PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

GUÍA DE APRENDIZAJE

1. Identificación de la guía de aprendizaje

- **Denominación del programa de formación:** Emprendimiento digital
- **Código del programa de formación:** 62360013
- **Competencia: 240201533.** Fomento de la cultura emprendedora según habilidades personales.
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:**
  - **240201533-01.** Determinar las competencias emprendedoras de acuerdo con los postulados de la UNESCO.
  - **240201533-02.** Establecer herramientas digitales de acuerdo con la idea de negocio.
  - **240201533-03.** Estructurar el modelo de negocio de acuerdo con la tecnología digital seleccionada.

- **Duración de la guía:** 48 horas**.**

2. Presentación

Apreciado aprendiz, bienvenido a la guía de aprendizaje para la formación complementaria **"Emprendimiento digital"**, la cual tiene como propósito permitir a los participantes desarrollar habilidades en el empleo de herramientas que conlleven a la estructuración de estrategias digitales como apoyo a sus ideas de negocio, soportadas en herramientas TIC, *big data*, *marketing digital*, entre otros.

Se abordarán aspectos importantes del emprendimiento y del emprendedor, sus características, el contexto, las herramientas tecnológicas que han llegado con la cuarta revolución industrial, redes sociales, pero también la integración de estas herramientas dentro de una idea de negocio y la forma de presentarla de manera efectiva.

Por ello, se invita a que sea protagonista tanto de este proceso formativo como de su propio emprendimiento, para que se transforme en un emprendedor digital.

¡Bienvenido!

3. Formulación de las actividades de aprendizaje

En este apartado se describirán las actividades de aprendizaje planteadas para el desarrollo de la competencia, así como la indicación respectiva para que logre la elaboración de las evidencias en un total de 48 horas.

Antes de elaborar las evidencias propuestas en esta guía de aprendizaje es preciso que realice las siguientes actividades iniciales:

- Actualización de los datos personales.
- Realice la presentación en el **Foro social**.

- Revisar la **Información del programa**, esto le permitirá entender los objetivos, las actividades y la metodología por desarrollar durante el curso.
- Tenga en cuenta que es fundamental entender los resultados de aprendizaje para tener mayor comprensión del proceso.
- Revise el **cronograma**, el cual le permitirá conocer la planeación diseñada para lograr de manera secuencial los resultados de aprendizaje.
- Participe de los espacios de comunicación y otros.

De este programa de formación, en cada una de las actividades se detallan las evidencias a entregar. La entrega de las evidencias se realizará durante las cuatro semanas planeadas para esta guía; en el siguiente cuadro se observa para la competencia, el momento y las evidencias a entregar según las actividades de aprendizaje asociadas a la misma.

<table>
<tr><th>Semanas

Competencia</th><th>Semana 1</th><th>Semana 2</th><th>Semana 3</th><th>Semana 4</th></tr>
<tr><td rowspan="4">240201533. Fomentar cultura emprendedora según las habilidades y competencias personales.</td><td>Video de presentación. AA1-EV01.</td><td colspan="2">Canvas de la idea de negocio con la integración de herramientas digitales. AA2-EV01.</td><td>Presentación de propuesta de negocio. AA2-EV02.</td></tr>
<tr><td>6 horas</td><td colspan="2">24 horas</td><td>12 horas</td></tr>
<tr><td>Realizar la presentación de su perfil emprendedor y de contexto. AA1-EV02.</td><td colspan="3" rowspan="2"></td></tr>
<tr><td>6 horas</td></tr>
</table>

3.1. Actividad de aprendizaje AA1. Realizar la presentación de sus competencias emprendedoras dentro del contexto de oportunidades

Para esta actividad se invita a identificar las cualidades que tiene como emprendedor, así como cuál o cuáles actividades económicas le gustaría emprender o está emprendiendo.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante consultar el componente formativo 1: **"Emprendedor del Siglo XXI"** y los siguientes videotutoriales para aprender a crear un *reel* de Instagram y editar un video en el teléfono:

Tutorial edición de videos en teléfono: https://www.youtube.com/watch?v=ZepHO1Mhj6k
Tutorial edición de videos en teléfono CapCut: https://www.youtube.com/watch?v=aXvsymKmHrw&t=262s
Tutorial *reel*: https://www.instagram.com/reel/CLm2HJXB9dJ/?utm_medium=whats_app
Tutorial infografía en Canvas: https://www.youtube.com/watch?v=8cCmptS26Kc

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje**:**

- **Video de presentación. AA1-EV01**

Debe realizar un video para la presentación de la idea de emprendimiento, para ello se puede soportar en los videos sugeridos, así como en el contenido presentado en el componente "**Emprendedor del Siglo XXI"**. El video debe estar publicado como *reel* en Instagram con el hashtag #DigitalPitchChallenge. Es importante tener en cuenta que para ser publicado como r*eel* no debe sobrepasar un minuto de duración.

Luego, debe crear un documento en el que integre una portada, el link del video publicado, la captura de pantalla del *reel* publicado y las referencias bibliográficas utilizadas.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** un documento.
- **Extensión:** máximo 3 páginas.
- **Formato:** PDF o Word.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Video de presentación. AA1-EV01**

- **Realizar la presentación de su perfil emprendedor y de contexto. AA1-EV02**

La segunda evidencia de esta semana es una infografía que debe contener su perfil como emprendedor y la actividad económica donde desea emprender o en la que ya está emprendiendo.

Recuerde que "una infografía es una combinación de elementos visuales que aporta un despliegue gráfico de la información. Se utiliza fundamentalmente para brindar una información compleja mediante una presentación gráfica que puede sintetizar, esclarecer o hacer más atractiva su lectura" (Clarins, 1997, p.125).

Las infografías son usadas habitualmente en el ámbito periodístico; sin embargo, con las infografías se pueden narrar historias, explicar acontecimientos, describir situaciones, exponer procesos, etc., por lo que su uso se está comenzando a extender a otros ámbitos, entre ellos, el educativo, permitiendo hacer una exposición llamativa y novedosa, capaz de captar la atención del alumnado, y que asimile más eficazmente los contenidos con un "golpe de vista".

Puede encontrar ejemplos de infografías en:

- https://www.pictoline.com/

- https://genial.ly/es
- https://www.canva.com/es_mx/crear/infografias/

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** un documento.
- **Extensión:** máximo 3 páginas.
- **Formato:** PDF o Word.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Realizar la presentación de su perfil emprendedor y de contexto. AA1-EV02.**

3.2 Actividad de aprendizaje AA2. Realizar la construcción del modelo Canvas integrando las herramientas digitales pertinentes

En esta actividad realizará un modelo Canvas de su idea de negocio y así mismo, una presentación del mismo tipo *elevator pitch*.

Duración: 24 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del componente formativo 2 **"Herramientas para el emprendedor 4.0"** y componente formativo 3 **"Definición de la estrategia digital".**

Tutorial modelo Canvas con genially: https://www.youtube.com/watch?v=a6AmexlJYVQ&t=219s

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje.

- **Canvas de la idea de negocio con la integración de herramientas digitales. AA2-EV01.**

Para esta evidencia el aprendiz debe construir el modelo Canvas de su idea a través de la herramienta genially, (consultar el tutorial referenciado para su uso) y basado en la información de los componentes 2 y 3. El modelo debe incluir los nueve segmentos que se presentan en el material de formación; el aprendiz debe incluir en los segmentos las herramientas tecnológicas que considere para potenciar los procesos del emprendimiento.

El aprendiz debe entregar un documento que contenga:

- Portada.
- Imagen del modelo Canvas realizado.
- Enlace público a genially para consultar.
- Referencias bibliográficas.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** un documento con el modelo Canvas para su idea de emprendimiento.
- **Extensión:** máximo 3 páginas.
- **Formato:** PDF o Word.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Canvas de la idea de negocio con la integración de herramientas digitales. AA2-EV01.**

❖ **Presentación de propuesta de negocio. AA2-EV02**

Teniendo en cuenta los componentes del *elevator pitch*, el aprendiz deberá realizar un video que dure máximo 2 minutos con el que explique de manera muy puntual su idea de negocio. El video debe ser publicado en la red social TikTok con el numeral #DigitalPitchChallenge.

Entregará un documento que contenga:

- Portada.
- Captura de la pantalla de publicación del video en TikTok.
- Enlace al video.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** un documento con el enlace al video de publicación.
- **Extensión:** máximo 3 páginas.
- **Formato:** PDF o Word.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Presentación de propuesta de negocio. AA2-EV02.**

4. Actividades de evaluación

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencias de producto: Video de presentación. **AA1-EV01.** **Evidencias de desempeño:** Realizar la presentación de su perfil emprendedor y de contexto **AA1-EV02.**	• Describe los componentes del comportamiento emprendedor de acuerdo con referentes teóricos. • Analiza las competencias emprendedoras según los postulados de la UNESCO.	Lista de chequeo. **IE-AA1-EV01** Lista de chequeo. **IE-AA1-EV02**

Evidencias de producto: Canvas de la idea de negocio con la integración de herramientas digitales. **AA2-EV01.** **Evidencias de desempeño:** Presentación de propuesta de negocio. **AA2-EV02.**	• Selecciona las tecnologías digitales de acuerdo con la idea de negocio. • Estructura las actividades de la estrategia digital según la idea de negocio. • Reconoce los elementos clave del modelo de negocio de acuerdo con la herramienta seleccionada. • Construye el modelo de negocio según la estrategia digital seleccionada. • Expone el modelo de negocio según la técnica seleccionada.	Lista de chequeo. **IE-AA2-EV01** Lista de chequeo. **IE-AA2-EV02**

5. Glosario de términos

Comercio electrónico: también conocido como *e-commerce* consiste en la compra y venta de productos o servicios de forma *online*.

Instagram: una de las redes que más está creciendo actualmente, aunque hay que tener en cuenta que el promedio de edad de las personas que habitualmente utilizan la red es un público más joven de 18 a 29 años, la cual está enfocada en las imágenes, circunstancia que hay que tener en cuenta a la hora de acompañar todas las publicaciones.

***Marketing* digital:** se caracteriza por la utilización de estrategias de comercialización de productos y servicios en medios digitales. A través de distintos dispositivos tales como ordenadores, teléfonos móviles o *tablets*, y mediante plataformas como sitios web, app (aplicaciones), correo electrónico o redes sociales se puede lanzar mensajes publicitarios que permitan vender los productos y servicios de la empresa.

Modelo Canvas o lienzo de modelo de negocio: es una plantilla que permite de forma simplificada analizar y crear modelos de negocio. Con esta se puede visualizar la gestión estratégica de su negocio, sea porque se trate de una nueva idea ya validada o proyecto, o para la reestructuración de algo ya en marcha.

Transformación digital: es el cambio asociado con la aplicación de tecnologías digitales en todos los aspectos de la sociedad humana. La transformación digital puede ser considerada como la tercera etapa o fase de la adopción de las tecnologías digitales (la competencia digital → el uso digital → la transformación digital), junto con la mejora de la capacidad de uso y de aplicación que se logra a través de la alfabetización digital. La etapa de transformación implica que los usos digitales permiten inherentemente nuevos tipos de innovación y creatividad en un ámbito particular, más que sencilla y únicamente mejorar y apoyar los métodos tradicionales.

6. Referentes bibliográficos

Cinta, M. (2005). *Creatividad e innovación en la práctica empresarial*. Fundación Cotec para la innovación tecnológica.

Delgado, C. (2014). *El emprendedor digital*. Plataforma.

Tendencia 20. (2021). *Cómo #editar #videos desde un #teléfono con #VnVideo* [video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=ZepHO1Mhj6k

Tendencia 20. (2021). *Cómo hacer un #Videotutorial desde tu #Teléfono con Az Screen Recorder y #CapCut* [video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=aXvsymKmHrw

TheFigCo en Español. (2020. *Cómo hacer una infografía en Canva 2020* [video]. YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=8cCmptS26Kc

7. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Miguel Ricardo Rivera Lizcano	Experto	Regional Huila - Centro de La Industria, La Empresa y Los Servicios	Septiembre de 2021
	Alix Cecilia Chinchilla Rueda	Diseñadora instruccional	Regional Distrito Capital, Centro de Gestión Industrial	Septiembre de 2021
	Julia Isabel Roberto	Diseñadora y evaluadora instruccional	Regional Distrito Capital – Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica	Septiembre de 2021