQm> – Cómo hacer un video en Tik Tok

Ambiente requerido: Aula o Auditorio

Estrategias o técnicas didácticas activas:

- Proyecto práctico

Materiales de formación

- Cuaderno o libreta
- Lapicero
- Lápiz
- Formato Formulación Plan de Negocio
- Tablero Acrílico

Material de apoyo:

Documento Guía de Emprendimiento

Evidencias de aprendizaje:

- Desarrollo formato Formulación Plan de Negocio – 8 páginas

Instrumentos de evaluación:

- Formato Formulación Plan de Negocio
- Registro de las prácticas
- Desarrollo de talleres

Duración de la actividad: 12 (oce) 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
N/A	N/A				

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Emprendimiento: Es la capacidad de iniciar y hacer crecer un negocio o proyecto productivo, con el fin de generar valor económico y social. Implica convertir una idea de negocio en una innovación exitosa, viable y duradera.

Mercado: Es el lugar donde se intercambian bienes y servicios entre compradores y vendedores. En ese lugar confluyen la oferta y la demanda, y se determinan los precios de venta de los productos bienes o servicios.

Costos fijos: Son gastos que se mantienen constantemente durante un período de tiempo, independientemente de la cantidad de producción o ventas. Se trata de gastos obligatorios que se deben pagar de forma periódica.

Costos Variables: Son gastos que cambian en función de la producción o venta de una empresa. Es decir, aumentan o disminuyen según el volumen de actividad de la empresa.

Presupuesto: Es un plan de operaciones y recursos de una empresa, que se formula para lograr en un cierto periodo los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios, Es otras palabras en planear lo que se quiere hacer en el futuro y expresarlo en dinero.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

BIBLIOGRAFIA:

1. Cartillas del Sena “Ser Empresario” (1, 4, y 6); Publicaciones Dinero, año 2007.



2. Ser Empresario Hoy – Cartilla Mima Empresarial; Acción Social, USAID, OIM, Mayo del 2008.
3. Cartilla de trabajo para Empresarias con Microempresas, “Mujeres Ahorradoras en Acción”, Acción Social, IICA
4. “Enamore a sus Clientes” Harry Becwith; Empresa activa editorial.
5. “Excelencia en el Servicio Karl Albrecht – Lawrence J. Bradford; 3R editores.
6. Gestión Social para Ejecutivos del siglo XXI, Ing. Guillermo Jaramillo; Universidad Javeriana; Valle del Cauca 2003.

WEBGRAFIA:

- Enlaces para crear e nombre del negocio, crear un logo y un eslogan:

<https://youtu.be/vIORmBaj-m4?si=OVsQgoWjTFkFuyL2>

https://youtu.be/blsrqSEsJAA?si=TRldsYhavg_QsLxS

<https://youtu.be/A0bNK8gBFa0?si=EEyhO-HMYxrxcBdp>

https://youtu.be/-kP-p_42SoA?si=rdMWE1XZkMnx5XZR – Sicología del Color

<https://youtu.be/4kkg612wtk8?si=OzoehI5cvL4PS6tS>

- Enlaces explicativos Matriz FODA:

<https://youtu.be/mC0c2s36t8c?si=pKS9jI4z0zRVzEGD>

<https://youtu.be/7OfpkmCQBek?si=JmuVFik2nby1vdul>

- Enlaces explicación costo variable de un producto:

<https://youtu.be/tp66-PgDJN8?si=9RqwxXDyoERBoDMh>

<https://youtu.be/BRZ39JL5F1Y?si=CDO3Y7528R6ANGFf>

- Enlace explicación Matriz BCG:

<https://youtu.be/I5bPUXSe3h8?si=M58g1plhanGQLmF9>



- Enlaces historia de vida Steve Jobs – Fundador empresa “Apple”:

<https://youtu.be/y-hfOhGbpRE?si=-07O2yTFmtAcXJhm> Historia creación empresas de Steve Jobs.

https://youtu.be/u_oAKv_mBT8?si=nImzWQqM14eHU04y – Discurso de Empoderamiento de Steve Jobs

- Enlace explicación Cómo hacer un video en Tik Tok

<https://youtu.be/t3U0LCnk-XI?si=gjwRhewe3VadxfQm>

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)			CGTS	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)			CGTS		Actualización a la Versión 4