

CAPACITACIONES CERTIFICADAS

**CONTRATO INTERADMINISTRATIVO CO1.PCCNTR.1471299
SENA - UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA**

**Realizado por: GRUPO DE INVESTIGACIÓN BIOGESTIÓN - UN
Director: Oscar F Castellanos D**

**BOGOTÁ - COLOMBIA
2022**

CONTENIDO

RESUMEN EJECUTIVO.....	2
INTRODUCCIÓN.....	3
1. ANÁLISIS SITUACIONAL Y DE CONTEXTO.....	4
2. METODOLOGÍA Y DESARROLLO	5
2.1. IDENTIFICACIÓN DE NECESIDADES DE FORTALECIMIENTO EN TALLERES DE CO-CREACIÓN	6
2.2. VALIDACIÓN POR MEDIO DE ENCUESTAS.....	7
2.3. ANÁLISIS COMPARATIVO ESTRATÉGICO – BENCHMARKING.....	11
3. PROPUESTA DE VALOR AGREGADO.....	13
3.1. MÓDULO 1 - INTELIGENCIA DE MERCADOS PARA EL FORTALECIMIENTO DE EMPRENDIMIENTOS.....	14
3.2. MÓDULO 2 – HABILIDADES Y FACTORES DE ÉXITO PARA EL EMPRENDIMIENTO	28
3.3. MÓDULO 3 – EMPRENDIMIENTO INNOVADOR Y VENTAJA COMPETITIVA.....	32
CONCLUSIONES Y CONSIDERACIONES PRELIMINARES.....	36
REFERENCIAS	37
ANEXOS	37

RESUMEN EJECUTIVO

En el marco del contrato interadministrativo CO1.PCCNTR.1471299 SENA – Universidad Nacional de Colombia, el operador de recursos para la vigencia 2020 presenta el informe “Capacitaciones certificadas” en relación con la oferta de valor agregado suscrito dentro del contrato interadministrativo. El análisis se sustentó desde tres componentes principales: el análisis situacional y de contexto, la metodología y desarrollo, en la que se incluyen las estrategias usadas (taller de co-creación, encuestas y *benchmarking*) y la propuesta de valor donde se explican los modulo 1: inteligencia de mercados para el fortalecimiento de emprendimientos; modulo 2: habilidades y factores de éxito del emprendimiento; modulo 3: emprendimiento innovado y ventaja competitiva. Estas estrategias condujeron a la estructuración y aprobación del Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva por parte de la Facultad de Ingeniería y a su puesta en marcha desde el año 2021, segundo semestre, hasta el año 2022, segundo semestre.

Este diplomado propone procesos de certificación por ciclos mediante metodologías de comunidades abiertas de conocimiento entre los participantes (SENA, 2020). La presente oferta de valor permite fortalecer la comunidad SENA – Fondo Emprender y sus demás grupos de interés, dinamizando el ecosistema de emprendimiento y empresarialidad del país.

.

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es considerado un factor determinante para el desarrollo económico, social y estructural de un país. Es por esto que promover el emprendimiento como una fuerza “impulsora que estimula la adquisición de conocimiento, el cambio tecnológico, la competitividad y la innovación” (Herruzo, Hernández, Cardella, & Sánchez, 2019) conlleva a un crecimiento económico, la generación de empleo y el desarrollo social, psicológico e institucional (Pico, Cortina, Trujillo, & Arias, 2016). Bajo esta perspectiva, el emprendimiento se convierte en una actividad de interés para los diferentes actores que impulsan el crecimiento desde diversas aristas, y de esta forma dinamizar y dar ventajas competitivas a un país o región.

Con el fin de analizar este entorno de emprendimiento y empresariedad, así como las diversas dinámicas sociales y condiciones en Colombia y la región, el *Global Entrepreneurship Monitor* (GEM) en su informe realizado en el año 2019, analiza diversas variables y su comportamiento histórico. Para el caso colombiano, de las variables analizadas se resaltan la educación empresarial en etapa profesional y las normas sociales y culturales. Respecto a la primera variable, la educación empresarial en la etapa de formación profesional, se evidencia un crecimiento mínimo en los últimos cinco (5) años, y con una disminución en la última vigencia¹. Por su parte, la variable normas sociales y culturales², representa una “reducción significativa respecto a otros años ya que los expertos opinan que en el país no se fomenta la toma de riesgos, la autonomía, la innovación en las personas, y estas competencias son críticas al iniciar nuevas empresas” (GEM, 2020).

Es en este contexto que la Universidad Nacional de Colombia como referente y líder institucional, presenta al SENA – Fondo Emprender una oferta de valor agregado integral en el marco del contrato interadministrativo No. CO1.PCCNTR.1471299, suscrito entre ambas entidades. Específicamente, el valor agregado de capacitaciones certificadas propone fortalecer los procesos de aprendizaje en diferentes temáticas impulsando el crecimiento psicológico, social e institucional y estimulando la adquisición de conocimiento como competencias críticas para el desarrollo de unidades productivas.

El presente documento se encuentra dividido en cuatro (4) secciones: el análisis situacional y de contexto, la metodología y desarrollo, en la que se incluyen las estrategias usadas (taller de co-creación, encuestas y *benchmarking*) y la propuesta de valor donde se explican los modulo 1: inteligencia de mercados para el fortalecimiento de emprendimientos; modulo 2: habilidades y factores de éxito del emprendimiento; modulo 3: emprendimiento innovado y ventaja competitiva; y por último, conclusiones y consideraciones finales.

¹ La evolución histórica para la variable *educación empresarial en la etapa de formación profesional* en los últimos cinco años para el país presenta los siguientes valores: 2015 – 6.4, 2019 – 6.5, 2017 – 6.7, 2018-6.8 y 2019 - 5.3

² La evolución histórica para la variable *normas sociales y culturales* en los últimos cinco años para Colombia presenta los siguientes valores: 2015 – 6.2, 2018 -6.9, 2017-6.8, 2018-6.4, 2019-4.7.

1. ANÁLISIS SITUACIONAL Y DE CONTEXTO

Con el fin de materializar la propuesta de valor en el marco del contrato interadministrativo No. CO1.PCCNTR.1471299, el equipo de la Universidad Nacional de Colombia y su grupo de investigación BioGestión han desarrollado procesos de capacitación en diferentes modalidades, entre las que se encuentran charlas, seminarios y conferencias³. A los mencionados, y tomando como referencia las necesidades identificadas de la comunidad Fondo Emprender, se desarrolla el Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva. Este diplomado propone procesos de certificación por ciclos mediante metodologías de comunidades abiertas de conocimiento entre los participantes (SENA, 2020). La presente oferta de valor permite fortalecer la comunidad SENA – Fondo Emprender y sus demás grupos de interés, dinamizando el ecosistema de emprendimiento y empresariedad del país.

El presente informe da respuesta a las obligaciones contractuales presentadas a continuación:

1.2. OBLIGACIONES RESPECTO A LA CONVOCATORIA y CLÁUSULA QUINTA - OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA del contrato interadministrativo, en particular los numerales relacionados a continuación:

1.2. OBLIGACIONES RESPECTO A LA CONVOCATORIA:

11) Realizar los procesos de capacitación, actualización y transferencia tecnológica que se requieran para el mejoramiento continuo de los procesos del Fondo Emprender, tanto para sus clientes internos (SENA, Centros de Desarrollo Empresarial - unidades de emprendimiento externas) como sus externos (futuros emprendedores). La metodología para tal fin será acordada por ambas partes: SENA y contratista. 23) Acompañar al SENA para adelantar procesos de difusión y capacitación a las comunidades y a los futuros emprendedores en el nivel nacional. La metodología para tal fin será acordada por ambas partes: SENA y contratista. 24) De acuerdo con los lineamientos de la Dirección General del SENA desarrollar las acciones requeridas para la difusión del accionar, resultados y casos exitosos del Fondo Emprender.

CLÁUSULA QUINTA - OBLIGACIONES ESPECÍFICAS DEL CONTRATISTA

19). Socializar y actualizar a la Coordinación Nacional de Emprendimiento del SENA, en cuanto a los procesos desarrollados por el CONTRATISTA para la ejecución del Contrato. 23). Implementar de conformidad con las directrices de la Dirección del SENA actividades, que fortalezcan el accionar de los actores del Fondo Emprender, en materia de divulgación, gestión del conocimiento y modernización del esquema operativo del Fondo Emprender. 24). De acuerdo con los lineamientos de la Dirección General del SENA desarrollar las acciones requeridas para la difusión del accionar, resultados y casos exitosos del Fondo Emprender. 37). Hacen parte integral del contrato los documentos del proceso, y especialmente se entenderán como obligación contractual las acciones y entregables descritos en el estudio previo, en la cotización presentada y demás documentos que se suscriban. Para el caso de los valores agregados se hará un cronograma de ejecución concertado junto al acta de inicio.

³ Las charlas, seminarios y conferencias desarrolladas por el equipo de trabajo se relacionan en los diversos informes de gestión presentados al SENA

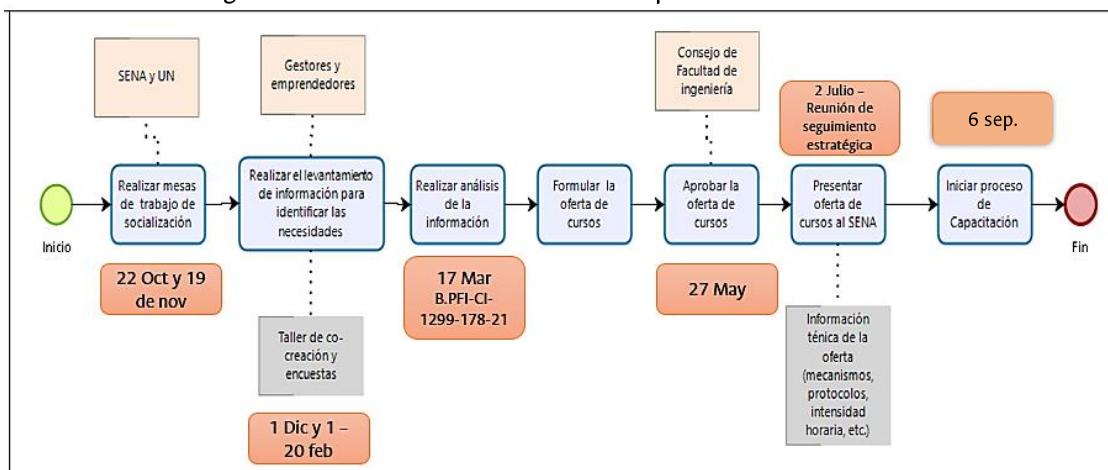
2. METODOLOGÍA Y DESARROLLO

En el ecosistema de emprendimiento, la búsqueda, uso inteligente de información y herramientas permite generar ventajas competitivas a los emprendedores, empresarios y demás actores. Estas actividades potencian el valor agregado y posicionamiento de las ideas de negocio fortaleciendo las dinámicas sociales, económicas e institucionales del entorno. Para establecer el mecanismo de difusión y divulgación del conocimiento, el equipo de la Universidad Nacional de Colombia llevó a cabo encuestas y talleres de co-creación junto al equipo del SENA – Fondo Emprender, especialmente orientadores regionales SENA, contratistas y asesores de la Coordinación Nacional de Emprendimiento – SENA. Los resultados pueden ser consultados en el Anexo 1 al presente informe.

Teniendo como soporte los resultados que se detallan en el Anexo 1, el equipo técnico de la Universidad Nacional de Colombia proyecta una propuesta a la Facultad de Ingeniería con el propósito de aprobar, mediante Comité de Extensión y Consejo de Facultad, la puesta en marcha del Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva. El mismo propone brindar conocimientos y herramientas necesarias que permitan, por medio de estrategias e identificación de políticas, generar competitividad y sostenibilidad a las empresas y que den respuesta a las necesidades cambiantes del entorno.

Con el fin de estructurar una propuesta robusta que dé respuesta a las necesidades de la comunidad Fondo Emprender, el equipo de la Universidad Nacional de Colombia implementó una hoja de ruta la cual permitió identificar la línea base del equipo SENA y oportunidades de fortalecimiento. Esta hoja de ruta se caracterizó por el reconocimiento del estado actual del SENA, análisis de buenas prácticas nacionales e internacionales, generación de estrategias y mecanismos para el fortalecimiento del Fondo Emprender, desarrollo de propuestas, y socialización y apropiación por parte del equipo Fondo Emprender. La figura 1 representa la metodología de trabajo implementada e hitos relevantes en el proceso.

Figura 1. Proceso de Formulación de Capacitaciones Certificadas



Fuente: Elaboración propia, Bizagi 2.0

Como primera fase del proceso de análisis situacional del Fondo Emprender, se adelantaron sesiones de trabajo en las cuales se presentó por parte del equipo del SENA los procesos de capacitación implementados a la fecha para los diversos interesados de dicha comunidad. La primera sesión, realizada el 22 de octubre del año 2020, brindó un panorama general de los servicios relacionados al capital psicológico y desarrollo de habilidades blandas en el emprendedor. En una segunda sesión, llevada a cabo el 19 de noviembre, el equipo de la Universidad Nacional presentó la propuesta del levantamiento de información, validación y verificación de necesidades de capacitación a la comunidad Fondo Emprender con el fin de desarrollar una propuesta integral de fortalecimiento.

Esta propuesta metodológica consta de tres (3) fases: identificación de necesidades en talleres de co-creación, validación de necesidades identificadas a la comunidad Fondo Emprender por medio de encuestas y análisis de benchmarking nacional e internacional en materia de educación en emprendimiento. A continuación, se presentan los principales hallazgos y actividades desarrolladas en cada una de las fases y su relación con el producto de valor presentado por la Universidad Nacional.

2.1. Identificación de Necesidades de Fortalecimiento en Talleres de co-creación

Se llevan a cabo dos talleres de co-creación con el fin de hacer el levantamiento inicial de necesidades de capacitación. El 1 de diciembre de 2020 se realizan dos sesiones en las cuales participan gestores, enlaces regionales y la Coordinación Nacional de Emprendimiento y tienen como objetivo recoger información suficiente para la identificación de necesidades en capacitación. La tabla 1 ilustra el propósito y cobertura de esta actividad.

Tabla 1, Ficha técnica de Taller de Co-Creación

Propósito	Levantar las dimensiones y categorías de las necesidades de capacitación para contribuir a la fundamentación y estructuración del proceso de capacitación para la generación de valores agregados y el fortalecimiento del Fondo Emprender
Ejes de indagación	Necesidades de capacitación de emprendedores: en términos de profundidad, relevancia / importancia y cantidad de personas a impactar
Periodicidad y frecuencia del reporte de datos	Única - transversal
Fuente y Cobertura	Gestores SENA y - Censo / Nacional
Participantes	Hasta 40 participantes
Plataforma	Miro - Zoom

Fuente: Elaboración propia

Como resultado del análisis realizado en los talleres de co-creación⁴ y encuestas de levantamiento de necesidades⁵, se identificaron tres (3) ejes de fortalecimiento a los diferentes actores del Fondo

⁴ Se desarrollaron dos (2) sesiones el día 1 de diciembre de 2020 en las franjas 14:00 – 16:00 y 16:00 – 18:00

⁵ Encuesta divulgada a la comunidad Fondo Emprender entre el 1 y 20 de febrero 2020

Emprender, siendo estos emprendedores, gestores, enlaces y la coordinación nacional de emprendimiento SENA. Los ejes de fortalecimiento transversales identificados son:

1. **Necesidades Técnicas:** Todas aquellas habilidades, destrezas y conocimientos necesarios para el desarrollo de la unidad productiva. Entre las temáticas relevantes se identificaron la vigilancia tecnológica y competitiva, planeación estratégica, bases para el emprendimiento, marketing, finanzas, así como normativa y regulación.
2. **Necesidades Comportamentales:** Inherentes al desarrollo del capital humano, se entenderán como todas aquellas habilidades sociales que permiten fortalecer procesos de relacionamiento, es decir, habilidades blandas. Como hitos de fortalecimiento se identificaron la gestión del cambio y de las situaciones complejas, comunicación efectiva, liderazgo y trabajo en equipo, inteligencia emocional y productividad personal.
3. **Necesidades Tecnológicas:** Habilidades y conocimientos necesarios para hacer uso adecuado y eficiente de las herramientas tecnológicas. Se resaltan como necesidades identificadas la gestión de la información, manejo de apps y marketing digital y la gestión del producto por medio del manejo de materiales y maquinaria.

Para cada una de las categorías de fortalecimiento, se identificaron temáticas y componentes relevantes para los diferentes clientes del Fondo Emprender. Para el componente técnico, se encuentra una relevancia para los componentes de planeación estratégica, bases para el emprendimiento, finanzas, normativa y regulación, vigilancia tecnológica, y de los consumidores potenciales. Por su parte, el componente comportamental presenta una tendencia a los componentes de comunicación efectiva, liderazgo y trabajo en equipo, gestión del cambio y de las situaciones complejas, inteligencia emocional y productividad personal. Por último, las competencias tecnológicas identificadas con mayor relevancia resaltan los conocimientos de ofimática, manejo de apps y marketing digital, gestión de producto y gestión de la información. Con los resultados obtenidos anteriormente se realiza una segunda fase de validación con el fin de identificar las temáticas de fortalecimiento a los diversos interesados del Fondo Emprender.

2.2. Validación por Medio de Encuestas

En la segunda fase de verificación se realizaron encuestas de validación a la comunidad Fondo Emprender. Con la participación de emprendedores, empresarios, gestores de emprendimiento y la coordinación nacional de emprendimiento, se realizaron 402 encuestas en tres (3) secciones: tipificación demográfica (regional, años en la entidad, promedio de planes de negocio a cargo), identificación de necesidades de capacitación (financiero, marketing, análisis de costos, habilidades blandas, innovación, análisis de manejo de riesgos, sostenibilidad y crecimiento, relación con el entorno regulatorio) y comentarios. Las variables identificadas priorizaron el nivel de importancia y/o necesidad de capacitación. La tabla 2 representa la ficha técnica de la encuesta de validación de necesidades de capacitación de la comunidad Fondo Emprender.

Tabla 2. Ficha técnica de encuesta de Validación

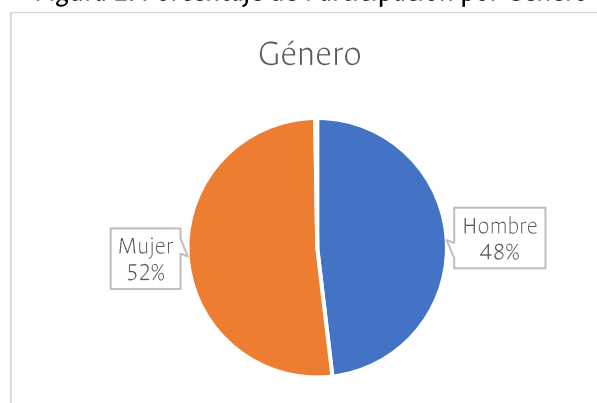
Nombre	Formulario de Necesidades de Capacitación SENA
Propósito	Validar las necesidades de capacitación para contribuir a la fundamentación y estructuración del proceso de capacitación para la generación de valores agregados y el fortalecimiento del Fondo Emprender

Variables	Filtro; Demográficas Necesidades de capacitación de emprendedores: en términos de profundidad, relevancia / importancia
Tipo de variables	Filtro y demográficas: nominales y ordinales Necesidades de capacitación: escala (diferencial semántico o Likert: profundidad y relevancia)
Periodicidad y frecuencia del reporte de datos	Única - transversal
Fuente y Cobertura	Comunidad SENA - Censo / Nacional
Muestra	402 personas
Tamaño poblacional	De conformidad con los lineamientos, información y parámetros definidos por del SENA
Plataforma	Google Forms
Fecha divulgación y apertura de encuesta	1 de febrero 2021
Fecha de cierre de encuesta	20 de febrero 2021

Fuente: Elaboración propia

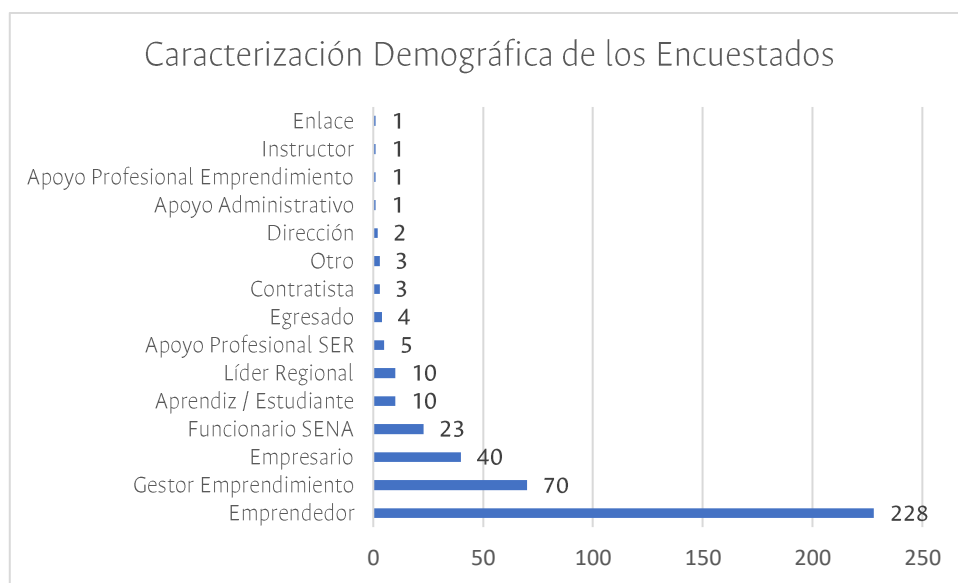
Los resultados obtenidos de las encuestas aplicadas se remitieron a la Coordinación Nacional de Emprendimiento del SENA el día 17 de marzo del año en curso mediante el oficio B.PFI-CI-1299-178-21. Las figuras 2 – porcentaje de participación por género, 3 – caracterización demográfica de los encuestados según su vinculación con el SENA y 4 – participación regional a nivel nacional, retoman la información demográfica y de participación en la encuesta:

Figura 2. Porcentaje de Participación por Género



Fuente: Elaboración propia

Figura 3. Caracterización Demográfica de los Encuestados según Relación con el SENA



Fuente: Elaboración propia

Figura 4. Participación Regional a nivel Nacional



Fuente: Elaboración propia

De la información presentada anteriormente se resalta una participación proporcionada en términos de género en las encuestas aplicadas, teniendo un 52% de participación femenina y 48% masculina. Respecto a la caracterización demográfica de los encuestados, se presenta una importante participación por parte de los emprendedores (228 respuestas equivalentes al 56,7%), seguido por los gestores de emprendimiento y empresarios con un porcentaje de participación de 17,4% y 9,9% respectivamente. Con estas cifras, se validan como grupos de interés los anteriormente mencionados, siendo emprendedores y empresarios clientes externos del Fondo Emprender y gestores de emprendimiento clientes internos, con un 84% de participación en total.

Por último, en cuanto a la distribución geográfica, se recibieron respuestas de 11 de las 33 regionales del SENA a nivel nacional, con una fuerte preponderancia de la región andina (Distrito Capital, Huila, Quindío, Santander y Tolima). Lo anterior demuestra como oportunidad de fortalecimiento la participación de las 22 regionales restantes, especialmente en las regiones Orinoquía, Amazonía y Pacífica.

Como resultado de las encuestas, las temáticas relevantes de fortalecimiento a la comunidad Fondo Emprender se encuentran en la tabla 3:

Tabla 3. Resultado Encuestas de Necesidades de Capacitación en la Comunidad Fondo Emprender

Competencias	Componente	Temáticas relevantes
Competencias Técnico	Planeación Estratégica	- Indicadores - Objetivos - Estrategias de planeación - Análisis financiero - Análisis de mercados - Herramientas de gestión
	Bases para el Emprendimiento	- Aspectos financieros y contables de la empresa - Marketing, mercadeo y ventas - Innovación - Liderazgo - Desarrollo de proyectos - Desarrollo de productos
	Finanzas	- Manejo y análisis indicadores - Estados financieros - Ventas y rentabilidad
	Normativa y Regulación	- Normatividad y regulación vigente por sector - Normatividad y regulación para el emprendimiento y emprendedor - Normatividad tributaria, ambiental, laboral, de comercio
	Vigilancia tecnológica, competitiva y de los consumidores potenciales	- Manejo de información, clientes y mercado - Herramientas y tecnologías - Análisis del consumidor y tendencias - Competitividad
Competencias Comportamental	Comunicación Efectiva	- Comunicación asertiva - Comunicación con el cliente - Lenguaje verbal y no verbal
	Liderazgo y Trabajo en Equipo	- Liderazgo - Comunicación - Gestión y delegación de responsabilidades - Estrategias
	Gestión del cambio y de las situaciones complejas	- Adaptación, resistencia, adaptabilidad - Inteligencia organizacional
	Inteligencia Emocional	- Manejo de emociones y desarrollo de habilidades
	Productividad Personal	- Manejo del tiempo - Eficiencia - Hábitos - Desarrollo de objetivos y proyectos individuales y para la organización

		- Estrategias y herramientas
Competencias Tecnológicas	Ofimática	- Excel, office, herramientas de comunicación - Programas de fortalecimiento (nivel avanzado)
	Manejo de Apps y Marketing Digital	- Manejo de redes sociales - Herramientas, tecnologías y canales digitales a nivel estratégico - Análisis de contenido, clientes, comercialización
	Gestión de Producto, manejo de materiales y maquinaria	- Análisis de Productos, procesos y materiales - Capacidad de producción, maquinaria, inventarios y recursos - Calidad - Normatividad
	Gestión de la Información	- Manejo de datos - Análisis y tratamiento de la información para la toma de decisiones - Herramientas de gestión - Seguridad

Fuente: Elaboración propia

Con esta segunda fase de validación, se concretan la identificación de necesidades de fortalecimiento por medio de capacitación a la comunidad Fondo Emprender en cada una de las competencias, componentes y temáticas respectivas.

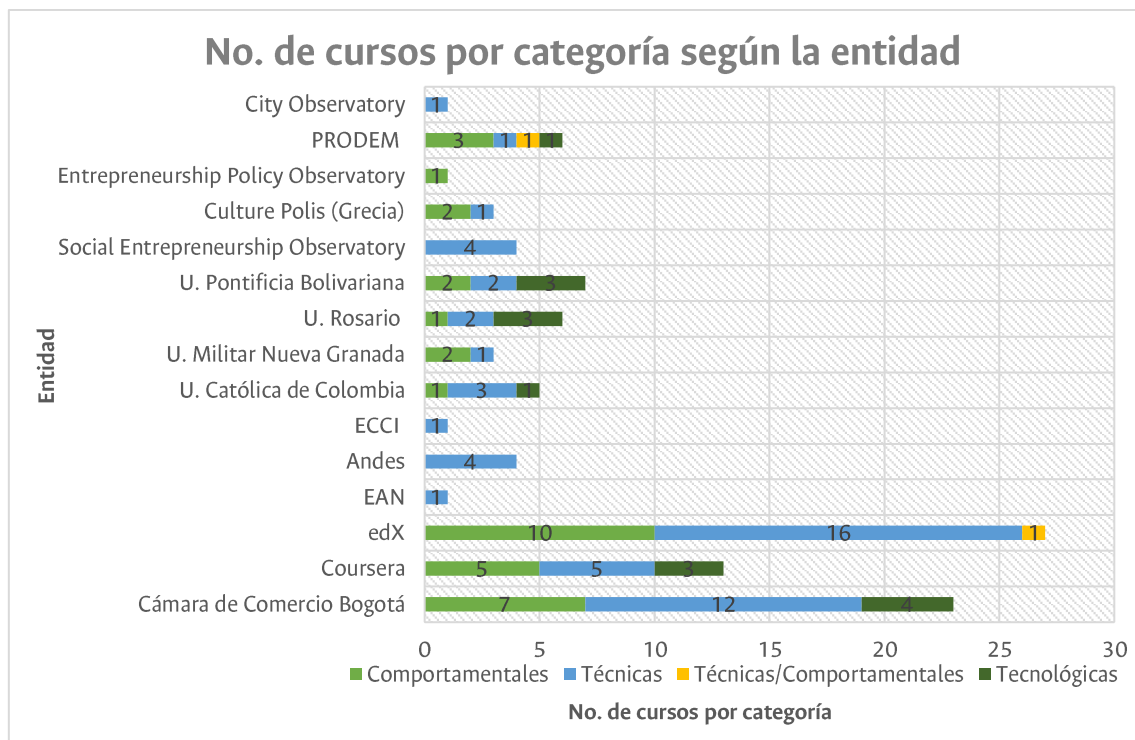
2.3. Análisis Comparativo Estratégico – Benchmarking

Como tercera fase de formulación, se realizó un análisis de benchmarking o análisis comparativo estratégico con el fin de identificar tendencias de capacitación en el ecosistema. En él, se analizaron un total de 15 entidades y más de 100 programas de capacitación y fortalecimiento dirigidos al fortalecimiento del emprendimiento.

Entre las entidades a resaltar se presentan entidades de fomento al emprendimiento como *Global Entrepreneurship Monitor*, *World Bank entrepreneurship Survey*, Observatorio Nacional Emprendedor de México, *George Mason University*, *Fairfax Campus* y la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB); plataformas digitales como EDX, Coursera y bogota.gov.co; e instituciones de educación superior IES que son referente a nivel nacional en materia de emprendimiento y empresariedad. De los aspectos analizados, por cada uno de los programas de fortalecimiento se identificaron Syllabus o Contenido, modalidades, y cómo se relacionan con las áreas de fortalecimiento según las necesidades identificadas en el Fondo Emprender.

La figura 5 presenta el número de cursos o procesos de fortalecimiento ofertados por cada una de las entidades analizadas en las fases 1 y 2. De las 15 entidades analizadas, se identifica una tendencia a la oferta de cursos que fortalecen las competencias comportamentales y técnicas. Como entidades líderes en procesos de certificación la plataforma edX y la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB), especialmente de libre acceso a la comunidad.

Figura 5. Número de Cursos Ofertados por Categoría según Entidad



Como resultado del análisis descrito anteriormente, la Universidad Nacional presenta como oferta de valor agregado el Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva. Este proceso de certificación por ciclos desarrolla una ruta integral de aprendizaje por medio de tres (3) módulos en los cuales se propone fortalecer la idea de negocio (módulo 1), desarrollar las habilidades del emprendedor (módulo 2) y agregar valor a la unidad productiva (módulo 3).

Cada uno de los módulos cuenta con una duración de 40 horas y retoma las necesidades de capacitación identificadas para la comunidad SENA- Fondo Emprender. Se propone el desarrollo de un módulo por semestre, finalizando el proceso de certificación en el segundo semestre del año 2022. La figura 2 muestra la ruta de aprendizaje y temáticas a desarrollar en cada uno de los módulos del diplomado, en próximos capítulos se presentará en detalle la estructura y metodología de cada uno.

Figura 6. Ruta de Aprendizaje y Módulos del Diplomado den Emprendimiento e Inteligencia Competitiva



Fuente: Elaboración propia

3. PROPUESTA DE VALOR AGREGADO

Con el fin de fortalecer los procesos de aprendizaje colaborativo, este diplomado se constituye a partir de la metodología abierta de conocimiento, siendo las comunidades que aplican dicha metodología aquellas en donde se establecen intercambios capaces de generar transformaciones institucionales permitiendo una mejor comprensión entre sus miembros. Son comunidades de ideas, con objetivos bien definidos que hacen el esfuerzo por compartir lo producido, promoverlo, valorarlo, donde se establecen espacios para aprender a deliberar; estas comunidades pueden establecerse o conformarse de forma presencial y/o virtual (Vega, 2004, en Martínez et al., 2007, p.58).

Desde el enfoque de la gestión del conocimiento, estas comunidades han sido relacionadas, con las comunidades de aprendizaje o las comunidades de práctica donde, como menciona Pirela, el elemento articulador es la comunicación como apoyo teórico al proceso, el cual permite el proceso de interacción en el que subyace la dimensión social de conocimiento (Pirela, 2004, p. 47).

Teniendo en cuenta lo anterior, el desarrollo del Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva propone un proceso de aprendizaje transversal que permita fortalecer a los participantes del mismo y adelantar procesos de transferencia de conocimiento en las diferentes regionales del país. En la tabla 4 se presenta la ficha técnica (UNAL, 2021) del Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva.

Tabla 4. Ficha Técnica Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva

Ficha Técnica – Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva	
Nombre	Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva
Necesidades a las que responde	Desarrollar habilidades técnicas, comportamentales y tecnológicas para el posicionamiento de emprendimientos del Fondo Emprender y el análisis de tendencias del ecosistema de emprendimiento.
Grupo objetivo	- Clientes internos del Fondo Emprender: SENA, centros de desarrollo empresarial – unidades de emprendimiento - Usuarios externos: futuros emprendedores
Estructuración y Metodología	Objetivo General Fortalecer las habilidades y capacidades de los participantes para la gestión en el emprendimiento y la innovación a nivel estratégico en la organización, haciendo uso de herramientas digitales, financieras y de marketing que fomenten la generación de valor, una adecuada administración de los recursos y un sistema de calidad efectivo en el modelo de negocio (Consejo de Facultad de Ingeniería, 2021).
	Contenidos - Módulo 1 – Inteligencia de mercados para el fortalecimiento de emprendimientos: Vigilancia tecnológica, competitiva y de los consumidores potenciales - Módulo 2 – Habilidades y factores de éxito del emprendimiento: Negociación, gestión del cambio y de las situaciones complejas

	- Módulo 3 – Emprendimiento innovador y ventaja competitiva: Apps y marketing digital, gestión de producto. Modalidad (Consejo de Facultad de Ingeniería, 2021): Tomando como referencia lo estipulado por el Consejo de la Facultad de Ingeniería, el diplomado constará de tiene 120 horas en modalidad sincrónica, repartidas en 3 módulos de 40 horas cada uno. Los módulos se ofrecerán y certificarán de manera independiente y se otorgará la certificación de diplomado a quienes completen los 3 módulos propuestos. Se implementará la metodología de comunidad abierta de conocimiento, clases teórico-prácticas y sesiones de trabajo autónomo asistido por especialistas para el desarrollo del documento final de cada módulo. Los módulos serán desarrollados de acuerdo con el contenido programático avalado por el Consejo de la Facultad de ingeniería el pasado 27 de mayo y por la Coordinación Nacional de Emprendimiento el 2 de julio. Estructuración logística (Consejo de Facultad de Ingeniería, 2021): Las sesiones serán presentadas por expertos multidisciplinarios que trabajan con talleres de entrenamiento y clases magistrales, donde cada participante aplica los conceptos abordados a su plan de negocio, armonizando los conceptos teóricos con ejercicios prácticos. El SENA, así como los participantes del diplomado tendrán acceso al material presentado en las sesiones, estructura curricular y ficha técnica de cada módulo, así como lecturas de referencia y bibliografía recomendada. Tendrá una duración de ciento veinte (120) horas certificadas por la Unidad de Educación Continuada y Permanente (UECP) de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Colombia, tres (3) módulos de 40 horas cada uno. Se presentará un total de 10 clases teórico-prácticas, cada una de tres (3) horas y dos (2) sesiones de trabajo autónomo asistido de cinco (5) horas cada una para implementar los conocimientos adquiridos.
--	---

Fuente: Elaboración propia

Es de esta forma que el equipo de la Universidad Nacional presenta a la comunidad SENA- Fondo Emprender esta propuesta para el valor agregado de capacitaciones certificadas, propuesta que nace como resultado de la aplicación de metodologías de gestión del conocimiento, análisis situacional y de contexto y necesidades identificadas en la comunidad Fondo Emprender. Con el desarrollo e implementación de cada uno de los módulos, se propende fortalecer la comunidad de emprendimiento Fondo Emprender, así como el tejido empresarial nacional

3.1. Módulo 1 - Inteligencia de mercados para el fortalecimiento de emprendimientos

Según el cronograma avalado por la Coordinación Nacional de Emprendimiento el pasado 20 de agosto del 2021, se dio inicio al primer módulo del diplomado el lunes 6 de septiembre en la franja horaria de 7:00 a 10:00 am. Este primer módulo cuenta con expertos de diversas áreas y que tendrá como fecha de finalización el 13 de diciembre de 2021. A continuación, se presenta la información relacionada a este módulo:

Información general

1. Nombre: Inteligencia de mercados para el fortalecimiento de emprendimientos

2. Necesidades a las que responde: Apropiar conceptos de inteligencia competitiva para identificar oportunidades regionales y desarrollar y profundizar en herramientas
3. Grupo objetivo: Clientes internos del Fondo Emprender: SENA, centros de desarrollo empresarial – unidades de emprendimiento
4. Alcance: Conocer las bases conceptuales de la inteligencia competitiva, enfoque estratégico y análisis de tendencias para el fortalecimiento de emprendimientos, especialmente el emprendimiento regional.

Objetivo General

Suministrar a los participantes del diplomado herramientas y conocimientos que permitan desarrollar habilidades y estrategias para el análisis de contexto y fortalecimiento del emprendimiento y empresarialidad en Colombia.

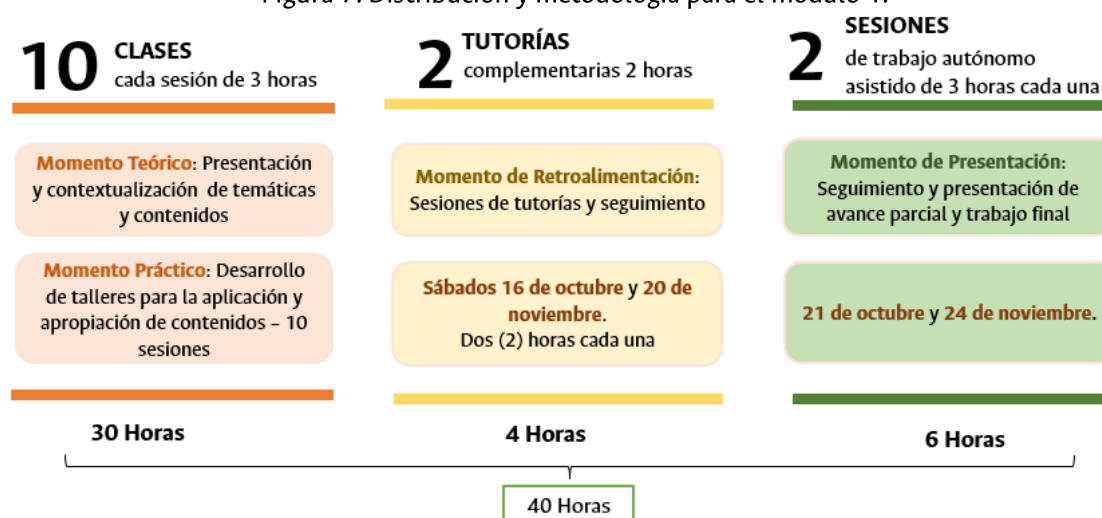
Objetivos Específicos

- Fomentar la identificación de oportunidades de ventaja competitiva en la región y el territorio
- Fortalecer las ideas de negocio, por medio de metodologías de vigilancia tecnológica, competitiva y análisis de los consumidores potenciales
- Promover el desarrollo empresarial desde el territorio.

Contenido

Para este primer módulo, se propone un total de 10 clases teóricas-prácticas, 2 tutorías complementarias y 2 sesiones de trabajo autónomo asistido. La figura 7 ejemplifica la distribución, metodología y número de horas propuestas para cada fase. Por su parte, la tabla 5 desglosa los temas y contenidos a desarrollar en cada una de las sesiones así como la fecha en la que se llevará a cabo cada sesión.

Figura 7. Distribución y metodología para el módulo 1.



Fuente: Elaboración propia

La metodología de trabajo y seguimiento de actividades implementará el enfoque *learn by going*. Se contará con una distribución de 10 grupos de 3 integrantes cada uno y 1 grupo de 4. El equipo docente propondrá situaciones hipotéticas evidenciadas en el proceso de acompañamiento a los

planes de negocio del Fondo Emprender con el fin de aplicar los conocimientos adquiridos y fortalecer un proceso productivo.

Tabla 5. Componentes y Temáticas – módulo 1

Componente	Mes	Sesiones	Temas	Pregunta Orientadora	Contenido
1	6 septiembre	1	Inteligencia en Emprendimiento	¿Qué es inteligencia e inteligencia en emprendimiento?	- Introducción del Diplomado - Conversatorio - Emprendimiento, evolución y ecosistema de emprendimiento nacional - Inteligencia competitiva
	13 septiembre	2	Competitividad como Factor Diferenciador	¿Cuáles son los factores diferenciadores para mayor competitividad?	- Tipos de inteligencia - Inteligencia competitiva en emprendimiento nivel (nivel micro, meso y macro) - Desarrollo de estrategias como competitividad en el emprendimiento
2	20 septiembre	3	Búsquedas y procesamiento de información no estructurada y estructurada: Bases de acceso libre	¿Cómo se puede acceder a información para generar valor al negocio?	- Búsqueda y análisis de tendencias - Métricas y análisis de datos (metrías – bibliometría, cienciometría, patentometría)
	27 septiembre	4	Buenas prácticas, redes de colaboración (proveedores, clientes), interfases gráficas, metabuscadores.	¿Cómo se aplicar la información existente al fortalecimiento del negocio?	- Etapas de la búsqueda de información - Búsqueda de información - Metodologías, software, casos y ejemplos
3	4 octubre	5	Emprendimiento regional: Inteligencia de mercados: local, nacional e internacional	¿Qué es el emprendimiento regional?	- Economía regional - Territorio como proyecto de cultura, desarrollo y sostenibilidad - Análisis de casos exitosos local, nacional e internacional - Inteligencia de mercados desde el territorio

					- Ventaja competitiva del territorio, marketing digital y denominación de origen
	11 octubre	6	Contexto e Impacto de emprendimientos en Territorio: POT, crecimiento económico y agendas de competitividad	¿Cómo las regiones y territorios potencializan el emprendimiento?	- Qué es territorio, localidad y percepciones del territorio - Institucionalización del territorio - Planes de Ordenamiento territorial (POT) - Desarrollo del plan de acción
4	25 octubre	Trabajo Autónomo	TA: Sesión de trabajo Autónomo Asistido	No aplica	Sesión de trabajo autónomo asistido para orientación del proyecto final del módulo
	8 noviembre	7	Casos de éxito Fondo Emprender y análisis de buenas prácticas	¿Cómo fortalece el Fondo Emprender al ecosistema de emprendimiento?	Panel de emprendedores beneficiarios del Fondo Emprender, análisis de buenas prácticas y oportunidades de mejora. Fondo Emprender y pertinencia en el territorio nacional.
5	22 noviembre	8	Servicios de Inteligencia Artificial, 4RI, Big Data en inteligencia de mercados	¿Por qué utilizar nuevas tecnologías en el desarrollo del negocio?	- Introducción a nuevas tecnologías - Cuarta Revolución industrial, big data, machine learning
	29 noviembre	9		¿Cómo las nuevas tecnologías agregan valor al negocio?	- Oportunidades digitales para los negocios (Nuevas tecnologías para el desarrollo de negocios) - Fortalecimiento y alfabetización tecnológica a las Mypes – BID, CEPAL
6	6 diciembre	10	Responsabilidad Social corporativa, Normatividad y Regulación	¿Cómo la responsabilidad social posiciona el emprendimiento?	- Introducción a la responsabilidad social corporativa - Normatividad - Análisis de casos exitosos

					- Responsabilidad social como generador de valor en el emprendimiento (Emprendimiento incluyente)
	13 diciembre	Trabajo Autónomo	Presentación final	No Aplica	- Presentación del proyecto final del módulo - Cierre del diplomado

Fuente: Elaboración propia

La tabla 6 muestra la información sobre la estructura logística y los requisitos para la obtención de certificados para el módulo 1 del Diplomado en Emprendimiento e Inteligencia Competitiva.

Tabla 6. Información módulo 1: Estructura logística y requisitos

Modalidad: Sincrónica. Lunes de 7:00 AM- 10:00 AM
Estructuración logística: - Se tendrá un enlace único para las videoconferencias, el cual es único e intransferible - La asistencia se tomará de forma virtual, con el reporte generado por Google Meet cuatro (4) veces durante toda la sesión y en la cual cada participante debe aparecer como mínimo en 2 de los 4 reportes generados. - En caso de inasistencia, el participante deberá entregar al monitor en físico o por correo electrónico la solicitud, adjuntando copia del respectivo soporte que justifique las razones de la inasistencia. - Las sesiones se desarrollarán en dos (2) momentos, un primer momento teórico el cual será direccionado por expertos invitados y una fase de taller, en donde se aplicarán los conocimientos adquiridos. - Como medio de comunicación alternativo, se ha dispuesto un grupo de WhatsApp para los participantes del curso - Se cargará el material complementario y material bibliográfico en la carpeta de drive compartida con los participantes para tal fin
Requisitos para la Obtención de la Certificación: La Universidad Nacional de Colombia expedirá el certificado de participación a quienes asistan al 80% de las sesiones programadas, esto es 32 horas por cada módulo. La calificación mínima de aprobación será de 3.0 sobre 5.0. Los certificados se generarán a quienes hayan cumplido con el mínimo requerido de asistencia y presentación de documentos desarrollados en el diplomado.

Fuente: Elaboración propia

El proceso de evaluación será transversal en el desarrollo del diplomado. Cada sesión se implementarán talleres prácticos que permitan poner en función el conocimiento adquirido en la charla magistral. Los mencionados serán un conjunto de actividades que fortalecerán el proyecto final de cada módulo, siendo este presentado en la última sesión de cada módulo y evaluado por los docentes. En la tabla 7 se encuentra la información de cada una de las sesiones y contenidos del módulo 1.

Tabla 7. Sesiones y temas – módulo 1

Sesión	Tema	Taller
1	Inteligencia en Emprendimiento	Identificación del ecosistema de su emprendimiento
2	Competitividad como Factor Diferenciador	Desarrollo de estrategias de ventaja competitiva y fortalecimiento a la principal actividad (o actividad diferenciadora) de su emprendedor
3	Búsquedas y procesamiento de información no estructurada y estructurada: Bases de acceso libre	Identifique tendencias en la industria de su emprendimiento
4	Buenas prácticas, redes de colaboración (proveedores, clientes), interfases gráficas, metabuscadores.	Desarrollo de redes de colaboración con stakeholders
5	Emprendimiento regional: Inteligencia de mercados en territorios. Macro:	Análisis de casos de éxito internacionales – aplicación de buenas prácticas

	Análisis Internacional y hábitos de consumo. Meso: América Latina y el Caribe.	
6	Micro: Territorio Nacional, POT, crecimiento económico y agendas de competitividad	Identificación de ventajas competitivas desde su territorio y plan de acción
TA	Sesión de trabajo Autónomo Asistido	Sesión de acompañamiento a los asistentes y emprendedores
7	Casos de éxito Fondo Emprender y análisis de buenas prácticas	Comparación y aplicación de buenas prácticas identificadas por emprendedores Fondo Emprender
8 Y 9	Servicios de Inteligencia Artificial, 4RI, Big Data en inteligencia de mercados	Identifique oportunidades de digitalización y fortalecimiento a su emprendimiento
10	Responsabilidad Social corporativa, Normatividad y Regulación	Plan de implementación de responsabilidad social – generación de valor a la empresa
TA	Presentación final	Presentación del proyecto final: mejoras implementadas y resultados

Fuente: Elaboración propia

Con el objetivo de presentar un diplomado integral que dé respuesta a las tendencias del ecosistema y del mercado, se presenta a continuación la lista de expertos invitados a cada una de las sesiones y una breve descripción de su trayectoria laboral y académica en la tabla 8.

Tabla 8. Expertos invitados – módulo 1

Experto	Sesión	Especificaciones
Oscar Fernando Castellanos Domínguez	1	Profesor Titular de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Colombia, director del Grupo de Investigación en Gestión, Productividad y Competitividad - BioGestión, Investigador Senior de Colciencias, Miembro de Comité Editorial de la Revista Colombiana de Biotecnología, Gerente contrato SENA – UN para la operación del Fondo Emprender 2020. Investigador de la Universidad Estatal de Moscú, Investigador de Joint Venture de BioChemMack en la Federación de Rusia; Investigador invitado de la Universidad de Leipzig - Alemania, Profesor Invitado en: la Universidad Federal de Rio de Janeiro y la Universidad de Sao Pablo, Brasil. Autor y coautor de más de 200 artículos y ponencias para publicaciones nacionales e internacionales y de más de 20 libros. Fundador y Director de la Revista Colombiana de Biotecnología, Director de la revista Ingeniería e Investigación.
Daniel Santiago Vásquez Gutiérrez	1	Director de Investigaciones Económicas en Andigraf. Economista de la Universidad del Rosario con maestría en Economía Aplicada con énfasis en análisis y evaluación de políticas públicas, programas y proyectos de inversión de la Universidad de los Andes. Con experiencia en análisis económico, desarrollo empresarial y comercio internacional.
Jairo Valencia	1	Gerente LitoPrint S.A Ing. Industrial / U América, Esp. Gestión de Calidad Productividad TEC Monterrey, MBA Externado Col. Gerente LitoPrint, Gerente Operaciones MM Packaging. 30 años de recorrido industria gráfica y empaques
Martha Madrid Malo	1	Economista, con maestría en Desarrollo de la Universidad Católica de Lovaina (Bélgica). Experiencia en temas como: gestión y evaluación de proyectos; planeación estratégica; métodos de investigación social.
Helena García	2	Economista del Instituto Tecnológico Autónomo de México y MPA/ID Harvard University. Consultora privada con experiencia como jefe Nacional de Proyectos de Recuperación Económica del PNUD-USAID, Vicepresidencia General del Consejo Privado de Competitividad y exdirectora en proyectos de investigación de Fedesarrollo
Katia Méndez Naranjo	3 y 4	9 años de experiencia en inteligencia estratégica, vigilancia tecnológica, prospectiva y análisis de mercados aplicada a agricultura, alimentos, cosmética, ingredientes naturales, farma, salud y biotecnología. He realizado más de 60 estudios de vigilancia tecnológica e inteligencia competitiva en temas relacionados con Bioeconomía y crecimiento verde. Tengo experiencia en análisis de oportunidad y validación precomercial de negocios de alto impacto. Adicionalmente, he trabajado en investigación en las áreas de prospectiva, vigilancia tecnológica, gestión de I+D y gestión de proyectos de Innovación. He sido consultora de inteligencia competitiva para entidades internacionales y he impartido conferencias nacionales e internacionales sobre innovación en sectores relacionados con el tema bio. Actualmente, coordinadora de inteligencia

		estratégica de la Corporación BIOINTROPIC, la primera aceleradora y Centro de innovación de biotecnología en Colombia. Pueden contactarme al correo: kmendez@biointropic.com
Mary Luz Escobar Rivera	5 y 6	Cofundadora de Propulsor, una compañía que se enfoca en hacer que las Mipymes y emprendedores de Latinoamérica encuentren su propia forma de alcanzar el éxito, a través de herramientas digitales de fortalecimiento emprendedor y empresarial. Quince (15) años de experiencia en temas de reactivación económica, emprendimiento, innovación, competitividad y desarrollo productivo y regional en organizaciones públicas como iNNpulsa Colombia, Colciencias y Presidencia de la República, en donde ha desempeñado cargos de Asesora y Directora de Emprendimiento e Innovación, entre otros; también ha estado vinculada a organizaciones de cooperación internacional como MSI (Estados Unidos), ACIDI-VOCA (Colombia) y Swisscontact (Suiza) y organizaciones gremiales y empresariales como Confecámaras, Consejo Privado de Competitividad, Propaís y algunas Cámaras de Comercio regionales en donde ha sido Consultora. Administradora Pública de la Escuela Superior de Administración Pública, Especialista en Gestión Regional del Desarrollo y Magíster en Estudios Interdisciplinarios para el Desarrollo de la Universidad de Los Andes.
Jorge Camargo	8 y 9	Investigador Senior de acuerdo con la más reciente categorización de investigadores realizada por COLCIENCIAS en 2019. 14 años de experiencia docente en diferentes instituciones de educación superior. 5 años de experiencia académica/administrativa como Decano Nacional de la Facultad de Ingeniería de Sistemas en la Universidad Antonio Nariño. 10 años de experiencia como consultor en temas de Machine Learning y Analítica de Datos para varias entidades: Contraloría General de la República, Agencia Nacional de Defensa Jurídica de Estado, DANE, Secretaría de Gobierno, Superintendencia de Salud, entre otras. Consultor para el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) en proyectos que el BID financia en entidades del estado Colombiano. 18 años de experiencia en construcción de sistemas de información. Arquitecto de Software con las siguientes certificaciones internacionales: Sun Certified Java Programmer y Oracle 9iAS Administrator. Revisor de artículos científicos en varias revistas nacionales e internacionales y en eventos de carácter científico. Miembro del comité de redacción de la revista SISTEMAS de la Asociación Colombiana de Ingenieros de Sistemas.
Angela Escobar	10	Politóloga con énfasis en Relaciones Internacionales de la Pontificia Universidad Javeriana de Bogotá, y Magíster en Derechos Humanos y Democratización de la Universidad Externado de Colombia. Con ocho años de experiencia profesional, ha asesorado a la Agencia Alemana para la Cooperación Internacional (GIZ) en asuntos de justicia transicional. Fue investigadora en Empresas y Derechos Humanos del Centro Regional de Empresas y Emprendimientos Responsables y de la Fundación Ideas para la Paz, donde también fue parte de la Secretaría Técnica de Guías Colombia en Empresas y Derechos Humanos. Se

		desempeñó como Líder de la estrategia de Derechos Humanos de Telefónica Movistar Colombia y recientemente, de la mano con Pacto Global Red Colombia.
--	--	--

Fuente: Elaboración propia

Se resalta que toda la información y material de soporte compartido durante el desarrollo del diplomado podrá ser utilizado por los asistentes reconociendo respectivas autorías en todos los documentos.

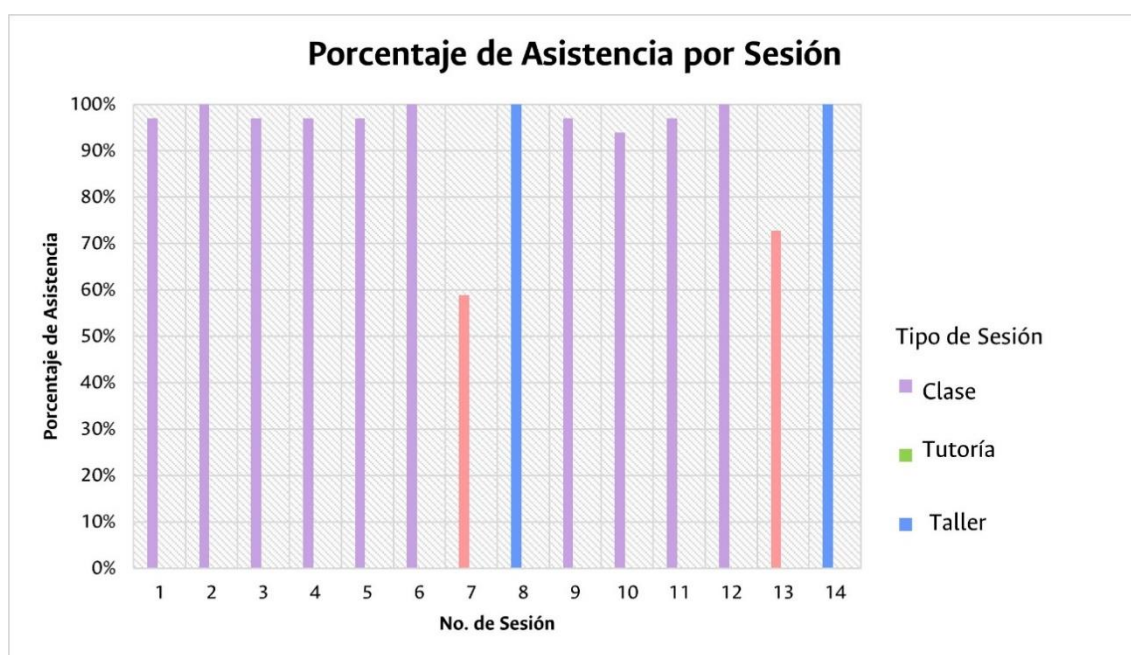
Resultados del módulo 1

De acuerdo con lo propuesto para el desarrollo del módulo I, se llevaron a cabo 10 clases teórico-prácticas, 2 tutorías complementarias y 2 talleres de retroalimentación en los cuales se realizó una primera entrega del proyecto y posteriormente, la presentación del proyecto final. Para un total de 14 sesiones.

Asistencia

El diplomado inició con 34 participantes inscritos, con un porcentaje promedio total de asistencia del 93%, es decir, que en promedio asistieron a 13 de las 14 sesiones. La gráfica 8 muestra el porcentaje de asistencia de los participantes por cada sesión:

Gráfica 8. Asistencia del módulo 1



Fuente: Elaboración propia

Se resalta, a partir de la sesión No. 7 el retiro voluntario del proceso de certificación, comunicado por el señor Omar Rolando Ávila Torres (Anexo 2) relacionado con motivos de salud y de agenda. Lo anterior, concluye el cierre del módulo I con 33 participantes activos en el diplomado. En adición, se anexa el soporte de inasistencia a la sesión No. 4 de la participante María Dimelza Rodríguez Martínez (Anexo 2), que por motivos de carácter médico no participó en la sesión.

Por último, se adjunta el enlace donde se encuentra el seguimiento de las asistencias:

https://drive.google.com/drive/folders/1Fca_HpPghwwwggLMagaWp8dokHU7Siy0?usp=sharing

Seguimiento y Aprobación

Durante el desarrollo de las sesiones 2,3,4,5,6,9 y 12 se realizaron talleres prácticos con su respectiva entrega para su evaluación. En total, se elaboraron siete talleres y dos entregas del proyecto final, para esto se conformaron 11 grupos de trabajo. El seguimiento de las entregas de cada grupo se puede observar en la tabla 9:

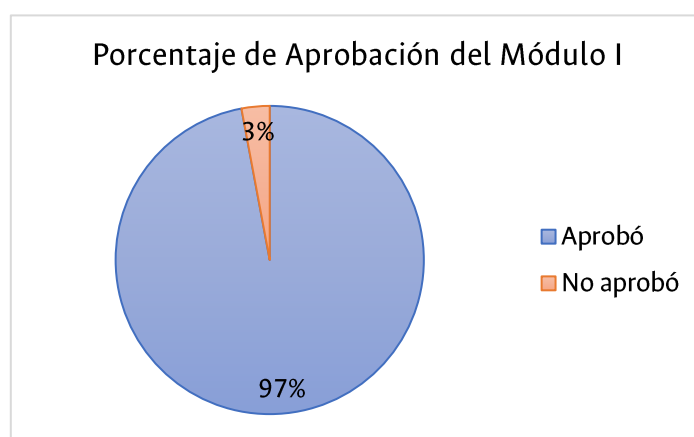
Tabla 9. Talleres módulo 1

Entregables									
Grupos	Talleres por Sesión							Preentrega	Entrega Final
	No. 2	No. 3	No. 4	No. 5	No. 6	No. 9	No. 12		
1	✓	✓						✓	✓
2		✓						✓	✓
3		✓						✓	✓
4	✓	✓	✓		✓			✓	✓
5	✓	✓	✓		✓	✓	✓	✓	✓
6	✓	✓					✓	✓	✓
7	✓	✓	✓					✓	✓
8	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓	✓
9	✓	✓	✓	✓	✓			✓	✓
10							✓	✓	✓
11	✓	✓		✓		✓	✓	✓	✓

Fuente: Elaboración propia

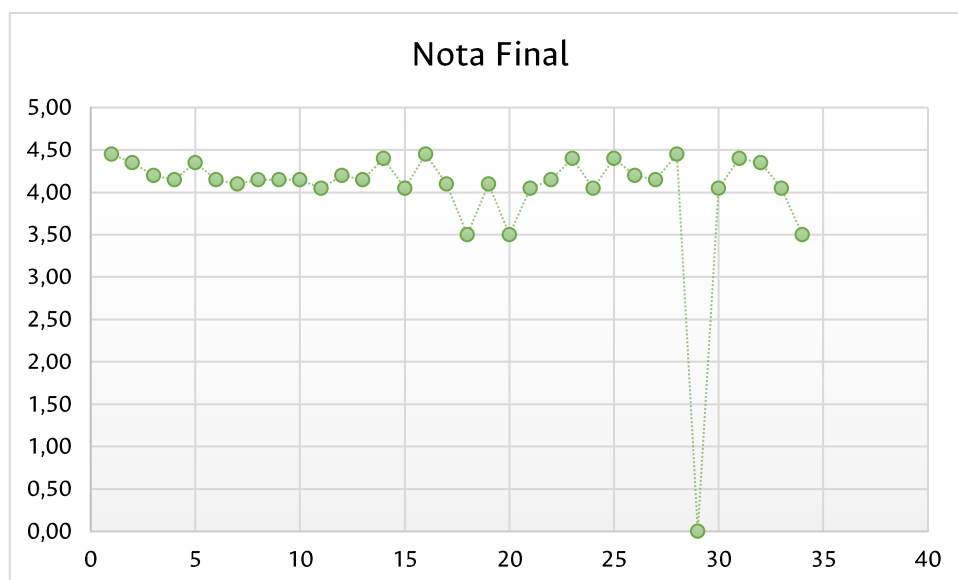
Los 33 participantes activos aprobaron satisfactoriamente el Módulo I, se adjunta una lista de los participantes que aprobaron el módulo con el respectivo consolidado de notas (Anexo 4). A continuación, se muestra la gráfica del porcentaje total de participantes inscritos que aprobaron y certificaron el primer módulo del diplomado y la gráfica del promedio de notas finales de los participantes, donde se obtuvo un promedio grupal de 4.0 sobre 5.

Gráfica 9. Resultados módulo 1



Fuente: Elaboración propia

Gráfica 10. Resultados módulo 1



Fuente: Elaboración propia

Evaluación del Módulo I

Se realizó una encuesta para evaluar la calidad de las sesiones durante el módulo y recibir una retroalimentación por parte de los participantes. A continuación, se presentarán los resultados en forma gráfica de cada una de las preguntas contenidas en el formato de la encuesta de acuerdo con el porcentaje que se obtuvo de cada respuesta.

La encuesta fue contestada por:

Número de Asistentes Encuestados: 26

Número total de Inscritos en la actividad: 34

Fecha de realización de las encuestas: 03/12/2021 al 15/12/2021

A cada aspecto relacionado con el evento se le asignó uno de los siguientes criterios:

Excelente	Bueno	Regular	Malo	Deficiente	Ns/Nr
4.6 - 5.0	4.0 - 4.5	3.6 - 3.9	2.0 - 3.5	0 - 1.9	

Obteniendo las siguientes calificaciones:

Calificación conferencista 1	Fabián Humberto Gómez Nivia	Excelente	4.9
Calificación conferencista 2	Oscar Fernando Castellanos Domínguez	Excelente	4.9
Calificación monitor 1	Kishvari Osorio Delgado	Excelente	4.9
Calificación Logística		Excelente	4.9
CALIFICACIÓN TOTAL DEL EVENTO			4.89

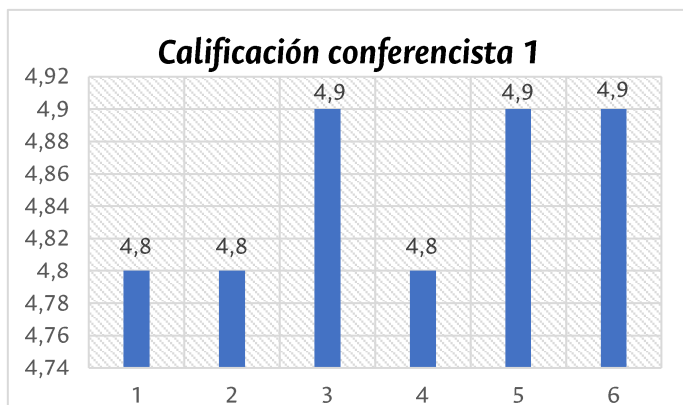
A continuación, se presentarán los resultados obtenidos en forma de calificación y gráfica de barras a cada una de las respuestas dadas por los asistentes en la encuesta; y luego se presentarán en forma gráfica de torta los resultados de las preguntas agrupadas.

Al final se mostrará un resumen general del desarrollo del evento.

1. Aspectos Relativos Al (A Los) Conferencista(S)

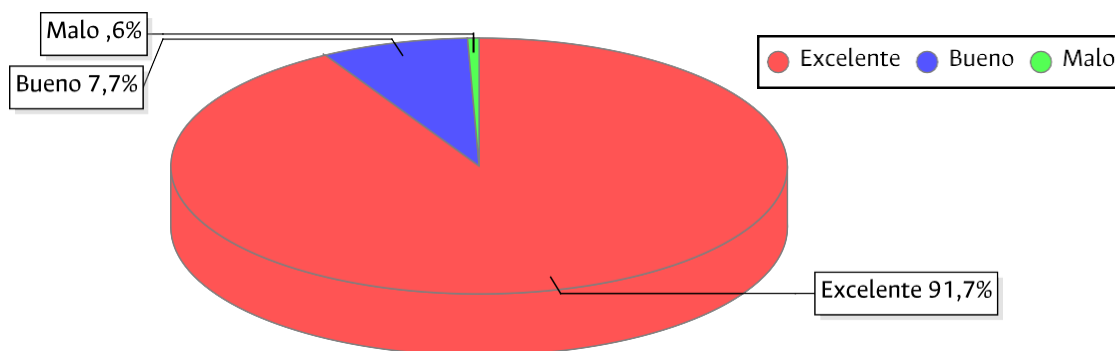
Conferencista No. 1 FABIÁN HUMBERTO GÓMEZ NIVIA

1. Cumplimiento de los objetivos y desarrollo del contenido	Excelente	4.9
2. Actualización en el área	Excelente	4.9
3. Capacidad para comunicar ideas	Excelente	4.9
4. Pertinencia de la metodología empleada	Excelente	4.8
5. Cumplimiento de los horarios previstos en el cronograma	Excelente	5
6. Conocimiento y dominio de los temas	Excelente	5



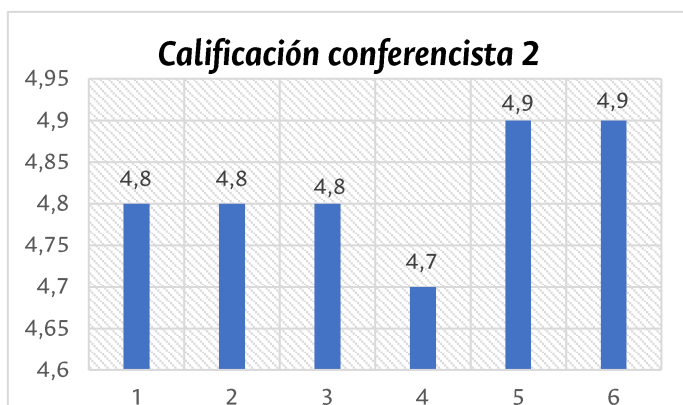
1. Cumplimiento de los objetivos y desarrollo del contenido.
2. Actualización en el área.
3. Capacidad para comunicar ideas.
4. Pertinencia de la metodología empleada.
5. Cumplimiento de los horarios previstos en el cronograma.
6. Conocimiento y dominio de los temas.

Aspectos relacionados con el Conferencista 1

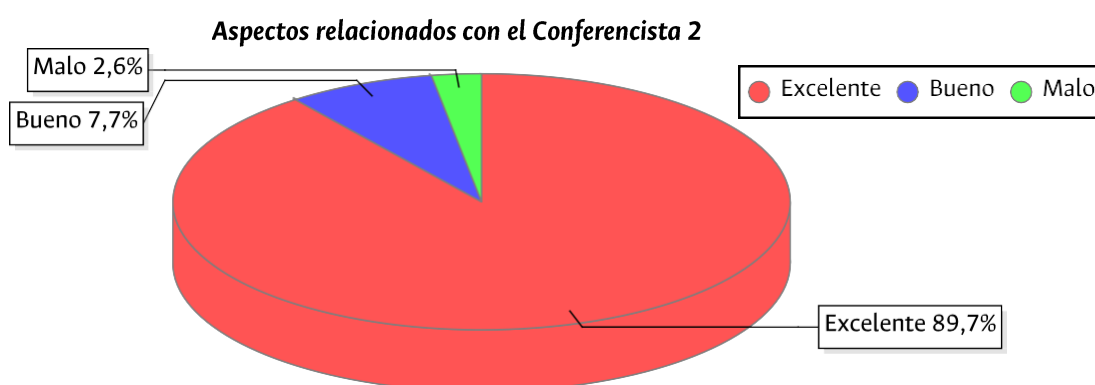


Conferencista No. 2 OSCAR FERNANDO CASTELLANOS DOMINGUEZ

1. Cumplimiento de los objetivos y desarrollo del contenido	Excelente	4.8
2. Actualización en el área	Excelente	4.8
3. Capacidad para comunicar ideas	Excelente	4.8
4. Pertinencia de la metodología empleada	Excelente	4.8
5. Cumplimiento de los horarios previstos en el cronograma	Excelente	5
6. Conocimiento y dominio de los temas	Excelente	4.9



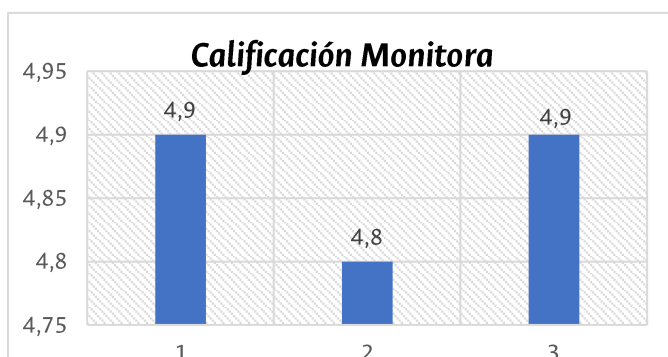
1. Cumplimiento de los objetivos y desarrollo del contenido.
2. Actualización en el área.
3. Capacidad para comunicar ideas.
4. Pertinencia de la metodología empleada.
5. Cumplimiento de los horarios previstos en el cronograma.
6. Conocimiento y dominio de los temas.



2. Aspectos Relativos Con La Monitora

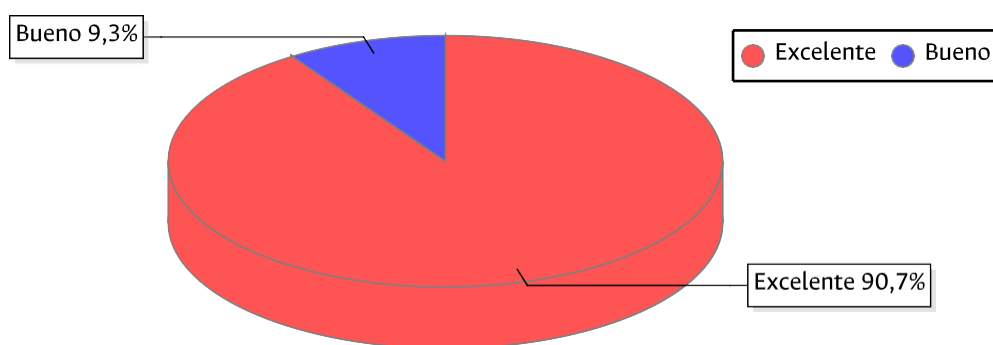
Monitora KISHVARI OSORIO DELGADO

1. Apoyo al conferencista y asistentes en las actividades previstas	Excelente	4.9
2. Participación en cada una de las sesiones	Excelente	4.9
3. Apoyo oportuno antes y durante el curso	Excelente	4.9



1. Apoyo al conferencista y asistentes en las actividades previstas.
2. Participación en cada una de las sesiones.
3. Apoyo oportuno antes y durante el curso.

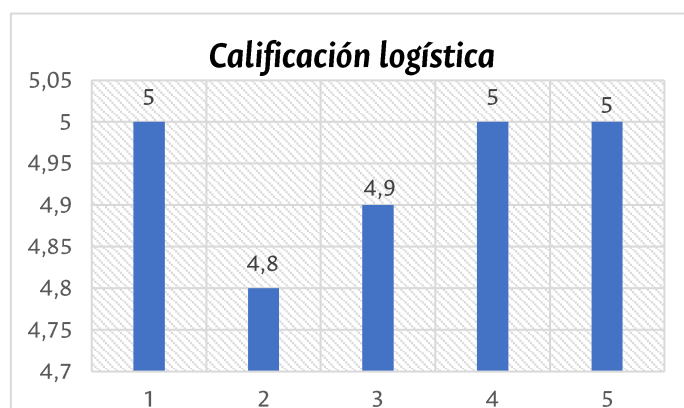
Aspectos relacionados con la monitora



3. Aspectos Relativos Con La Logística

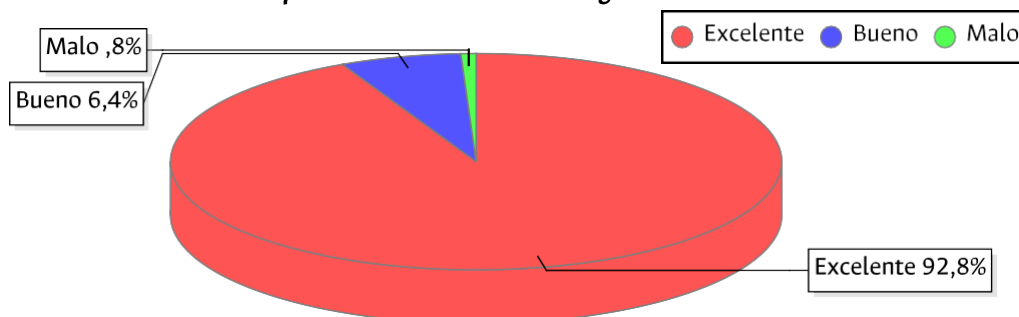
LOGÍSTICA

1. Disponibilidad del aula virtual	Excelente	5
2. Contacto con el docente	Excelente	4.8
3. Pertinencia del material dispuesto en la plataforma	Excelente	4.9
4. Manejo de herramientas digitales	Excelente	5
5. Atención en el proceso de inscripción	Excelente	5



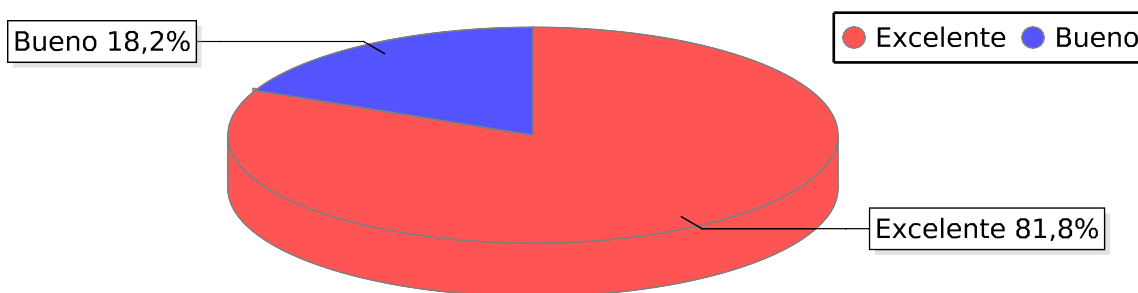
1. Disponibilidad del aula virtual
2. Contacto con el docente
3. Pertinencia del material dispuesto en la plataforma
4. Manejo de herramientas digitales
5. Atención en el proceso de inscripción

Aspectos relacionados con la logística



4. Aspectos Generales

Evaluación General del Módulo I



5. Preguntas Abiertas

A continuación, se presentan algunos aspectos generales de las preguntas abiertas realizadas en la encuesta del evento.

5.1 ¿Qué temas considera necesarios profundizar en este evento académico?

- Transformación Digital
- Inteligencia artificial y aplicaciones
- Metodologías para emprender e innovar y laboratorios de emprendimiento.
- Hackáthones, Innovation Challenges (temas de innovación)
- Procesos formativos en cómo ser mentores.
- Nuevas oportunidades de mercado (mercados digitales) y el análisis competitivo en la formulación y evaluación de proyectos en MiPymes.
- 4RI y exploración de la Big Data con ejemplos reales
- Metodología de exploración de bases de datos.
- Cuarta revolución
- Motores de búsqueda los temas abordados con la metodología de formulación del fondo emprender, específicamente dónde implementar lo aprendido.
- Manejo de redes y análisis de métricas en los canales digitales
- Competitividad y riesgos
- Fintech
- Acceso a fuentes de financiación.

5.2 ¿Qué recomendaciones haría para mejorar los eventos académicos?

- Reforzar las clases con herramientas y ejemplos-casos prácticos. Además, mayor dinamismo en la forma de presentar los temas, puesto que son muy lineales en algunos momentos.
- Tener fichas previas con el contenido, el invitado y las temáticas. Y más material de apoyo.
- Dinámica o metodología más fácil de digerir frente a personas que no tienen tanta experiencia en estos temas.
- El bloque de tiempo programado es muy largo y pesado. Se hace un poco extenso los temas para la duración total del diplomado.
- Realizar las actividades (tareas) dentro del mismo espacio de la jornada de clases o se den espacios para ejercicios prácticos.
- Trabajar un emprendimiento ejemplo durante todo el diplomado (general para todos) o generar un ejemplo que pueda mostrar la aplicabilidad de los temas vistos.
- Reprogramar las sesiones para un día diferente al lunes ya que particularmente este día el director regional nos cita a reuniones de seguimiento y a comités primarios que ha afectado mi participación en las sesiones.
- Ejercicios de trabajo colaborativa con herramientas digitales.
- Precisar método y criterios para analizar y sintetizar el volumen de información que se obtiene en las investigaciones de los diferentes módulos.
- Realizar sesiones y procesos menos académicas alineados al ecosistema, traer conferencistas que sean empresarios exitosos.

5.3 ¿Asistiría a otra actividad programada por nosotros?

No responden:	0
Personas responden NO:	0
Personas responden SI:	22

¿Por qué?

Los temas tratados fueron pertinentes y abordados con rigurosidad académica, presentando una buena profundidad y calidad en sus contenidos. Las sesiones estuvieron muy bien estructuradas y organizadas cumpliendo los tiempos de manera estricta. Con respecto a los conferencistas, se mostraron altamente comprometidos y formados, los invitados demostraron profesionalismo y experticia en sus temas, además de brindar consejos muy oportunos desde la experiencia para fortalecimiento de los emprendimientos.

Conclusiones Módulo I

Con la información presentada anteriormente se relacionan aspectos metodológicos y temáticos correspondientes al primer módulo del diplomado. Una vez se llegue al término de este, el equipo de la Universidad Nacional enviará a la Coordinación Nacional de Emprendimiento el informe final de lista de participantes y certificados correspondientes a quienes cumplan satisfactoriamente con los requisitos establecidos anteriormente. Se resalta que toda la información y material de soporte compartido durante el desarrollo del diplomado podrá ser utilizado por los asistentes reconociendo respectivas autorías en todos los documentos.

3.2. Módulo 2 – Habilidades y Factores de Éxito para el Emprendimiento

Propuesto para el primer semestre del año 2022, el segundo módulo del diplomado se centra en el fortalecimiento de habilidades blandas del capital humano del Fondo Emprender. La ficha correspondiente al módulo en cuestión representa una aproximación preliminar, la cual puede presentar variación según próximas necesidades identificadas o tendencias observadas en el ecosistema.

1. Nombre: Habilidades y Factores de Éxito para el Emprendimiento
2. Necesidades a las que responde: Fortalecer, de forma integral el desarrollo de habilidades blandas necesarias para los emprendedores y empresarios de hoy. Específicamente, afianzar los procesos de comunicación efectiva, liderazgo y trabajo en equipo, gestión del cambio y situaciones complejas, e inteligencia emocional.
3. Grupo objetivo: Clientes internos del Fondo Emprender: SENA, centros de desarrollo empresarial – unidades de emprendimiento
4. Alcance: Los participantes podrán fortalecer habilidades y competencias a nivel personal, estratégico y gerencial las cuales permitirán implementar una correcta gestión y relacionamiento con los diversos actores con los cuales se relaciona su emprendimiento.

Contenidos

Sesiones	Temas
1 y 2	Inteligencia Emocional y Desarrollo de habilidades bandas (habilidades gerenciales).

3 y 4	Manejo del tiempo y productividad personal. Manejo de situaciones difíciles
5 y 6	Análisis del proceso de negociación. Técnicas y habilidades de Negociación. Negociación y stakeholders: proveedores, clientes y personal
TA y 7	Gestión y dirección del trabajo en equipo. Trabajo colaborativo, creación de redes empresariales y colaboración para la competitividad
8 y 9	- Sesión de trabajo Autónomo Asistido - Manejo de Crisis desde la comunicación asertiva
10 - TA	- Sesión trabajo - Presentación final

Modalidad: Sincrónica

Estructuración logística:

- Se tendrá un enlace único para las videoconferencias, el cual es **único e intransferible**
- La asistencia se tomará de forma virtual, con el reporte generado por Google Meet cuatro (4) veces durante toda la sesión y en la cual cada participante debe aparecer como mínimo en 2 de los 4 reportes generados.
- En caso de inasistencia, el participante deberá entregar al monitor en físico o por correo electrónico la solicitud, adjuntando copia del respectivo soporte que justifique las razones de la inasistencia.
- Las sesiones se desarrollarán en dos (2) momentos, un primer momento teórico el cual será direccionado por expertos invitados y una fase de taller, en donde se aplicarán los conocimientos adquiridos.
- Como medio de comunicación alternativo, se ha dispuesto un grupo de WhatsApp para los participantes del curso
- Se cargará el material complementario y material bibliográfico en la carpeta de drive compartida con los participantes para tal fin

3.3. Módulo 3 – Emprendimiento Innovador y Ventaja Competitiva

Como última fase del proceso de capacitación certificada, el tercer módulo del diplomado se centra en impulsar y consolidar procesos que generen valor a las ideas de negocio ya consolidadas. Su desarrollo tendrá lugar en el segundo semestre del año 2022 y seguirá los lineamientos propuestos en los dos módulos anteriores. Una vez se culmine este módulo, el participante podrá obtener la certificación integral del diplomado en emprendimiento e inteligencia competitiva. A continuación, se presenta la ficha del tercer y último módulo.

1. Nombre: Emprendimiento Innovador y Ventaja Competitiva
2. Necesidades a las que responde: Promover la creación de procesos de valor agregado en las empresas ya consolidadas, entre los que se encuentran gestión de la información y del

- conocimiento, diseño de productos y servicios, procesos de calidad y gestión de la innovación como factor diferenciador
3. Grupo objetivo: Clientes internos del Fondo Emprender: SENA, centros de desarrollo empresarial – unidades de emprendimiento
 4. Alcance: Los participantes al módulo podrán fortalecer sus competencias para la formulación de estrategias que permitan dar valor agregado a los emprendimientos ya consolidados. Igualmente, podrá identificar problemáticas y tendencias propias de su nicho de mercado con el fin de construir ventajas competitivas a las unidades productivas.
 5. Estructuración y Metodología

Objetivo General:

Fortalecer las unidades productivas para impulsar la generación de valor en los emprendimientos del Fondo Emprender y su visibilización en sistemas productivos y de servicios como actores claves.

Contenidos

Sesiones	Temas
1 y 2	Valor Agregado: Concepto, cadena de valor y mecanismos de generación de valor
3 y 4	Gestión de la información y del Conocimiento: Aproximaciones conceptuales, proceso de gestión del conocimiento y la información, inteligencia competitiva.
5 y 6	Diseño de productos y de servicios: Métodos, técnicas y herramientas
TA y 7	Procesos de calidad: Definición, gestión interna y aseguramiento de la calidad, calidad en la cadena de valor
8 y 9	Herramientas tecnológicas y Marketing Digital
10 - TA	Gestión de la Innovación como ventaja competitiva: Concepto de innovación, estrategias, oportunidades e incentivos nacionales e internacionales

Modalidad: Asincrónica

Estructuración logística:

- Se tendrá un enlace único para las videoconferencias, el cual es único e intransferible
- La asistencia se tomará de forma virtual, con el reporte generado por Google Meet cuatro (4) veces durante toda la sesión y en la cual cada participante debe aparecer como mínimo en 2 de los 4 reportes generados.
- En caso de inasistencia, el participante deberá entregar al monitor en físico o por correo electrónico la solicitud, adjuntando copia del respectivo soporte que justifique las razones de la inasistencia.
- Las sesiones se desarrollarán en dos (2) momentos, un primer momento teórico el cual será direccionado por expertos invitados y una fase de taller, en donde se aplicarán los conocimientos adquiridos.

- Como medio de comunicación alternativo, se ha dispuesto un grupo de WhatsApp para los participantes del curso

Se cargará el material complementario y material bibliográfico en la carpeta de drive compartida con los participantes para tal fin.

Conclusiones y Consideraciones Preliminares

La información presentada anteriormente en el informe compila las actividades desarrolladas a la fecha por el equipo de trabajo y la propuesta de valor agregado de capacitaciones certificadas que da respuesta a las necesidades identificadas de los diferentes actores del Fondo Emprender. Como segunda fase de la ejecución del diplomado, se presentarán informes de certificación al finalizar cada módulo y se solicitará el aval respectivo para el desarrollo de los módulos dos y tres a la Coordinación Nacional de Emprendimiento SENA.

Como consideraciones finales al programa integral de fortalecimiento propuesto por el equipo de la Universidad Nacional, se espera que los conocimientos adquiridos en los tres módulos del diplomado en emprendimiento e inteligencia competitiva puedan ser extensivos a toda la comunidad Fondo Emprender. Lo anterior permitirá tener un impacto estructural, funcional y económico en el ecosistema de emprendimiento y empresarialidad mediante se posiciona al Fondo Emprender como líder a nivel nacional.

Referencias

- Consejo de Facultad de Ingeniería. (2021). *Aval Diplomado*.
- GEM. (2020). *Dinámica de la Actividad Empresarial en Colombia*. Cali.
doi:<https://doi.org/10.18046/EUI/GEM.2020>
- Herruzo, G. E., Hernández, B. R., Cardella, G. M., & Sánchez, J. C. (2019). *Emprendimiento e Innovación: Oportunidades para Todos*. Madrid. Obtenido de
<https://www.gemconsortium.org/images/media/2019-libro-emprendimiento-e-innovacion-1582231052.pdf>
- Pico, A. A., Cortina, J. D., Trujillo, R. S., & Arias, C. R. (2016). ¿El Emprendimiento como Estrategia para el Desarrollo Humano y Social? *Dialnet*, 12, 107-123. Obtenido de
<https://revistas.unilibre.edu.co/index.php/saber/article/view/1470>
- SENA. (2020). Estudio previo contrato interadministrativo No. CO1.PCCNTR.1471299.
- UNAL. (2021). Ficha técnica capacitación.

Anexos

- ANEXO 1: ANÁLISIS DE NECESIDADES DE CAPACITACIONES SENA
- ANEXO 2: COMUNICADO DE RETIRO DEL DIPLOMADO DE OMAR ÁVILA TORRES
- ANEXO 3: SOPORTE INCAPACIDAD MÉDICA DE MARÍA DIMELZA MARTÍNEZ
- ANEXO 4: LISTA ACTUALIZADA DE LOS PARTICIPANTES MÓDULO I

Anexo 1

INFORME Y ANÁLISIS DE NECESIDADES DE CAPACITACIONES SENA
UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA
Encuesta de Necesidades de Capacitación SENA

CONTRATO INTERADMINISTRATIVO CO1.PCCNTR.1471299
SENA - UNIVERSIDAD NACIONAL DE COLOMBIA

Bogotá D.C.

Contenido

PRESENTACIÓN	40
FICHA TÉCNICA DE ENCUESTA.....	40
RESULTADOS OBTENIDOS.....	41
1. RESULTADOS DEMOGRÁFICOS	41
2. COMPETENCIAS TÉCNICAS	43
3. COMPETENCIAS COMPORTAMENTALES	48
4. COMPETENCIAS TÉCNICAS	52
ANÁLISIS DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES.....	55

PRESENTACIÓN

Dando cumplimiento a los compromisos contractuales relacionados en la obligación 1.2 “obligaciones respecto a la convocatoria”, específicamente en el numeral **1.2 11: “Realizar los procesos de capacitación, actualización y transferencia tecnológica que se requieran para el mejoramiento continuo de los procesos del Fondo Emprender, tanto para sus clientes internos (SENA, Centros de Desarrollo Empresarial - unidades de emprendimiento externas) como sus externos (futuros emprendedores). La metodología para tal fin será acordada por ambas partes: SENA y contratista.”**, y de continuidad al proceso identificación de necesidades de capacitación certificada, acordado por el SENA y la Universidad Nacional, el presente informe evidencia los resultados obtenidos de la aplicación de la encuesta “Identificación de Necesidades de Capacitación SENA”.

La encuesta tiene como objetivo el levantamiento y validación de necesidades de capacitación a nivel nacional para la comunidad SENA- Fondo Emprender. Las categorías relacionadas en el instrumento retoman los resultados obtenido en los talleres de co-creación de identificación de necesidades realizado el 1° de diciembre de 2020 y son utilizadas solamente para el análisis propuesto.

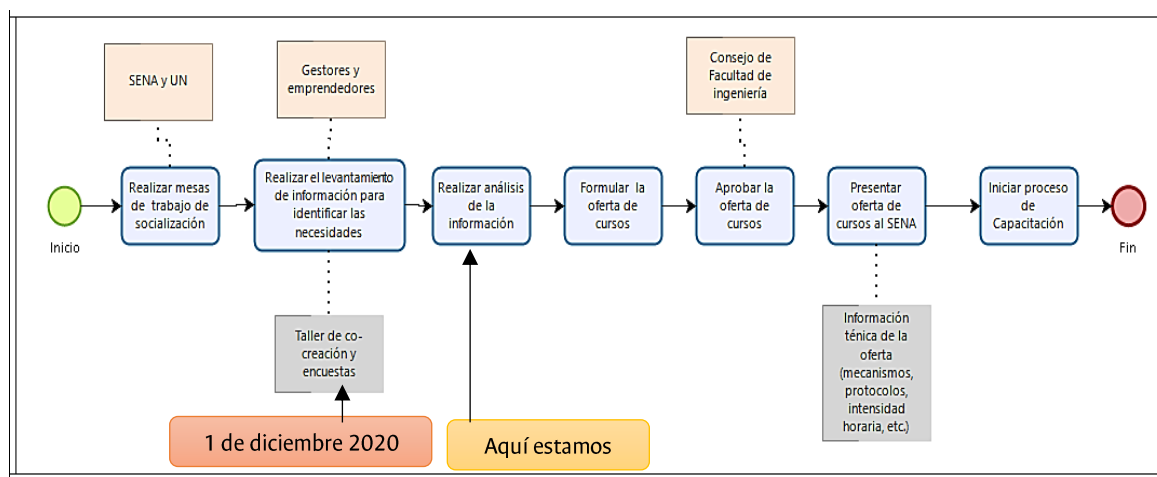


Figura 1, Proceso de Formulación de Capacitaciones Certificadas

Fuente: Elaboración propia, bizagy 2.0

FICHA TÉCNICA DE ENCUESTA

Nombre	Formulario de Necesidades de Capacitación SENA
Propósito	Validar las necesidades de capacitación para contribuir a la fundamentación y estructuración del proceso de capacitación para la generación de valores agregados y

	el fortalecimiento del Fondo Emprender
Variables	Filtro; Demográficas Necesidades de capacitación de emprendedores: en términos de profundidad, relevancia / importancia y cantidad de personas a impactar
Tipo de variables	Filtro y demográficas: nominales y ordinales Necesidades de capacitación: escala (diferencial semántico o Likert: profundidad y relevancia)
Periodicidad y frecuencia del reporte de datos	Única - transversal
Fuente y Cobertura	Comunidad SENA - Censo / Nacional
Muestra	402 personas
Tamaño poblacional	De conformidad con los lineamientos, información y parámetros definidos por del SENA
Plataforma	Google Forms
Fecha divulgación y apertura de encuesta	1 de febrero 2021
Fecha de cierre de encuesta	20 de febrero 2021

Tabla 1, Ficha Técnica de la Encuesta

Fuente, Elaboración Propia

RESULTADOS OBTENIDOS

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de la encuesta. Los resultados obtenidos se categorizan en resultados demográficos, competencias técnicas, competencias comportamentales y competencias tecnológicas.

1. Resultados Demográficos

ROL	Número de Respuestas	Porcentaje
Emprendedor	228	56,72 %
Gestor Emprendimiento	70	17,41 %
Empresario	40	9,95 %
Funcionario SENA	23	5,72 %
Aprendiz / Estudiante	10	2,49 %
Líder Regional	10	2,49 %
Apoyo Profesional SER	5	1,24 %
Egresado	4	1,00 %
Contratista	3	0,75 %
Otro	3	0,75 %
Dirección	2	0,50 %
Apoyo Administrativo	1	0,25 %
Apoyo Profesional Emprendimiento	1	0,25 %
Instructor	1	0,25 %
Enlace	1	0,25 %
Total	402	100%

Tabla 2, Porcentaje de Participación según relación con el SENA
Fuente, Elaboración propia

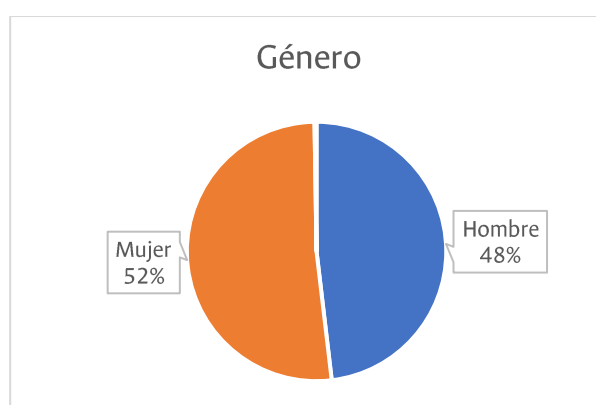


Figura 2, Porcentaje de Participación por Género
Fuente, Elaboración propia

Rango de Edad	Porcentaje De participación por rango de edad
No Específica	1,74%
18-27 años	10,70%
28-37 años	36,825
38-47 años	31,84%
48-57 años	14,43%
58-67 años	4,23%
68-77 años	0,25%
Total	100,00%

Tabla 3, Porcentaje de Participación por rango de edad
Fuente, Elaboración propia

Regional	Número de Respuestas	Porcentaje
Distrito Capital	71	18%
Antioquia	31	8%
Cundinamarca	29	7%
Huila	26	6%
Risaralda	25	6%
Valle	25	6%
Atlántico	19	5%
Nariño	19	5%
Norte de Santander	14	3%
Quindío	14	3%
Caldas	13	3%
Boyacá	12	3%
Santander	11	3%
Córdoba	9	2%
Guaviare	8	2%
Tolima	8	2%
Caquetá	7	2%
Bolívar	6	1%
Choco	6	1%
Meta	6	1%
San Andrés	6	1%
Arauca	5	1%
Casanare	5	1%
Cauca	5	1%
Cesar	4	1%
Dirección General	4	1%
Putumayo	4	1%
Vichada	3	1%
Amazonas	2	0%
Guainía	2	0%
Magdalena	2	0%
Sucre	1	0%
Total general	402	100%

Tabla 4, Participación a nivel regional

Fuente, Elaboración propia

2. Competencias Técnicas

Competencias	Nivel de Profundidad que debería tener la capacitación				Total
	Alto	Medio	Básico	No especifica	
Planeación Estratégica	79,1%	16,4%	3,0%	1,5%	100,0%
Bases para el Emprendimiento	80,1%	16,9%	1,5%	1,5%	100,0%
Marketing	89,8%	7,5%	0,7%	2,0%	100,0%
Finanzas	88,3%	7,2%	2,75	1,7%	100,0%
Normativa y Regulación	77,1%	18,9%	1,7%	2,2%	100,0%

Vigilancia Tecnológica, Competitiva y de los Consumidores Potenciales	78,4%	15,4%	3,2%	3,0%	100,0%
---	-------	-------	------	------	--------

Tabla 5, Nivel de Profundidad que debería tener la capacitación por competencias técnicas

Fuente, Elaboración propia



Figura 3, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Planeación Estratégica, Nube de Palabras

Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Figura 4, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Bases para el Emprendimiento, Nube de Palabras

Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Figura 5, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Marketing, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Figura 6, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Finanzas, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Figura 7, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Normatividad y Regulación, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Figura 8, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Vigilancia Tecnológica, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9

Nivel de Percepción								
Competencias Técnicas	Grupo de Interés	Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Indiferente	De Acuerdo	Totalmente de Acuerdo	No especifica	Total
Planeación Estratégica	Es relevante para los emprendedores	3,5%	3,2%	1,5%	16,9%	71,6%	3,2%	100%
	Es relevante para los gestores	3,2%	2,2%	1,7%	23,4%	61,2%	8,2%	100%
	Es relevante para los líderes	2,2%	2,5%	3,0%	19,2%	64,2%	9,0%	100%
Bases para el Emprendimiento	Es relevante para los emprendedores	3,5%	2,0%	1,2%	16,9%	73,9%	2,5%	100%
	Es relevante para los gestores	2,5%	2,0%	3,0%	20,6%	63,7%	8,2%	100%
	Es relevante para los líderes	1,7%	2,2%	3,2%	21,6%	60,9%	10,2%	100%
Marketing	Es relevante para los emprendedores	3,2%	1,7%	0,7%	9,2%	81,6%	3,5%	100%
	Es relevante para los gestores	2,5%	2,0%	2,7%	15,9%	68,4%	8,5%	100%
	Es relevante para los líderes	2,0%	2,2%	4,2%	18,4%	64,4%	8,7%	100%
Finanzas	Es relevante para los emprendedores	3,2%	2,0%	1,0%	10,2%	80,8%	2,7%	100%
	Es relevante para los gestores	3,2%	1,7%	1,5%	15,7%	69,7%	8,2%	100%
	Es relevante para los líderes	2,7%	1,7%	3,0%	16,7%	65,9%	10,0%	100%
Normativa y Regulación	Es relevante para los emprendedores	3,2%	2,5%	0,7%	19,7%	71,4%	2,5%	100%
	Es relevante para los gestores	2,5%	2,0%	2,2%	26,1%	59,7%	7,5%	100%
	Es relevante para los líderes	2,7%	1,5%	3,5%	24,1%	60,0%	8,2%	100%
Vigilancia Tecnológica, Competitiva y de los Consumidores Potenciales	Es relevante para los emprendedores	3,0%	2,7%	2,0%	21,4%	67,7%	3,2%	100%
	Es relevante para los gestores	2,5%	3,0%	2,2%	27,9%	55,7%	8,7%	100%
	Es relevante para los líderes	2,5%	2,5%	5,5%	26,9%	53,2%	9,5%	100%

Tabla 6, Nivel Relevancia de capacitación para los grupos de interés (emprendedores, gestores, líderes) por competencias técnicas

Fuente, Elaboración propia

3. Competencias Comportamentales

	Nivel de Profundidad que debería tener la capacitación				
Competencias Comportamentales	Alto	Medio	Básico	No específica	Total
Comunicación Efectiva	85,8%	9,7%	2,2%	2,2%	100,0%
Liderazgo y Trabajo en Equipo	88,1%	7,2%	1,7%	3,0%	100,0%
Gestión del cambio y de las situaciones complejas	77,9%	15,9%	2,5%	3,7%	100,0%
Inteligencia Emocional	81,8%	11,9%	2,2%	4,0%	100,0%
Productividad Personal	81,3%	11,7%	2,0%	5,0%	100,0%

Tabla 7, Nivel de Profundidad que debería tener la capacitación por competencias comportamentales

Fuente, Elaboración propia



Figura 9, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Comunicación Efectiva, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Figura 10, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Liderazgo y trabajo en equipo, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9

[illegible]

A word cloud of Spanish terms related to productivity and management. The words are arranged in a circular pattern. The most prominent word is 'tiempo' (time) in large blue font. Other significant words include 'productividad' (productivity) in large yellow font, 'manejo' (management) in large green font, and 'personal' (personal) in large yellow font. Smaller words include 'eficacia' (effectiveness), 'habituos' (habits), 'lograr' (achieve), 'generación' (generation), 'productivo' (productive), 'salud' (health), 'administración' (administration), 'objetivos' (objectives), 'herramientas' (tools), 'delegar' (delegate), 'empresa' (company), 'indicadores' (indicators), 'mejor finanzas' (better finances), 'liderazgo' (leadership), 'proyectos' (projects), 'conocimiento' (knowledge), 'estrategias' (strategies), 'metas' (goals), 'organización' (organization), 'priorizar' (prioritize), 'resultados' (results), 'vs' (versus), 'trabajo' (work), 'valor' (value), 'habilidades' (skills), 'personales' (personal), 'definición' (definition), 'individual' (individual), 'ser' (to be), 'gestión' (management), 'técnicas' (techniques), 'saber' (to know), 'recursos' (resources), 'yo' (I), 'todos' (all), 'hacer' (to do), 'emocional' (emotional), 'procesos' (processes), 'que' (that), 'más' (more), 'personal' (personal), 'tareas' (tasks), 'eficiencia' (efficiency), 'disciplina' (discipline), 'importante' (important), 'mejorar' (improve), 'tiempos' (times), 'efectividad' (effectiveness), 'habituos' (habits), 'lograr' (achieve), 'generación' (generation), 'productivo' (productive), 'salud' (health), 'administración' (administration), 'objetivos' (objectives), 'herramientas' (tools), 'delegar' (delegate), 'empresa' (company), 'indicadores' (indicators), 'mejor finanzas' (better finances), 'liderazgo' (leadership), 'proyectos' (projects), 'conocimiento' (knowledge), 'estrategias' (strategies), 'metas' (goals), 'organización' (organization), 'priorizar' (prioritize), 'resultados' (results), 'vs' (versus), 'trabajo' (work), 'valor' (value), 'habilidades' (skills), 'personales' (personal), 'definición' (definition), 'individual' (individual), 'ser' (to be), 'gestión' (management), 'técnicas' (techniques), 'saber' (to know), 'recursos' (resources), 'yo' (I), 'todos' (all), 'hacer' (to do), 'emocional' (emotional), 'procesos' (processes).

Figura 13, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Proactividad Personal, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9

		Nivel de Percepción						
Competencias Comportamentales		Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Indiferente	De Acuerdo	Totalmente de Acuerdo	No especifica	Total
Comunicación Efectiva	Es relevante para los emprendedores	3,2%	2,0%	0,7%	14,9%	75,6%	3,5%	100%
	Es relevante para los gestores	3,0%	1,75	1,7%	16,4%	69,4%	7,7%	100%
	Es relevante para los líderes	2,7%	1,5%	2,7%	15,9%	67,4%	9,7%	100%
Liderazgo y Trabajo en Equipo	Es relevante para los emprendedores	3,5%	2,2%	0,5%	13,4%	75,9%	4,5%	100%
	Es relevante para los gestores	3,0%	1,7%	2,5%	16,2%	68,4%	8,2%	100%
	Es relevante para los líderes	2,7%	1,5%	2,7%	15,4%	67,7%	10,0%	100%
Gestión del cambio y de las situaciones complejas	Es relevante para los emprendedores	3,0%	2,7%	1,5%	19,7%	68,2%	5,0%	100%
	Es relevante para los gestores	2,7%	2,2%	3,0%	23,1%	59,7%	9,2%	100%
	Es relevante para los líderes	2,5%	2,2%	4,0%	22,4%	59,2%	9,7%	100%
Inteligencia Emocional	Es relevante para los emprendedores	3,0%	2,5%	1,2%	18,9%	70,6%	3,7%	100%
	Es relevante para los gestores	2,5%	2,2%	3,0%	19,9%	62,7%	9,7%	100%
	Es relevante para los líderes	2,2%	2,0%	3,0%	19,9%	62,7%	10,2%	100%
Productividad Personal	Es relevante para los emprendedores	2,7%	2,2%	2,0%	15,2%	72,9%	5,0%	100%
	Es relevante para los gestores	2,2%	2,0%	2,5%	19,2%	63,9%	10,2%	100%
	Es relevante para los líderes	2,0%	1,7%	3,5%	18,4%	62,4%	11,9%	100%

Tabla 9, Nivel Relevancia de capacitación para los grupos de interés (emprendedores, gestores, líderes) por competencias comportamentales

Fuente, Elaboración propia

4. Competencias Técnicas

Competencias Tecnológicas	Nivel de Profundidad que debería tener la capacitación				
	Alto	Medio	Básico	No específica	Total
Ofimática	69,4%	21,1%	4,0%	5,5%	100,0%
Manejo de Apps y Marketing Digital	86,1%	7,0%	2,7%	4,2%	100,0%
Gestión de Producto, manejo de materiales y maquinaria	71,1%	19,9%	3,0%	6,0%	100,0%
Gestión de la Información	73,1%	18,4%	2,2%	6,2%	100,0%

Tabla 10, Nivel de Profundidad que debería tener la capacitación por competencias técnicas

Fuente, Elaboración propia

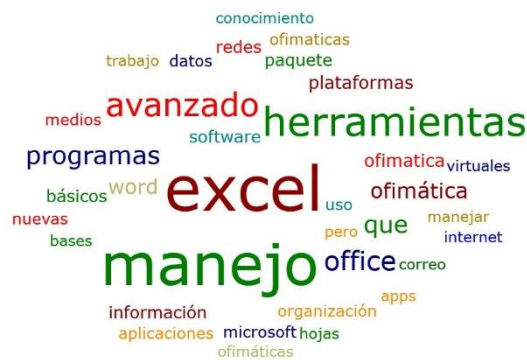


Figura 14, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Ofimática, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Figura 15, Temáticas consideradas deben ser incluidas en el componente de Manejo de Apps y Marketing Digital, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



materiales y maquinaria, Nube de Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9



Palabras. Fuente, Elaboración propia, Atlas.ti 9

Tabla 11, Nivel Relevancia de capacitación para los grupos de interés (emprendedores, gestores, líderes) por competencias tecnológicas

		Nivel de Percepción						
Competencias Tecnológicas		Totalmente en desacuerdo	En Desacuerdo	Indiferente	De Acuerdo	Totalmente de Acuerdo	No específica	Total
Ofimática	Es relevante para los emprendedores	2,7%	3,2%	3,2%	21,1%	63,4%	6,2%	100%
	Es relevante para los gestores	2,7%	2,5%	4,2%	22,4%	57,0%	11,2%	100%
	Es relevante para los líderes	2,5%	2,5%	5,2%	21,4%	56,2%	12,2%	100%
Manejo de Apps y Marketing Digital	Es relevante para los emprendedores	2,5%	2,5%	0,5%	11,4%	77,6%	5,5%	100%
	Es relevante para los gestores	2,0%	2,5%	2,0%	15,7%	67,4%	10,4%	100%
	Es relevante para los líderes	2,0%	2,0%	3,7%	17,7%	63,4%	11,2%	100%
Gestión de Producto, manejo de materiales y maquinaria	Es relevante para los emprendedores	2,7%	2,2%	3,7%	19,4%	64,9%	7,0%	100%
	Es relevante para los gestores	2,0%	2,7%	7,5%	27,1%	48,8%	11,9%	100%
	Es relevante para los líderes	2,2%	2,0%	9,7%	26,4%	46,8%	12,9%	100%
Gestión de la Información	Es relevante para los emprendedores	2,7%	1,7%	2,5%	23,6%	62,4%	7,0%	100%
	Es relevante para los gestores	2,5%	1,5%	3,7%	25,6%	55,0%	11,7%	100%
	Es relevante para los líderes	2,2%	1,2%	4,7%	23,9%	54,5%	13,4%	100%

Fuente, Elaboración propia

ANÁLISIS DE RESULTADOS Y CONCLUSIONES

Considerando los resultados presentados en el apartado anterior, se puede observar un alto nivel de participación a nivel nacional, pero con mayor incidencia de respuestas en las zonas centro y norte del país. Ésta distribución sectorial podría representar un sesgo en la identificación de necesidades para la comunidad SENA – Fondo emprender, especialmente en la regionales más apartadas del país o aquellas en las cuales no se contó con participación.

Respecto a las variables demográficas, se encuentra una mayor participación de emprendedores, gestores y empresarios, siendo estos tres (3) grupos los más representativos de la muestra obtenida. La participación por género revela una contribución casi homogénea en las respuestas obtenidas, obteniendo un 52% y 48% de respuestas por parte de mujeres y hombres respectivamente.

En relación con las necesidades de capacitación, para los componentes propuestos (técnico, comportamental y tecnológico), se identifica el requerimiento con alto nivel de profundidad para los emprendedores, gestores y líderes. Las temáticas más relevantes identificadas por los participantes en cada uno de los componentes se relacionan en la siguiente tabla:

Competencias	Componente	Temáticas relevantes
Competencias Técnico	Planeación Estratégica	- Indicadores - Objetivos - Estrategias de planeación - Análisis financiero - Análisis de mercados - Herramientas de gestión
	Bases para el Emprendimiento	- Aspectos financieros y contables de la empresa - Marketing, mercadeo y ventas - Innovación - Liderazgo - Desarrollo de proyectos - Desarrollo de productos
	Finanzas	- Manejo y análisis indicadores - Estados financieros - Ventas y rentabilidad
	Normativa y Regulación	- Normatividad y regulación vigente por sector - Normatividad y regulación para el emprendimiento y emprendedor - Normatividad tributaria, ambiental, laboral, de comercio
	Vigilancia tecnológica, competitiva y de los consumidores potenciales	- Manejo de información, clientes y mercado - Herramientas y tecnologías - Análisis del consumidor y tendencias - Competitividad
Competencias Comportamental	Comunicación Efectiva	- Comunicación asertiva - Comunicación con el cliente - Lenguaje verbal y no verbal
	Liderazgo y Trabajo en Equipo	- Liderazgo - Comunicación - Gestión y delegación de responsabilidades

		- Estrategias
	Gestión del cambio y de las situaciones complejas	- Adaptación, resistencia, adaptabilidad - Inteligencia organizacional
	Inteligencia Emocional	- Manejo de emociones y desarrollo de habilidades
	Productividad Personal	- Manejo del tiempo - Eficiencia - Hábitos - Desarrollo de objetivos y proyectos individuales y para la organización - Estrategias y herramientas
Competencias Tecnológicas	Ofimática	- Excel, office, herramientas de comunicación - Programas de fortalecimiento (nivel avanzado)
	Manejo de Apps y Marketing Digital	- Manejo de redes sociales - Herramientas, tecnologías y canales digitales a nivel estratégico - Análisis de contenido, clientes, comercialización
	Gestión de Producto, manejo de materiales y maquinaria	- Análisis de Productos, procesos y materiales - Capacidad de producción, maquinaria, inventarios y recursos - Calidad - Normatividad
	Gestión de la Información	- Manejo de datos - Análisis y tratamiento de la información para la toma de decisiones - Herramientas de gestión - Seguridad

Tabla 12, Temáticas relevantes para la comunidad SENA-FE

Los resultados obtenidos de la aplicación del instrumento metodológico permiten verificar las tendencias observadas por el equipo de la Universidad Nacional en el taller de co-creación para la identificación de necesidades, desarrollado el 1 de diciembre del 2020. Con los resultados mencionados, el equipo 2020 de la Universidad Nacional procede con la fase de formulación y oferta de componentes de capacitación, ofertas y temáticas a dialogar en próximos encuentros y mesas de trabajo por parte de ambas instituciones.

Anexo 2

11/11/21 15:27

Correo de Universidad Nacional de Colombia - Retiro diplomado



Retiro diplomado

1 mensaje

Omar Rolando Avila Torres <oavilat@sena.edu.co>

19 de octubre de 2021, 16:10

Para: Fabián Humberto Gómez Nivia <fhgomezn@unal.edu.co>, Luisa Becerra <lpbecerrap@unal.edu.co>,

"kosoriod@unal.edu.co" <kosoriod@unal.edu.co>

Cc: Carlos Arturo Gamba Castillo <Cgamba@sena.edu.co>, Elvia Andrea Gomez Curiel <egomezco@sena.edu.co>, Luis Miguel Julio Simancas <lmjulios@sena.edu.co>

Estimados buenas tardes, primero agradecerles por la oportunidad brindada, deseo expresarles mi imposibilidad de continuar con el diplomado debido a dificultades de salud que tengo a causa a las secuelas que dejo la enfermedad del COVID-19, he asistido a todas las sesiones de trabajo que se han programado a la fecha y he sido siempre un estudiante comprometido con la formaciones que inicio en los más de 20 años que estoy vinculado en el SENA pero en esta ocasión prefiero dar el paso a un costado, agradezco lo entiendan.

Agradezco me indiquen si puede participar solo como asistente a la sesiones del 22 y 29 de noviembre cuyos temas son "Servicios de Inteligencia Artificial, 4RI, Big Data en inteligencia de mercados"



Omar Rolando Avila Torres

Asesor Coordinacion Nacional de Emprendimiento.

Dirección General

oavilat@sena.edu.co

Tel.: +57 (1) 5461500 IP 12002

Calle 57 Nro. 8-69, Torre Norte, Piso 5, Bogotá Colombia



@SENAcomunica

www.sena.edu.co

Anexo 3

MAURICIO URIBE AMAYA
MD. OFTALMOLOGO

INCAPACIDAD

PACIENTE: MARIA DIMELZA RODRIGUEZ MARTINEZ
FECHA: Viernes, 24 de Septiembre de 2021
EDAD: 38 Año(s)
ENTIDAD: PARTICULAR
NoHC: CC: 20933259

MOTIVO DE LA INCAPACIDAD:

DIAGNOSTICO: QUERATOCONO OD
PROCEDIMIENTO: QUERATOPLASTIA PENETRANTE OD

DIAS DE INCAPACIDAD: 10 DIEZ
(Números) (Letras)

DESDE (FECHA): Viernes, 24 de Septiembre de 2021

HASTA (FECHA): Domingo, 03 de Octubre de 2021 (Incluido)

OBSERVACIONES: NO AGACHARSE, NO LEVANTAR COSAS PESADAS


MAURICIO URIBE AMAYA
MD. OFTALMOLOGO
RM. 13976
CC 79356428

Anexo 4

Anexo 4: Lista Actualizada de los Participantes Módulo I

NOMBRE	TIPO DOC	NRO DOCUMENTO	ESTADO	ASISTENCIAS	INASISTENCIAS	% DE ASISTENCIAS
Leidy Jhoanna Sierra Bernal	C.C.	52849876	Inscrito	11	3	83 %
Norma Violeth Plazas Silva	C.C.	40730679	Inscrito	13	1	95 %
Andrés Felipe Padilla Moreno	C.C.	1019087240	Inscrito	14	0	100%
Antonio Calderón Merchán	C.C.	79778966	Inscrito	12	2	85 %
Carlos Arturo Gamba Castillo	C.C.	80274477	Inscrito	13	1	92,5 %
César David Domínguez Olmos	C.C.	14229530	Inscrito	14	0	100 %
Claudia Patricia Aza Campos	C.C.	35474033	Inscrito	14	0	100 %
Paulo Cesar Polo Navarro	C.C.	94534559	Inscrito	13	1	95 %
Daniel Andrés Silva Aldana	C.C.	80089698	Inscrito	13	1	92,5 %
Diana Cristina Fuertes Torres	C.C.	27094474	Inscrito	14	0	100 %
Genny Andrea García Pereira	C.C.	52805336	Inscrito	13	1	95 %
Elvia Andrea Gómez Curiel	C.C.	40935447	Inscrito	13	1	92,5 %
Javier Francisco Galvis Pinilla	C.C.	91181657	Inscrito	12	2	90 %
Luis Miguel Julio Simancas	C.C.	79316772	Inscrito	14	0	100 %
María Demelza Rodríguez Martínez	C.C.	20933259	Inscrito	12	2	90 %
Mónica Alejandra Torres Rey	C.C.	1032364213	Inscrito	12	2	90 %
Cristian Felipe Galindo Acero	C.C.	1018416748	Inscrito	13	1	95 %
Diana Patricia Giraldo Bedoya	C.C.	43203208	Inscrito	13	1	95 %
Ginna Paola Ibagón Garzón	C.C.	1022346309	Inscrito	11	3	80 %
Gloria Leidy García Espitia	C.C.	35353545	Inscrito	13	1	95 %
Heidy Vásquez Medina	C.C.	52440086	Inscrito	13	1	95 %
Jakeline Sierra Chávarro	C.C.	55063280	Inscrito	13	1	95 %
William Daza Nieto	C.C.	79603937	Inscrito	13	1	92,5 %
Lailing Mercedes Colina Gómez	C.C.	68297519	Inscrito	12	2	87,5 %
Ruth Nelly Gutiérrez Achury	C.C.	51585902	Inscrito	14	0	100 %
Magaly Caycedo Molano	C.C.	66864250	Inscrito	14	0	100 %
Adriana Amelia Aldana González	C.C.	50929702	Inscrito	14	0	100 %
Ana María Rodríguez Chaves	C.C.	1013598342	Inscrito	14	0	100 %
Claudia Milena Hoyos Torres	C.C.	41934818	Inscrito	13	1	95 %
Luisa Fernanda Martínez Vega	C.C.	1026572559	Inscrito	14	0	100 %
Luz Elena Álvarez Contreras	C.C.	64579431	Inscrito	12	2	0,88
Omar Rolando Ávila Torres	C.C.	79139361	Retiro	7	7	50 %
Yadi Tatiana Ruiz Corredor	C.C.	53030811	Inscrito	12	2	87,5 %
Yasmín Monroy Cubillos	C.C.	33701221	Inscrito	13	1	95 %