



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO EN UNIDADES PRODUCTIVAS
- Código del Programa de Formación: 210101001
- 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 las variables macro económicas.
- Elementos de la Competencia
- Pronosticar la oferta y la demanda según el comportamiento del mercado
- Elaborar presupuestos de acuerdo con las necesidades de las diferentes áreas, procesos o unidades de negocio
- Resultados de Aprendizaje:

Planear los presupuestos a partir de la elaboración de necesidades requeridas por las diferentes unidades, áreas o procesos de negocios con base en los acuerdos y negociaciones pactadas con los clientes, las técnicas contables y las normas de la organización

Elaborar los diferentes tipos de presupuestos de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio y las proyecciones de ingreso y egreso 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 empresa

Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial real, de acuerdo con el plan estratégico de la organización

- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 100



2. PRESENTACIÓN



Tomada de GoDaddy: <https://www.godaddy.com/resources/es/emprender/20-caracteristicas-que-poseen-los-emprendedores-exitosos>

Bienvenidos estimados Aprendices a este nuevo encuentro de aprendizaje, en el cual nos veremos inmersos en un tema de actualidad y que viene cobrando mucha importancia en un mundo globalizado y con tecnología cada vez más avanzada, que genera en las personas esa adaptación que se necesita para enfrentar la velocidad de los cambios que se vienen presentado.

Los efectos mencionados han impactado la cultura de todas las civilizaciones, sin embargo, el comportamiento de emprender resurge como una solución a todos los cambios que debe afrontar el ser humano para satisfacer sus necesidades, siendo emprendedor y formando una cultura de Emprendimiento en unidades productivas vigentes o por crear de su parte. Haremos énfasis en lograr identificar los mercados meta y sus segmentos e igualmente, elaborar presupuestos aplicando las técnicas y normas vigentes por parte del Estado y la organización.

Esta guía es una herramienta que le permitirá desarrollar habilidades y destrezas en el conocimiento de la cultura y el comportamiento del emprendedor, para diseñar estrategias, acciones y tácticas que le permitan enfocar los productos y servicios de manera eficiente, y así alcanzar los objetivos de plan de mercadeo con el conocimiento de la oferta y la demanda de los mercados vigentes.



Por tal razón se debe forjar el conocimiento sobre mercadeo para lograr el éxito en el desarrollo de la competencia, aportando esfuerzo y dedicación en el trabajo autónomo y colaborativo para sacarle provecho a los temas consignados en la presente guía.

Haremos uso de todo el proyecto productivo generado por cada uno de ustedes para incentivar la colocación de todos los proyectos aprobados y certificados por el SENA, de acuerdo con las necesidades del mercado.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- Descripción de la(s) Actividad(es)

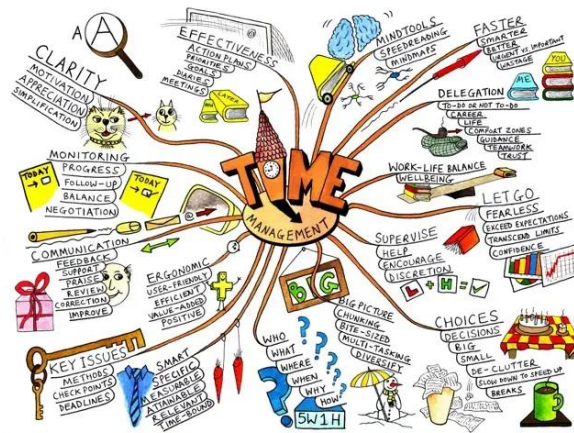


Tomada de AyudaTPymes: <https://ayudatpymes.com/gestron/caracteristicas-de-un-emprendedor/>

3.1. Actividades de reflexión inicial

Actividad de Aprendizaje 1: Consulta de conceptos – Mapa Mental

Descripción de la actividad:



Tomada de AlmaNatura: https://almanatura.com/wp-content/uploads/2014/04/mapa_mental-1.jpg

De manera individual deberán estructurar los siguientes temas relacionados con el Emprendimiento:

- Conceptos iniciales sobre Emprendimiento.
- El sujeto emprendedor.
- Tipos de emprendimiento
- Emprendimiento empresarial
- Emprendimiento de base tecnológica social.
- Emprendimiento cultural.
- Las competencias emprendedoras.

Relaciono a continuación el enlace del libro digital Mentalidad Emprendedora:

<https://www-ebooks7-24-com.bdigital.sena.edu.co/stage.aspx?il=&pg=&ed=>
y elaborar un mapa mental que incluya la mayor cantidad de los conceptos. Dicha actividad se debe plasmar en cartelera.

Posteriormente y con el acompañamiento del instructor, explicar el MAPA MENTAL frente a los demás compañeros.

- **Técnica didáctica activa:** Mapa mental
- **Ambiente requerido:** Ambiente de aprendizaje convencional
- **Materiales:** Tablero acrílico; televisor o proyector, borrador para tablero acrílico, marcadores recargables colores surtidos, mesas colaborativas, pliegos de papel periódico.



Duración: 4 horas

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

Actividad de Aprendizaje 2: Consulta de conceptos – La Galería

Descripción de la actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.



Tomada de <https://juanjosegutierrez.com/wp-content/uploads/2022/04/1-CEDECAP-acompaña-a-los-emprendedores-en-el-desarrollo-de-sus-negocios-3-1-1024x779.jpg>

Estimado aprendiz, en primer lugar, se conforman equipos colaborativos de acuerdo con la dinámica “buscando mi manada” (se socializa actividad). Se hará de manera virtual por equipos.

Posteriormente se procede a desarrollar la “Actividad de la Galería” esta consiste en plasmar en papel kraft o pliegos de papel periódico, los temas consultados por cada uno, mediante imágenes pintadas o recortes de imágenes de revista que representen el tema; como texto debe llevar los títulos y subtítulos de los temas, únicamente.

El aprendiz deberá explicar el tema utilizando las imágenes de la cartelera, estas se pegan en la pared del ambiente (con cinta de enmascarar, para proteger la pintura del ambiente de formación), en forma de galería, y luego los demás aprendices van pasando por el frente de las carteleras para escuchar como cada grupo explica los temas correspondientes



Es importante que se aprendan los contenidos y exponerlos todos; para tal efecto los temas se encuentran en el material de apoyo y en la bibliografía sugerida en la presente guía.

Se procede de la misma manera con todos los grupos y sus representaciones.

Finalmente, con el acompañamiento del instructor, a manera de síntesis, se recoge los aspectos centrales del trabajo tanto desde el punto de vista formal (lo didáctico, lo metodológico), como desde el punto de vista temático (los conceptos).

- **Técnica didáctica activa:** La Galería – Exposición de imágenes
- **Ambiente requerido:** Ambiente de aprendizaje convencional
- **Materiales:** Tablero acrílico; televisor o proyector, borrador para tablero acrílico, marcadores recargables colores surtidos, mesas colaborativas, pliegos de papel periódico o papel kraft, cinta de enmascarar para pegar el dibujo o la representación gráfica en las paredes.
- **Estrategias o técnicas didácticas activas:**
 - **Discusión en Grupo:**
 - Fomentar la discusión en grupo después de la visualización de los vídeos para que los aprendices compartan sus impresiones, reflexiones y aprendizajes. Esto puede realizarse de manera presencial o virtual a través de plataformas de videoconferencia.
 - **Aprendizaje Colaborativo:**
 - Los Aprendices pueden trabajar en parejas o pequeños grupos para ver los vídeos, capturar pantallas y ayudarse mutuamente en algunas preguntas. Esta técnica fomenta la colaboración, la comunicación y el intercambio de ideas.
 - **Método de Caso:**
 - Utilizar la historia del SENA con el Fondo Emprender como un caso de estudio para analizar y discutir en profundidad. Los estudiantes pueden investigar más sobre el emprendimiento en diferentes sectores y presentar sus hallazgos.
 - **Materiales de formación:**
 - **Equipo Informático:**
 - a. Computadoras o laptops con acceso a internet.
 - b. Tablets o smartphones (opcional, pero útil para accesibilidad).
 - **Conexión a Internet:**
 - a. Acceso a una red de internet estable para visualizar los videos en YouTube y realizar investigaciones adicionales.
 - **Herramientas de Captura de Pantalla:**
 - a. Software de captura de pantalla (por ejemplo, Snipping Tool, Lightshot, etc.).
 - b. Funcionalidades integradas en el sistema operativo (Windows, macOS, etc.).
 - **Procesador de Textos:**
 - a. Software para redactar el comentario reflexivo (por ejemplo, Microsoft Word, Google Docs, etc.).



Material de apoyo:

➤ <https://www-ebooks7-24-com.bdigital.sena.edu.co/stage.aspx?il=&pg=&ed=>

Duración de la actividad: 8 horas.

3.3. Actividad de Apropiación:

3.3.1. Del área Cognitiva

AC1. Definir el perfil del emprendedor colombiano de acuerdo de acuerdo con la cultura emprendedora y el contexto social.



Tomada de La Cuarta Comerciante: <https://comerciante.lacuarta.com/wp-content/uploads/2022/04/emprendedor-.jpg>

3.3.3. Del área Procedimental

Descripción de la actividad de apropiación de conocimientos necesarios para el aprendizaje: Estimado aprendiz, una vez contextualizado con el tema del emprendimiento y utilizar la bibliografía sugerida por el instructor y que se encuentra relacionada al final de la presente guía, desarrollar un ensayo descriptivo para describir el perfil del emprendedor colombiano según nuestra cultura emprendedora.

Para surtir el efecto esperado, se adjunta el formato de ensayo descriptivo que contiene las instrucciones para su desarrollo, y el tema debe ser consultado por la web e indicar al final del ensayo la bibliografía utilizada.

- **Técnica didáctica activa:** Ensayo descriptivo.
- **Ambiente requerido:** Ambiente de aprendizaje convencional
- **Materiales:** Tablero acrílico; televisor o proyector, borrador para tablero acrílico, marcadores recargables colores surtidos, mesas colaborativas.
- **Duración:** 2 horas



Al finalizar socialice en el grupo con el acompañamiento del instructor AP1. Construir una idea de negocio según el contexto del sector productivo, sus necesidades, y la oportunidad de negocio.



Tomada de Periódico La Social:

https://static.wixstatic.com/media/8ae3c5_a9ab951e2fce472d928720ae69dfbca8~mv2.png/v1/fill/w_564,h_564,al_c,q_85,usm_0.66_1.00_0.01,enc_avif,quality_auto/8ae3c5_a9ab951e2fce472d928720ae69dfbca8~mv2.png

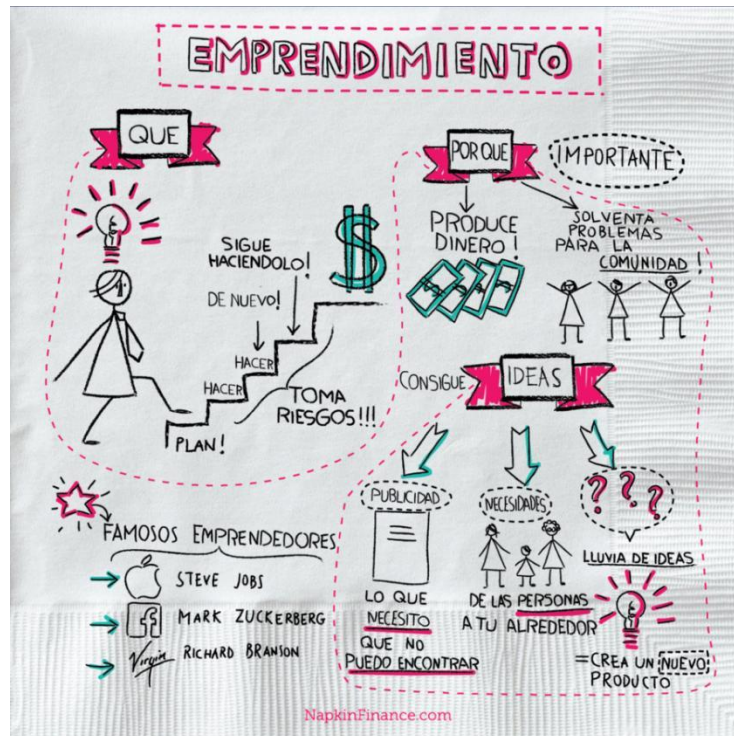
Descripción de la actividad procedimientos necesarios para el aprendizaje:

Estimado aprendiz, en grupos colaborativos conformados con antelación y de acuerdo con la metodología para la construcción de ideas de negocios, y basados en la lectura del enlace que se relaciona a continuación:

<https://aprende.com/blog/emprendimiento/negocios/como-emprender-negocio/>

Resumir en una INFOGRAFÍA los 12 pasos para comenzar un negocio, y al final de la lectura construir una idea de negocio de su autoría, según el contexto del sector productivo, sus necesidades, y la oportunidad de negocio, y subir a la plataforma.

- **Técnica didáctica activa:** INFOGRAFIA.
- **Ambiente requerido:** Ambiente de aprendizaje convencional
- **Materiales:** Tablero acrílico; televisor o proyector, borrador para tablero acrílico, marcadores recargables colores surtidos, mesas colaborativas.
- **Duración:** 4 horas. Al finalizar socialice en grupo con el acompañamiento del instructor
- AP4 Del área valorativa
- AV1 Definir el plan de negocios para su emprendimiento de acuerdo a las características empresariales y tendencias del mercado.



Tomada de Napkin Finance: <https://napkinfinance.com/wp-content/uploads/2017/07/Entrepreneurship-FINALIZADA-e1506913929889.jpg>

Descripción de la actividad valorativa de los conocimientos necesarios para el aprendizaje.

Estimado aprendiz por grupos colaborativos conformados con anterioridad elaborar un plan de negocios para la idea construida por su autoría y de acuerdo con la metodología para su diseño, (se adjunta formato) y teniendo en cuenta los aspectos que se reúnen al crear una empresa que satisfaga una o varias necesidades para un grupo de consumidores del mercado actual.

- **Técnica didáctica activa:** Informe final plan de negocios

Ambiente requerido: Ambiente de Formación, Biblioteca Virtual. Plataforma Virtual, Internet, Correo electrónico.

- **Materiales:** Marcadores para tablero Esfero, Lápiz, Regla Hojas

- **Duración:** 4 horas



4. PLANEAMIENTO 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
		Evidencias de Conocimiento: Foro temático: Mentalidad emprendedora - Actividad de Aprendizaje 1: Consulta de conceptos – Mapa Mental - Prueba de conocimientos Evidencias de Desempeño Definir el perfil del emprendedor en unidad de negocio productivo de acuerdo de acuerdo a la cultura emprendedora y el contexto social - INFOGRAFIA Evidencias de Producto: Definir el plan de negocios para su emprendimiento de acuerdo con las características	- Aplica acciones de emprendimiento o 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 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.	RA 1 Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos. RA 2 Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y	Técnica: foro Instrumento: Guía para elaborar y valorar informe Técnica: Mapa conceptual Instrumento: Guía para elaborar y valorar informe Mapa mental Técnica: Cuestionario Instrumento Evaluación en la plataforma Técnica: Infografía Instrumento: Guía para elaborar y valorar informe Técnica: Exposición Instrumento: Guía para elaborar y valorar informe



		empresariales y tendencias del mercado – Informe final	- 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 mercado	alternativas de solución. RA 3 Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora según reto de innovación. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora RA 4 Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora	
--	--	--	--	--	--

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS:

- ❖ **Aceleradora de empresas:** es un programa intensivo de tres a cuatro meses de duración auspiciada por una organización (de la que normalmente se encuentra detrás una red de inversores) que aglutina una serie de asesores, tutores, inversores y emprendedores que proporcionan experiencias y formación especializada sobre las cuestiones más relevantes para los socios fundadores de startups.



- ❖ **Presupuesto:** plan financiero que estima los ingresos y gastos de una persona, empresa o proyecto durante un tiempo determinado.
- ❖ **Ley de Oferta y Demanda:** muestra la relación que existe entre la demanda de un producto, la cantidad ofrecida del mismo y su precio de venta
- ❖ **Business Ángel:** es un inversor privado que invierte en las fases iniciales (semilla o seed) de un proyecto empresarial, asumiendo, por tanto, un riesgo muy elevado por su inversión
- ❖ **Capital:** son los fondos aportados por los accionistas en el momento de su constitución. El capital está dividido en acciones de igual valor nominal. Se puede incrementar mediante ampliaciones de capital, bien mediante emisión de acciones nuevas o mediante la elevación de su valor nominal.
- ❖ **Demo Day:** los programas de aceleración/incubación suelen incluir como cierre la oportunidad de realizar un elevator pitch ante una comunidad de inversores acreditados seleccionados por la organización.
- ❖ **Elevator Pitch:** literalmente es el discurso del ascensor. Se basa en la idea de que el emprendedor tiene que ser capaz de seducir a un inversor sobre su proyecto empresarial en el tiempo que tarda un ascensor en subir a una planta de un edificio, es decir, en menos de un minuto.
- ❖ **Family, Fools & Friends:** las 3 F's son las primeras fuentes de financiación externas a las que apelan los emprendedores en las fases iniciales de un proyecto startup. Son literalmente los familiares, los tontos y los amigos. La confianza en que se basan a la hora de invertir estos perfiles no debería ser incompatible con un mínimo análisis de en dónde se pueden meter.
- ❖ **Gobierno corporativo:** Son el conjunto de reglas y normas autoimpuestas por una compañía que afectan al funcionamiento interno de los órganos de gobierno de la sociedad o corporación, tales como el Consejo de Administración, los Comités de Dirección, la Junta de Accionistas, el equipo directivo de la compañía, auditores, etc. En los startups es conveniente definir en este tipo de entidades las reglas básicas de funcionamiento entre los socios fundadores, la previsión de la creación de un Consejo de Administración o/y un Consejo Asesor a la entrada de un inversor financiero.
- ❖ **Incubadora:** las diferencias son muy sutiles con respecto a una aceleradora de empresas. La más importante es la duración del programa de incubación frente al de la aceleradora, puesto que la primera puede prolongarse hasta 2 ó 3 años. Los servicios prestados son bastante similares y suelen proporcionar la oportunidad de presentar el proyecto ante un panel de inversores.
- ❖ **Liquidez:** capacidad para hacer frente a las obligaciones económicas en la fecha de su vencimiento. Se puede hacer por conversión de un activo en dinero efectivo o equivalente.
- ❖ **Mentor:** en la fase de arranque de un startup es una figura muy importante. Suelen ser emprendedores o fundadores de startups reconocidas, personas experimentadas que han tenido éxito en alguno de los proyectos que han desarrollado. Aportan experiencia y visión a los fundadores de empresas tecnológicas que participan en foros y programas de aceleración. Muchas veces se acaban convirtiendo en inversores de los startups con las que colaboran.



- ❖ **Networking:** es el arte de construir y mantener relaciones personales y profesionales a lo largo del tiempo, que impliquen un beneficio para ambas personas.
- ❖ **Plan de negocio:** es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.
- ❖ **Riesgo:** condición en la que existen posibilidades de que ocurra algo adverso que no permita el resultado positivo que se espera. Es el cálculo conjugado y anticipado de las posibles pérdidas ocasionadas de las amenazas y de las debilidades.
- ❖ **Startup:** organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios, de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente.
- ❖ **Transferencia de conocimiento:** es el conjunto de actividades dirigidas a la difusión de conocimientos, experiencia y habilidades con el fin de facilitar el uso, la aplicación y la explotación del conocimiento y las capacidades en I+D de la universidad fuera del ámbito académico, ya sea por otras instituciones de I+D, el sector productivo o la sociedad en general.
- ❖ **Fondo Emprender:** ente encargado de asesorar e incentivar los proyectos productivos, de acuerdo a diferentes directrices del orden nacional para la colocación de capital semilla, en todos los emprendimientos generados por las personas que deseen crear su propio negocio, en cualquier sector del mercado.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Silva Duarte, J.E. (2013). Emprendedor: hacia un emprendimiento sostenible. Segunda edición: Alfaomega Colombiana.

Ortega Pérez, C.A. Emprende hoy: claves para crear y hacer viable tu propia empresa Brunet Icard, Ignasi. Creación de empresas: emprendimiento e innovación

Prieto Sierra, C. (2017). Emprendimiento. Pearson Educación. 2 edición. URL del ebook: <https://www-ebooks7-24-com.bdigital.sena.edu.co/?il=4881>

Gómez Vallejo, M. del P. (2019). La mentalidad emprendedora. Ediciones de la U. URL del ebook: <https://www-ebooks7-24-com.bdigital.sena.edu.co/?il=9181>

Scharch Kirberg, A. (2016). El marketing como estrategia de emprendimiento. Ediciones de la U. URL del ebook: <https://www-ebooks7-24-com.bdigital.sena.edu.co/?il=5687>

Scharch Kirberg, A. (2019). Marketing para aprender. Ediciones de la U. URL del ebook: <https://www-ebooks7-24-com.bdigital.sena.edu.co/?il=9394>

MEDINA ACERO Medina Acero (2017).. Colombia. <http://revistas.sena.edu.co/index.php/RETO/article/view/1412/1512> Google Actívale / Cyberclíc / Kleber Barrios 2021/ freepick imágenes de apoyo.

Google Actívale / Cyberclíc / Kleber Barrios 2021/ freepick imágenes de apoyo.

Formato Fondo Emprender. Directrices de diligenciamiento de información completa para proyectos productivos. Año 2024



7. CONTROL DEL DOCUMENTOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	JORGE LUIS RAFUL	Instructor	Comercio y Servicios	Junio de 2026

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					