Consolidado de Inasistencias - Aprendices por Ficha

FICHA	INSTRUCTOR	IDENTIFICACIÓN APRENDIZ	APRENDIZ	FECHA INICIO	FECHA FIN	CANT. HORAS	JUSTIFICACION
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002777077	ALBA LUCIA MANZANO BECOCHE	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1007200983	ALEXIS FERNEY CHANDILLO BECOCHE	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1007200983	ALEXIS FERNEY CHANDILLO BECOCHE	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061735857	ALVARO ARLEY CORRALES HURTADO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1002918277	ANDRY MELIZA SALAZAR FLOR	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002925780	ANYELA CAROLINA LUNA SOTELO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061821600	ASTRITH CRISTINA MALES RUANO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1002820993	CAROL YINETH RAMOS RUEDA	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1000338994	CRISTIAN CAMILO LASSO CERON	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002821225	CRISTIAN DAVID GALEANO DESCANSE	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1004546189	DAYRA YOLIMA ROMERO CANACUAN	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002807789	DERLY ELIANA ÑAÑEZ IMBACHI	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1002967553	DIANA CAROLINA DORADO GARCIA	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 34331968	DIANA CRISTINA ALBAN LARA	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1004579934	DIANA LORENA BENAVIDES BOLAÑOS	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1123200249	FRANKLIN SPNIK OROZCO ESCOBAR	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1086301351	JERSON CHAPUESGAL PERENGUEZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1003150587	JHON ALEXANDER HURTADO LLLUNE	06/10/2021	06/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061739926	JHON ESNAIDER OLAVE LLANTEN	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1060876747	JOHN JARVI SOLARTE FERNANDEZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1010027916	JORGE ALEXANDER OBIEDO ENRIQUEZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1002964960	KAREN DANIELA CASO RUIZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061807969	KAREN ESTEFANIA GARZON MACA	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002962675	KAREN LISBET MUÑOZ GALINDEZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1004517653	KEVIN ANDRES ROSERO ZAMBRANO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002807915	MARCELA QUINAYAS SACANAMBOY	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061798290	NANCY YURANI FAJARDO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061794337	ROBERT MANQUILLO PIAMBA	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1064438064	ROBINSON ANDRES ALMENDRA TROCHEZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002960174	SANTIAGO VIDAL BOJORGE	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1060991500	SAYI LORENA BUESACO ROJAS	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002962399	YERALDIN NATALIA QUILINDO NACIBAR	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1077843848	YONI GELBER COLLAZOS VELASCO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2024487 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1077843848	YONI GELBER COLLAZOS VELASCO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061819250	ANGIE NATHALIA COTAZO ACOSTA	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1061819250	ANGIE NATHALIA COTAZO ACOSTA	21/10/2021	21/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 98062668385	CRISTIAN ESNEIDER CARDENAS CANTERO	21/10/2021	21/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 98062668385	CRISTIAN ESNEIDER CARDENAS CANTERO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 98062668385	CRISTIAN ESNEIDER CARDENAS CANTERO	16/10/2021	16/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 98062668385	CRISTIAN ESNEIDER CARDENAS CANTERO	09/10/2021	09/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1193297814	ERVIN SANTIAGO HURTADO CAMPO	09/10/2021	09/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1193297814	ERVIN SANTIAGO HURTADO CAMPO	16/10/2021	16/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	TI - 1193297814	ERVIN SANTIAGO HURTADO CAMPO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1062306060	GEOVANNY ANDRES ORDOÑEZ ORDOÑEZ	16/10/2021	16/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1062306060	GEOVANNY ANDRES ORDOÑEZ ORDOÑEZ	09/10/2021	09/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1062306060	GEOVANNY ANDRES ORDOÑEZ ORDOÑEZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1062306060	GEOVANNY ANDRES ORDOÑEZ ORDOÑEZ	09/10/2021	09/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1062306060	GEOVANNY ANDRES ORDOÑEZ ORDOÑEZ	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1063815430	INGRITH FERNANDA CERTUCHE AGREDO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACION
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1063815430	INGRITH FERNANDA CERTUCHE AGREDO	16/10/2021	16/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1063815430	INGRITH FERNANDA CERTUCHE AGREDO	09/10/2021	09/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1002967896	KAREN SOFIA FERNANDEZ BRAVO	21/10/2021	21/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1063816814	LAURA LUCILA SANCHEZ BRAVO	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1063816814	LAURA LUCILA SANCHEZ BRAVO	16/10/2021	16/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1063816814	LAURA LUCILA SANCHEZ BRAVO	09/10/2021	09/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1088648969	LEIDY FERNANDA MAINGUEZ TARAPUES	02/10/2021	02/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1088648969	LEIDY FERNANDA MAINGUEZ TARAPUES	16/10/2021	16/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN
2143079 - GESTIÓN DE MERCADOS	ANA BELLE ALARCON CASTELLANOS	CC - 1088648969	LEIDY FERNANDA MAINGUEZ TARAPUES	09/10/2021	09/10/2021	6	SIN JUSTIFICACIÓN

REGISTRO DE ASISTENCIA ATENCION APRENDICES DE FORMACION Y SEGUIMIENTO

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

FECHA	APELLIDOS	CEDULA	PROGRAMA	FICHA	TELEFONO	NOMBRE		PROYECTO	CORREO
10/6/2021 9:13:46	Lasso Bolaños	1061727978	Técnico en Servicios Farmaceuticos	1906378	3108289630	Adriana Lisette	6/10/2021	Farmacia Tu economia	allasso87@misena.edu.co
10/6/2021 9:27:59	Dulcey Quilindo	34327174	Panificación	2186585	3108323578	Leidy Constanza	6/10/2021	Dulcey Miga	leidydulcey@gmail.com
10/6/2021 9:32:16	Marin Mejia	31567457	Tecnólogo en Gestión de Mercados	1667989	3118033305	Paola Marin	6/10/2021	Distri Deu I Bella	paomarin.mejia@hotmail.com
10/6/2021 9:41:35	Montilla Zemanate	25517245	Tecnolgo Gestión del Talento Humano	1966758	3207125312	Nancy	6/10/2021	Confecciones Nancy	nancymontillaze@gmail.com
10/6/2021 10:39:57	Sotelo Calvache	34330341	Técnico en panificación	2069002	3135946473	Yohanna	6/10/2021	Panadería pan del canasta	Yohanna
10/6/2021 11:04:21	Benítez Viveros	1193099704	Atención a persona con dependencia funcional	2003020	3113222314	Oriana Liceth	6/10/2021	Viviendo La Vida Para El A	benitezviverosorianaliceth@gmail.com
10/6/2021 11:04:24	CORAL VILLAQUIRAN	1062287152	CONTABIIZACION DE OPERACIONES COMERCIA	2164903	3127699071	YULI VIVIANA	6/10/2021	MASCOPI	coralyuli85@gmail.com
10/6/2021 11:06:57	Barco Diaz	1059989279	Cuidado Básico A Personas Con Dependencia Funcio	2003020	3162407423	Natalia	6/10/2021	Viviendo La Vida Para El A	natakylian@gmail.com
10/6/2021 11:08:53	Rivas escobar	25618574	Atención a persona con dependencia funcional	2003020	3122105012	Maritza	6/10/2021	Viviendo la vida para el ad	maritzarivas551@gmail.com
10/6/2021 11:32:31	Rivas escobar	1060416811	Atención a persona con dependencia funcional	2003020	3113222314	Claudia Lorena	6/10/2021	Viviendo La Vida Para El A	maritzarivas551@gmail.com
10/6/2021 11:35:37	Ramos ocampo	1059984370	Cuidado Básico a personas con dependencia funcion	2003020	3103851916	Karin Zulay	6/10/2021	Viviendo la vida para el ad	karinzulair@gmail.com
10/6/2021 12:11:59	Díaz Aguilar	1062296096	Atención a persona con dependencia funcional	2003020	3156099495	Vanessa	6/10/2021	Viviendo La Vida Para El A	Vanediaza.096@gmail.com
10/7/2021 13:15:50	Alvares Velasco	1061532377	Gestion de Mercados	2143079	3013494155	Jhon Sebastian	7/10/2021		jsalvares7@misena.edu.co
10/7/2021 13:23:09	Fernandez Bravo	1002967896	Gestion de Mercados	2143079	3126719288	Karen Sofia	7/10/2021		ksofiafb@gmail.com
10/7/2021 13:50:53	Guacheta campo	1061807359	Gestion de mercados	2143079	3127262781	Yilber Yesith	7/10/2021	Emprendimiento	yilberguacheta.22@gmail.com
10/7/2021 13:53:56	Mellizo Vasquez	1061809332	Gestión de mercados	2143079	3122410741	Lizbeth Camila	7/10/2021	Gestión de mercados	Camilamellizo170828@gmail.com
10/7/2021 13:54:20	Chilito	1061749980	Gestión de mercados	2143079	3245890960	Diana marcela	7/10/2021	Emprendimiento	dmchilito0@misena.edu.co
10/7/2021 14:08:11	Parra Cruz	1003104177	Gestión de Mercado	2143079	3206706541	Laura Fernanda	7/10/2021	Emprendimiento	Lparra771@misena.edu.com
10/7/2021 14:09:29	Stella Ordoñez	1002821220	Gestión de mercados	2143079	3044177310	Juan José	7/10/2021	Emprendimiento	Juan710911@gmail.com
10/7/2021 14:12:40	Mosca López	1003103404	Tecnólogo en Gestión de Mercados	2143079	3113061005	Aura Katerine	7/10/2021	Emprendimiento	akmosca@misena.edu.co
10/7/2021 16:14:49	Martinez	25274132	Tecnológico Gestión de Mercados	2143079	3122824293	Maricel	7/10/2021		mmartinez2314@misena.edu.co
10/7/2021 16:17:26	Samboni Sapuyes	1058962601	Gestión de Mercados	2143079	3116174742	Ana Lucia	7/10/2021	emprendimiento	alsamboni1@misena.edu.co
10/13/2021 9:31:26	Ramos ocampo	1059984370	Cuidado basico a personas con dependencia funcion	2003020	3103851916	Karin zulay	13/10/2021	Viviendo la vida para el ad	Karinzulair@gmail.cim
10/13/2021 11:47:44	CORAL VILLAQUIRAN	1062287152	CONTABILIZACIÓN DE OPERACIONES COMERCI/	2164903	3127699071	YULI VIVIANA	13/10/2021	MASCOPI	coralyuli85@gmail.com
10/13/2021 11:48:10	Lasso Bolaños	1061727978	Técnico en Servicios Farmacéuticos	1906378	3108289630	Adriana Lisette	13/10/2021	Farmacia Tu Economia E	chikrivera@hotmail.com
10/13/2021 11:48:20	Guerrero rodriguez	1059988282	Atención a paciente con dependencia funcional	2003020	3175923906	Claudia	13/10/2021	Viviendo la vida para el ad	Clausguerre01@gmail.com
10/13/2021 12:56:37	Rivas escobar	1060416811	Cuidado a Pacientes con dependencia funcional	2003020	3007183810	Claudia Lorena	13/10/2021	Viviendo la Vida Para el ad	Claudialorenarivas48@gmail.com
10/13/2021 12:59:15	Ortega palacios	1112471404	Cuidado básico a persona con dependencia funcional	2003020	3122688476	Lissete Fernanda	13/10/2021	Viviendo la vida para el ad	liseor2019@gmail.com
10/14/2021 9:07:15	Sandoval González	1002953478	Cuidado estético de manos y pies	2186555	3318232167	Mhichell Johana	14/10/2021	Bellisima	mhichellsandoval1809@gmail.com
10/14/2021 9:07:41	Majin Piamba	1003163598	Cuidado estético de manos y pies	2186555	3234919233	Ana Faizury	14/10/2021	STETIC FAY	manafaizury@gmail.com
10/14/2021 9:08:54	Campiño Cajas	41125518	Cuidado estético de manos y pies	2186555	3147755283	Enith Yesenia	14/10/2021	Unidad productiva	yeseniacampino@gmail.com
10/14/2021 9:12:52	Díaz Córdoba	1152453790	Asistencia administrativa	2206993	3127072347	Mayerli Estefania	14/10/2021	200 copas	esthefania1003@gmail.com
10/14/2021 10:10:18	Corrales Garcia	1112793419	Técnico en peluquería	2024505	3106032576	Verónica	14/10/2021	García Stilo's	veronicacorralesgarcia@gmail.com
10/14/2021 10:22:46	Ospina zapata	1062332260	Cuidado estético de manos y pies	2186555	3107760334	Patricia	14/10/2021	Paty spa	Patriciaospina1631@gmail.com
10/14/2021 11:44:38	BOLAÑOS DIAZ	59834302	Servicios personales		3136082933	HILDA REGINA	14/10/2021		hrbolanos@misena.edu.co
10/14/2021 11:48:42	toro aimeida	1061684823	técnico en peluquería	2024505	3217607459	yazmin	14/10/2021	salón de belleza yaz toro	jtoro4548@gmail.com
10/14/2021 11:58:41	Cortes bonilla	1061802807	Técnico en peluquería	2024505	3146607738	Lina Marcela	14/10/2021	Madam art	Lcortez9700@gmail.com
10/14/2021 14:42:18	SAMBONI SAPUYES	1058962601	Gestión de Mercados	2143079	3116174742	ANA LUCIA	14/10/2021	Emprendimiento	alsamboni1@misena.edu.co
10/14/2021 14:42:56	Stella Ordoñez	1002821220	Gestión de mercado	2143079	3044177310	Juan José	14/10/2021	Emprendimiento	Juan710911@gmail.com
10/14/2021 14:44:48	FERNANDEZ BRAVO	1002967896	GESTION DE MERCADOS	2143079	3126719288	KAREN SOFIA	14/10/2021		ksofiafb@gmail.com
10/14/2021 14:45:55	Mosca López	1003103404	Tecnólogo en Gestión de Mercados	2143079	3113061005	Aura Katerine	14/10/2021	Emprendimiento	akmosca@misena.edu.co
10/14/2021 14:53:48	Martinez	25274132	Tecnólogo Gestión de Mercados	2143079	3122824293	Maricel	14/10/2021	Emprendimiento	martinez2314@misena.co
10/19/2021 10:17:28	Navia Zuñiga	1061706145	Técnico en servicios farmacéuticos	1834164	3234827673	Olga lucia	19/10/2021	Droguería otc la 73	navia110809olga@gmail.com
10/20/2021 9:30:14	Guerrero rodriguez	1059988282	Atención a paciente con dependencia funcional	2003020	3175923906	Claudia	20/10/2021	Viviendo la vida para el ad	Clausguerre01@gmail.com
10/20/2021 11:09:45	Benítez Viveros	1193099704	Atención a persona con dependencia funcional	2003020	3113222314	Oriana Liceth	20/10/2021	Viviendo La Vida Para El A	benitezviverosorianaliceth@gmail.com
10/20/2021 11:10:54	Rivas escobar	25618574	Cuidado básico de paciente con independencia funcio	2003020	3122105012	Maritza	20/10/2021	Viviendo la vida para el ad	maritzarivas551@gmail.com
10/20/2021 11:11:09	Ramos ocampo	1059984370	Cuidado basico a personas con dependencia funcion	200302o	3103851916	Karin zulay	20/10/2021	Viviendo la vida para el ad	Karinzulair@gmail.com
10/20/2021 11:11:51	Ceballos Nandar	31537892	Cuidado a paciente con discapacidad	2003020	3122945430	Danny Luz	20/10/2021	Cuidado con el adulto may	dannyluce07@gmail.com
10/20/2021 11:13:35	Barco Diaz	1059989279	Cuidado Básico A Personas Con Dependencia Funcio	2003020	3162407423	Natalia	20/10/2021	Viviendo La Vida Para El A	Nata Kylian@Gmail.Com
10/20/2021 11:35:20	Montilla Zemanate	25517245	Gestión del Talento Humano	1966758	3207125312	Nancy	20/10/2021	Confecciones Nancy	nancymontillaze@hotmail.com
10/20/2021 12:32:35	Marin Mejia	31567457	Tecnologo en Gestión de Mercados	1667989	3118033305	Paola Andrea	20/10/2021	Distri Deu I Bella	paomarin.mejia@hotmail.com
10/20/2021 14:51:21	Majin Piamba	1003163598	Cuidado estético de manos y pies	2186555	3234919233	Ana Faizury	20/10/2021	STETIC fay	Manafaizury@gmail.com
10/20/2021 14:51:56	Campiño cajas	41125518	Cuidado estético de manos y pies	2186555	3147755283	Enith yesenia	20/10/2021	Uñas Saraí	yeseniacampino@gmail.com
10/20/2021 15:16:50	Ospina zapata	1062332260	Cuidado estetico de manos y pies	2186555	3107760334	Patricia	10/20/0021	Patu spa	Patriciaospina1631@gmail.com
10/21/2021 12:26:35	Alvarez Ramirez	65809355	Gestión de mercados	1881637	3134409265	Mireya	21/10/2021	Chocolates Eileen	Mireyaalvarez_ramirez@hotmail.com
10/21/2021 12:27:43	Fernandez Perafan	25281735	Tecnólogo gestión mercados	1881637	3212708205	Isabel Cristina	21/10/2021	CHOCOLATERIA FINA AR	ICFERNANDEZ@SENA.EDU.CO
10/21/2021 14:08:50	SAMBONI SAPUYES	1058962601	Gestión de Mercados	2143079	3116174742	ANA LUCIA	21/10/2021	Emprendimiento	alsamboni1@misena.edu.co

REGISTRO DE ASISTENCIA ATENCION APRENDICES DE FORMACION Y SEGUIMIENTO

EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

FECHA	APELLIDOS	CEDULA	PROGRAMA	FICHA	TELEFONO	NOMBRE		PROYECTO	CORREO
10/21/2021 14:09:20	Hurtado Campo	1193297814	Gestión de mercados	2143079	3148366667	Santiago Hurtado	21/10/2021		santiagohc02@gmail.com
10/21/2021 14:10:57	Martinez	25274132	Gestión de Mercados	2143079	3122824293	Maricel	21/10/2021	Emprendimiento	mmartinez2314@misena
10/21/2021 14:11:31	Mosca López	1003103404	Tecnólogo en Gestión de Mercados	2143079	3245650935	Aura Katerine	21/10/2021	Emprendimiento	akmosca@misena.edu.co
10/21/2021 16:15:42	Parra Cruz	1003104177	Gestión de Mercado	2143079	3206706541	Laura Fernanda	21/10/2021	Emprendimiento	Lparra771@misena.edu.com
10/21/2021 16:16:01	Mainguez Tarapues	1088648969	Tecnólogo en gestión de mercados	2143079	3225520113	Leidy Fernanda	21/10/2021		mainguez2460@gmail.com
10/21/2021 16:16:30	Martinez	25274132	Gestión de Mercados	2143079	3122824293	Maricel	21/10/2021	Emprendimiento	martinez2314@misena.co
10/21/2021 16:16:30	Alvares Velasco	1061532377	Tecnólogo en Gestión de Mercados	2143079	3013494155	Jhon Sebastian	21/10/2021		savwer23@gmail.com
10/21/2021 16:19:58	Mellizo Vasquez	1061809332	Gestión de mercados	2143079	3122410741	Lizbeth Camila	21/10/2021		Camilamellizo170828@gmail.com
10/21/2021 16:30:06	Medkna Díaz	2143079	Tecnólogo en Gestión de Mercados	2143079	3126618728	Orfelina	20/10/2021	1.Champús Solidos CEPO	Omedina06@misena.edu.co

CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación GESTION DE MERCADOS**
- **Código del Programa de Formación:** 621113
- **Nombre del Proyecto**: MODELO MERCADOLÓGICO INTEGRAL PARA EL CENTRO DE COMERCIO Y SERVICIOS - SENA REGIONAL CAUCA.
- **Fase del Proyecto**: Evaluación
- **Competencias:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social*
- *Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social*
- *Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado*
- *Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social*

2. Introducción

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc.) Centrarse en la búsqueda permanente de soluciones directas con los diferentes actores (proveedores, clientes, socios, empleados, sociedad) y proponer la mejora de procesos que logre la eficiencia, eficacia de la gestión. Es en donde el Emprendimiento se convierte en la mejor opción para el aprendiz - Emprendedor proponga modelos de negocios creativos e innovadores, capaces de proponer soluciones efectivas que logren contribuir a la competitividad y productiva de la Región.

Durante este proceso de formación, usted contará con el apoyo y orientación necesaria para dar cumplimiento a los objetivo de la formación.

Estimado aprendiz:

El principal propósito del proceso de aprendizaje de esta formación es permitirle a usted identificar cuáles son sus actitudes personales y definir su perfil emprendedor, así como también comprender los elementos para la identificación de ideas de negocio innovadoras y viables comercial y financieramente, de igual manera pueda comprender el proceso generación y materialización de ideas de negocio desde la constitución de una unidad productiva y/o proyecto empresarial sostenible hasta la consolidación y fortalecimiento de la misma.

Por otra parte, le permitirá analizar como el emprendimiento se ha convertido en una alternativa de empleo, y desarrollo social, tomando mayor relevancia para nuestra sociedad al vislumbrarse como una opción importante para el aporte al crecimiento económico regional y nacional.

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

Consulte el link **“LEY 1014 del 2006 Fomento al Emprendimiento “**, en el menú del material de apoyo del programa de formación.

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso verificar que realizó las actividades iniciales:

a. Realizar la lectura de la ley 1014 del 2006.

b. Realizar el Sondeo de conocimientos previos.
c. Participar en el Foro sobre la ley de emprendimiento, respondiendo a ¿cuál es su objeto de la ley? ¿Los diferentes conceptos? ¿Quiénes son los autores principales? ¿Principios generales de la ley?

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el documento descargable para esta evidencia, con el fin obtener información más detallada.

,
El foro se encuentra disponible en el botón Actividad 1 / Evidencia: Foro "La ley de Emprendimiento 1024 del 2006", en el menú principal del programa o en el botón Foros de discusión /".

3.2 Actividades de contextualización:

3.2 **Actividad individual No. 2**. Sensibilización al emprendimiento, compare tres historias de emprendedores que usted haya investigado y que sus compañeros hayan socializado, mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipo de emprendimiento, concepto, características, habilidades, factor innovador o propuesta de valor, perfil emprendedor. Factores de éxito.

Cada aprendiz explicará al grupo que características indispensables encontró en cada caso y por qué es un caso empresarial exitoso, dará ejemplos reales para sustentar como puede ser un referente a la generación de emprendimientos.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

3.3.1 Actividad Individual 1: Definición del Perfil Emprendedor, en la actividad por desarrollar, usted deberá realizar la lectura y responder a los interrogantes del test del perfil emprendedor **c**on el objetivo de conocer más a fondo las características emprendedoras de cada uno de los integrantes del grupo, cada aprendiz lo realizara de manera individual y descargara su reporte para su autoevaluación, identificando fortalezas y debilidades, presentara una propuesta de mejora para contribuir en actitudes emprendedoras.

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el link de test del perfil emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

,

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

En el botón Actividad 1 / Evidencia: Test del Perfil Emprendedor

3.3.2 Actividad colaborativa No. 2: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del matriz de ideas orientada por el instructor.

En grupo de 4 integrantes los aprendices deberá proponer ideas de negocio centradas en dar solución a necesidades locales nuevas o insatisfechas relacionadas con el programa de formación, realizando la matriz de análisis y justificando cual es la idea más viable comercial, técnica, organizacional y financieramente, así como las más innovadora y la que se ajustada al perfil emprendedor.

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- Identifique con sus compañeros 4 ideas de negocio, plantee el respectivo problema a solucionar.
- Elabore la matriz de ideas con los criterios de evaluación que apunten a la obtención de los resultados de la mejor idea.
- Seleccione la idea de negocio que tuvo mayor ponderación con relación a los criterios de evaluación. .
- Realice la descripción detallada en que consiste la idea, justificando el porqué de elección.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas

- **3.3.3. Actividad colaborativa No. 4**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

Realice esta evidencia de tal manera que permita una visión amplia e integral a través de un cuadro: donde se debe responder a varios interrogantes, divididos en 9 campos, con el fin de favorecer la creación de un modelo de negocios con posicionamiento innovador y centrado en la diferenciación o propuesta de valor.

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

1. **Socios clave**
2. Actividades clave
3. Recursos clave
4. Propuesta de valor
5. Relación con el cliente
6. Canales
7. Segmentos de clientes
8. Costos
9. Ingresos

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas

Tiempo: 30 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	**Criterios de Evaluación**	**Técnicas e Instrumentos de Evaluación**
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u>	**<u>Conocimiento:</u>**	**<u>Conocimiento:</u>**

- Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento productivo. - Argumenta la idea de negocio **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	- 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 - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo	**Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** del Perfil del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

	Desempeño: - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de “semilla”)

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu

proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la "familia" (family), los "amigos" (friends) y el "propio fundador" (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

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

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196. Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

https://www.emprendedores.es/gestion/a23478/jovenes-emprendedores-2/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C.	INSTRUCTOR		MARZO 2020	

CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación PROGRAMACION DE SOFTWARE**
- **Código del Programa de Formación:** 233104 VERSION 1
- **Nombre del Proyecto**: CONSTRUCCIÓN DE APLICACIONES SOFTWARE PARA EL SECTOR COMERCIAL Y DE SERVICIOS DE LA REGIÓN
- **Fase del Proyecto**: Identificación- Evaluación
- **Competencias:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social*
- *Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social*
- *Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado*
- *Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social*

2. Introducción

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc.) Centrarse en la búsqueda permanente de soluciones directas con los diferentes actores (proveedores, clientes, socios, empleados, sociedad) y proponer la mejora de procesos que logre la eficiencia, eficacia de la gestión. Es en donde el Emprendimiento se convierte en la mejor opción para el aprendiz - Emprendedor proponga modelos de negocios creativos e innovadores, capaces de proponer soluciones efectivas que logren contribuir a la competitividad y productiva de la Región.

Durante este proceso de formación, usted contará con el apoyo y orientación necesaria para dar cumplimiento a los objetivo de la formación.

Estimado aprendiz:

El principal propósito del proceso de aprendizaje de esta formación es permitirle a usted identificar cuáles son sus actitudes personales y definir su perfil emprendedor, así como también comprender los elementos para la identificación de ideas de negocio innovadoras y viables comercial y financieramente, de igual manera pueda comprender el proceso generación y materialización de ideas de negocio desde la constitución de una unidad productiva y/o proyecto empresarial sostenible hasta la consolidación y fortalecimiento de la misma.

Por otra parte, le permitirá analizar como el emprendimiento se ha convertido en una alternativa de empleo, y desarrollo social, tomando mayor relevancia para nuestra sociedad al vislumbrarse como una opción importante para el aporte al crecimiento económico regional y nacional.

3. ESTRUCTURACION DIDACTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividades de Reflexión Inicial:

Consulte el link **“LEY 1014 del 2006 Fomento al Emprendimiento “**, en el menú del material de apoyo del programa de formación.

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta actividad de aprendizaje, es preciso verificar que realizó las actividades iniciales:

a. Realizar la lectura de la ley 1014 del 2006.

b. Realizar el Sondeo de conocimientos previos.
c. Participar en el Foro sobre la ley de emprendimiento, respondiendo a ¿cuál es su objeto de la ley? ¿Los diferentes conceptos? ¿Quiénes son los autores principales? ¿Principios generales de la ley?

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el documento descargable para esta evidencia, con el fin obtener información más detallada.

,
El foro se encuentra disponible en el botón Actividad 1 / Evidencia: Foro "La ley de Emprendimiento 1024 del 2006", en el menú principal del programa o en el botón Foros de discusión /".

3.2 Actividades de contextualización:

3.2 **Actividad individual No. 2**. Sensibilización al emprendimiento, compare tres historias de emprendedores que usted haya investigado y que sus compañeros hayan socializado, mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipo de emprendimiento, concepto, características, habilidades, factor innovador o propuesta de valor, perfil emprendedor. Factores de éxito.

Cada aprendiz explicará al grupo que características indispensables encontró en cada caso y por qué es un caso empresarial exitoso, dará ejemplos reales para sustentar como puede ser un referente a la generación de emprendimientos.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

3.3.1 Actividad Individual 1: Definición del Perfil Emprendedor, en la actividad por desarrollar, usted deberá realizar la lectura y responder a los interrogantes del test del perfil emprendedor **c**on el objetivo de conocer más a fondo las características emprendedoras de cada uno de los integrantes del grupo, cada aprendiz lo realizara de manera individual y descargara su reporte para su autoevaluación, identificando fortalezas y debilidades, presentara una propuesta de mejora para contribuir en actitudes emprendedoras.

Importante: Se recomienda consultar el botón "**material de apoyo del programa** y revisar el link de test del perfil emprendedor http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/test.html

,

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

En el botón Actividad 1 / Evidencia: Test del Perfil Emprendedor

3.3.2 Actividad colaborativa No. 2: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del matriz de ideas orientada por el instructor.

En grupo de 4 integrantes los aprendices deberá proponer ideas de negocio centradas en dar solución a necesidades locales nuevas o insatisfechas relacionadas con el programa de formación, realizando la matriz de análisis y justificando cual es la idea más viable comercial, técnica, organizacional y financieramente, así como las más innovadora y la que se ajustada al perfil emprendedor y que esté relacionado directamente con el programa de formación.

Realice esta evidencia teniendo en cuenta los siguientes pasos:

- Identifique con sus compañeros 4 ideas de negocio, plantee el respectivo problema a solucionar.
- Elabore la matriz de ideas con los criterios de evaluación que apunten a la obtención de los resultados de la mejor idea.
- Seleccione la idea de negocio que tuvo mayor ponderación con relación a los criterios de evaluación. .
- Realice la descripción detallada en que consiste la idea, justificando el porqué de elección.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 2 / Evidencia: Matriz de Ideas

- **3.3.3. Actividad colaborativa No. 3**: Estructura la idea de negocio de acuerdo la metodología CANVAS establecida como las más ágil, asertiva y practica para plasmar el modelo de negocio.

Realice esta evidencia de tal manera que permita una visión amplia e integral a través de un cuadro: donde se debe responder a varios interrogantes, divididos en 9 campos, con el fin de favorecer la creación de un modelo de negocios con posicionamiento innovador y centrado en la diferenciación o propuesta de valor.

Los nueve campos que componen el modelo canvas son:

1. **Socios clave**
2. Actividades clave
3. Recursos clave
4. Propuesta de valor
5. Relación con el cliente
6. Canales
7. Segmentos de clientes
8. Costos
9. Ingresos

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 3 / Evidencia: Modelo Canvas

3.3.4. Actividad Colaborativa No. 4. Presenta el Plan de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

Descargue la evidencia dirigiéndose al botón del menú principal Actividad 4 / Evidencia: Perfil Plan de Negocio y descargue el documento para ver la descripción detallada de ésta.

Desarrolle esta evidencia con la herramienta ofimática de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje, en el botón Actividad 4 / Evidencia: Perfil de Plan de Negocio.

Tiempo: 40 horas

Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento productivo. - Argumenta la idea de negocio **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	**<u>Conocimiento:</u>** - 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 - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** del Perfil del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

	dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como "gacelas". Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera

ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la “familia” (family), los “amigos” (friends) y el “propio fundador” (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

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

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama

Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196.
Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

https://www.emprendedores.es/gestion/a23478/jovenes-emprendedores-2/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C.	INSTRUCTOR		MARZO 2020	