

INSTRUMENTOS DE EVALUACIÓN
Negocios Verdes e Inclusivos — Resultado de Aprendizaje No. 2

- **Denominación del Programa de Formación: NEGOCIOS VERDES E INCLUSIVOS**
- **Competencia:** Diseñar y validar propuestas de negocio verde articuladas al territorio, al mercado y a criterios de sostenibilidad ambiental.
- **Resultado de Aprendizaje No. 2:**
Estructurar un plan de negocio verde que integre componentes legales, técnicos, financieros, ambientales, sociales y comerciales, validado mediante un prototipo.
- **Duración de las actividades: 50 horas**

Instrumento 1: Diseño y Presentación de la Idea de Negocio Verde

Objetivo: Evaluar la capacidad del aprendiz para construir y presentar una idea de negocio alineada con el territorio, el mercado y criterios de sostenibilidad.

Lista de Chequeo:

Criterio	Descripción	Puntaje
Formalización empresarial	El aprendiz define el tipo de empresa y tipo de organización de manera coherente con la idea de negocio verde propuesta.	Sí / No
Ficha de producto	La ficha de producto incluye claramente las características, uso e impacto ambiental del producto o servicio.	Sí / No
Costeo básico	El aprendiz presenta los costos de producción, precio de venta e ingresos estimados de forma coherente y sustentada.	Sí / No
Validación de viabilidad	La idea de negocio cumple con el uso de suelo (simulado o real), demuestra viabilidad económica básica y evidencia valor ambiental con impactos controlados.	Sí / No
Calidad del pitch	La presentación oral (3–5 minutos) es clara, organizada y comunica con coherencia la propuesta de valor, el componente ambiental y la viabilidad del negocio.	Sí / No
Integración del componente ambiental	La propuesta integra de manera explícita y consistente el enfoque ambiental en todos sus componentes: producto, proceso y costeo.	Sí / No
Coherencia con el territorio	La idea de negocio responde a las características, recursos y necesidades identificadas en el territorio del aprendiz.	Sí / No

Puntaje Total Actividad 1: 7 puntos (lista de chequeo)

Comentarios del Evaluador:

El aprendiz aprueba la actividad: **SI:** ____ **No:** ____

Instrumento 2: Diseño de Estrategia de Comercialización y Marketing Verde

Objetivo: Evaluar la capacidad del aprendiz para definir cómo vender el producto o servicio utilizando estrategias de mercado y marketing verde.

Lista de Chequeo:

Criterio	Descripción	Puntaje
Esquema de comercialización	El aprendiz define el precio de venta basado en el costeo e identifica los canales de distribución (ferias, redes sociales, venta directa).	Sí / No
Estrategia de marketing verde	La estrategia destaca materiales sostenibles, bajo impacto ambiental y usa la ficha de producto como herramienta de comunicación.	Sí / No
Indicadores ambientales comunicados	El aprendiz define y comunica al menos dos indicadores ambientales (ahorro de recursos, reciclaje o impacto positivo) dentro de la estrategia.	Sí / No
Comunicación interna y externa	Se diferencia claramente la comunicación interna (organización del proceso productivo) de la externa (promoción del producto al cliente).	Sí / No
Pieza comunicativa	El aprendiz presenta una pieza comunicativa (publicación, afiche o guion de venta) coherente con el producto y la estrategia de marketing verde.	Sí / No
Plan de comercialización	El plan corto de comercialización integra precio, canales, indicadores y comunicación de forma organizada y viable para el mercado local.	Sí / No

Puntaje Total Actividad 2: 6 puntos (lista de chequeo)

Comentarios del Evaluador:

El aprendiz aprueba la actividad: **Si:** ____ **No:** ____

Instrumento 3: Estructuración y Validación del Plan de Negocio (Prototipo)

Objetivo: Evaluar la capacidad del aprendiz para integrar todos los componentes del negocio y validar su viabilidad mediante un prototipo o simulación del servicio.

Lista de Chequeo:

Criterio	Descripción	Puntaje
Componente legal	El plan incluye el tipo de empresa, registro y RUT (simulado), demostrando comprensión de los requisitos de formalización empresarial.	Sí / No
Componente técnico	La ficha de producto y el proceso productivo están descritos de manera clara y coherente con la idea de negocio.	Sí / No
Componente financiero	El aprendiz presenta costos, gastos e ingresos por ventas de forma estructurada y sustentada.	Sí / No
Componente ambiental	El plan incluye la matriz de impactos y el plan de residuos correctamente diligenciados y aplicados al negocio.	Sí / No
Componente social	Se plantean las formas de contratación e inclusivas	Sí / No
Componente comercial	La estrategia de marketing verde está integrada al plan y es coherente con el producto, el mercado y los valores ambientales.	Sí / No
Prototipo o simulación del servicio	El aprendiz presenta evidencia del prototipo (foto, muestra o simulación), comparando costos reales vs estimados e identificando impactos ambientales.	Sí / No
Validación con el cliente	Se realiza una prueba de aceptación con usuarios o se simula el proceso, ajustando precio, comunicación o proceso productivo según los resultados.	Sí / No
Formato de verificación SENA	El aprendiz diligencia correctamente el formato F-M-GDS-09_V5 y aplica la guía G-M-GDS-01_V1 de verificación de negocios verdes.	Sí / No

Puntaje Total Actividad 3: 8 puntos (lista de chequeo)

Comentarios del Evaluador:

El aprendiz aprueba la actividad: SI: ____ No: ____

PUNTAJE TOTAL — RESULTADO DE APRENDIZAJE No. 2

Actividad	Instrumento	Puntaje
Actividad 1: Diseño y Presentación de la Idea de Negocio Verde	Lista de chequeo	7 puntos
Actividad 2: Diseño de Estrategia de Comercialización y Marketing Verde	Lista de chequeo	6 puntos
Actividad 3: Estructuración y Validación del Plan de Negocio (Prototipo)	Lista de chequeo	8 puntos
TOTAL		21 puntos

El aprendiz aprueba el Resultado de Aprendizaje No. 2: SI: _____ No: _____

Comentarios Finales del Evaluador:
