PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnología en Gestión Empresarial
- Código del Programa de Formación: 621201, **Versión:** 102
- Nombre del Proyecto: Desarrollo de estrategias para la organización empresarial y de emprendimiento en unidades productivas y mypimes del municipio de Cartago, Valle del Cauca.
- Fase del Proyecto: analisis
- Actividad de Proyecto: Identificar las características internas y externas de la organización empresarial en las unidades productivas y Mypimes ubicadas en de Cartago Valle del Cauca.
- Competencia
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- **Competencia:** Procesar la información de acuerdo con las necesidades de la organización
- **Resultado de aprendizaje:** Identificar las necesidades del proceso de información aplicado a las metodologías de investigación en la organización. (12-8)
- **Resultado de aprendizaje:** Identificar las variables para la codificación de la información por tabular, de acuerdo con las políticas y la metodología establecida. (3-2)
- **Resultado de aprendizaje:** Diseñar instrumentos de investigación de acuerdo con las necesidades de la organización. (6-4)
- **Resultado de aprendizaje:** Tabular la información recolectada en los instrumentos de investigación. (12-8)
-
- **Competencia:** Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios
- **Resultado de aprendizaje:** Identificar segmentos de mercado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación. (36-24)
- **Resultado de aprendizaje:** Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial. (36-24).
-
- **Competencia:** Administrar la salud ocupacional de acuerdo con la normatividad técnica vigente y las políticas de la organización
- **Resultado de aprendizaje:** Diagnosticar las condiciones de seguridad, salud y medioambiente de acuerdo con la normatividad vigente, la misión y visión de la organización. (24-16).
-
- **Competencia:** Contabilizar operaciones de acuerdo con las normas vigentes y las políticas organizacionales
- **Resultado de aprendizaje:** Interpretar los fundamentos contables según los principios de contabilidad generalmente aceptados. (12-8)
- **Resultado de aprendizaje:** Clasificar documentos comerciales y títulos valores. (12-8)
-

- **Competencia:** Proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización
- **Resultado de aprendizaje:** Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción. (72-48).
-
- **Competencia:** Generar propuestas de mejoramiento del ambiente organizacional de acuerdo con la función de la unidad administrativa
- **Resultado de aprendizaje:** Diagnosticar el estado del clima organizacional teniendo en cuenta aspectos como: el ambiente de trabajo y el desarrollo humano, los procesos y procedimientos y el cumplimiento de las políticas organizacionales, con los instrumentos diseñados y aprobados para tal fin. (18-12)
-
- **Competencia:** Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
- **Resultado de aprendizaje:** Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos. (21-9)
- **Resultado de aprendizaje:** Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico. (14-6)
- **Resultado de aprendizaje:** Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc. (14-6)
- **Resultado de aprendizaje:** Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos. (14-6)

- **Competencia:** Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.
- **Resultado de Aprendizaje:** Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.
- **Resultado de Aprendizaje:** Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.
- **Resultado de Aprendizaje:** Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.
- **Resultado de Aprendizaje:** Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.
- **Resultado de Aprendizaje:** Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional

- Duración de la Guía: Total horas: 525 (315 horas directas – 210 horas indirectas) **Fecha de inicio: Febrero 12/2023, Fecha de finalización: Mayo 31/2023.**



Tomado: https://www.fotolia.com/tag/bienvenidos

Apreciado Aprendiz:

Con el fin de familiarizarlo con las temáticas y las actividades de esta fase de análisis, la cual consiste en determinar las características del entorno social y económico del municipio de Cartago Valle del Cauca y los emprendimientos existentes; se requiere de su compromiso y responsabilidad para identificar las fortalezas y debilidades administrativas que sirvan de insumo para convertirlas en oportunidades de mejora.

Analizar no es otra cosa que concluir y determinar variables tales como: Qué, Por qué, Quién, Cómo, Cuando, Impacto, Resultados, Objetivos y todo esto se hace a través de información, recopilación

de datos, aplicación de técnicas y métodos de investigación integrados con procedimientos administrativos. Estos permitirán concluir y determinar cuáles son los aspectos más importantes que necesitan una propuesta de mejora y las acciones proactivas por parte de cada uno de los miembros de las empresas.

Recuerden de la calidad, la disposición del equipo de trabajo y la responsabilidad no solo del manejo de la información sino en la obtención de la misma, los invito a que sean objetivos y que direccionen las actividades de aprendizaje propuestas en la presente guía para identificar las necesidades con una visión profesional y ética ya que ustedes son los actores principales del proceso y los empresarios, participes y beneficiarios indirectos de estas actividades.

Tengan en cuenta que para el desarrollo de la guía pueden apoyarse en los materiales de apoyo los cuales contienen una variada y completa información sobre los distintos temas abordados, también pueden consultar en la biblioteca virtual del SENA:
http://biblioteca.sena.edu.co/ o visitar la biblioteca física.

"Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos, es el progreso. Trabajar juntos es el éxito"
Henry Ford

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL



Tomado: https://es.123rf.com/imagenes-de-archivo/interrogante.html

"El surgimiento de la gestión empresarial como una institución distinta, fundamental y líder es un fenómeno esencial en la historia social. Raramente, si es que alguna vez ocurrió algo semejante, una nueva institución básica, un grupo líder nuevo, emergió tan rápidamente como sucedió con la gestión empresarial desde el amanecer del siglo XX". Peter Drucker.

Reflexione sobre la frase anterior y defina con sus propias palabras ¿qué es para usted Gestión Empresarial?

De manera individual observe el video: "¿Qué es un modelo de negocios?" el cual encuentra en el siguiente link: www.youtube.com/watch?v=kEg8nh9_AvI Luego participe de manera crítica y argumentativa en el foro social expuesto en la plataforma Territorium dando respuesta a los siguientes interrogantes y afirmaciones:
¿Para usted que es gestión empresarial?
¿Desde su experiencia y cosmovisión explique qué es un modelo empresarial?
¿Considera usted que los modelos empresariales son importantes para la proyección y el éxito de una empresa o negocio? justifique su respuesta
¿Cree usted que es importante reinventar un negocio?

Recuerde que el responsable de su aprendizaje es usted mismo, no su instructor ni su compañero, así que la recomendación es trabajar en equipo, colaborando en la construcción colectiva del conocimiento y respondiendo por su propio aprendizaje.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

Conceptos productivos y económicos de las empresas en Colombia

Es importante reflexionar acerca de lo que conozco del sector productivo y económico de nuestro municipio.

Para esta actividad, y de forma individual tenga en cuenta la información que se desprende de consultar:

- ¿Qué son y cuáles son los Sectores productivos del país?
- ¿Cuál es la clasificación de los sectores económicos de nuestro país?
- ¿Tipos de empresas y su clasificación en Colombia, según el sector de actividad, tamaño, propiedad del capital, ámbito de actividad, destino de los beneficios y forma jurídica, entre otros?



http://prezi.com/4ez_qhl30zei/economia-produccion-distribucion-y-consumo/

Mediante la dinámica Phillips 66 comparta con sus compañeros la información que para usted es relevante de la consulta anterior y plantee las ideas de negocio que se le vienen a la mente al reconocer e interiorizar lo aprendido.

Tenga en cuenta que debemos prepararnos para realizar la caracterización y situación actual del entorno social y económico del municipio de Cartago para conocer las potencialidades o dificultades que se pueden presentar a las ideas de negocio y a los emprendimientos seleccionados

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO - CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN.

Actividad 1: Obtener información del entorno a través de procesos de investigación de la economía de Cartago y los emprendimientos seleccionados, aplicando técnicas de trabajo colaborativo y hábitos saludables en campo y herramientas de diagnóstico empresarial.

3.3.1 ACTIVIDAD DE INVESTIGACIÓN

Aprendices, los invito a que vivan una experiencia de reconocimiento, interacción y comunicación; para esto tenga en cuenta el desarrollo de los siguientes puntos:



http://miclasevirtual.org/project-view/project-2/

- Elija a un compañero del equipo gestión empresarial y realice una presentación personal de él.
- Determine cuál es el fin de conseguir la información y presentarla.
- Qué es lo más difícil y lo más fácil de presentar del compañero.
- Qué elementos o instrumentos utilizó para recopilar la información del compañero.
- En qué tipo de datos puntualizó

Así como el proceso de investigación tiene un proceso de acercamiento con el entorno, de igual forma se debe vivir el proceso del reconocimiento grupal e individual, para darle al otro la oportunidad de SER.

Con base en el ejercicio anterior y teniendo en cuenta que el proceso investigativo aplicado, atiende a la resolución de problemas y a satisfacer necesidades, analicemos las características del proyecto formativo del programa de Tecnología en Gestión Empresarial identificando cual es la problemática que en el proyecto

se plantea resolver y cuáles son las posibles soluciones que se proponen y que permitirán alcanzar los objetivos del mismo y de su programa de formación.

RAP: Identificar las necesidades del proceso de información aplicado a las metodologías de investigación en la organización



Una vez identifique cuales son las soluciones que se proponen, plantee usted el paso a paso de la manera en la que desarrollará las actividades, teniendo en cuenta el talento humano, los recursos económicos y exigencias logísticas.

Para favorecer el desarrollo de lo anterior propuesto, consulte cuatro (4) fuentes fiables de información en la biblioteca virtual y física del SENA http://biblioteca.sena.edu.co/, presente los enlaces de donde extrajo la información virtual y el título del libro con las páginas en las cuales obtuvo la información.

RAP: Identificar las variables para la codificación de la información por tabular, de acuerdo con las políticas y la metodología establecida.

RAP: Diseñar instrumentos de investigación de acuerdo con las necesidades de la organización.
RAP: Tabular la información recolectada en los instrumentos de investigación.

De igual manera, en el proceso de investigación se deben tener en cuenta las hipótesis y variables, inicialmente establezcamos las diferencias que existen entre:

Ley	Teoría	Tesis	Hipótesis	Variable

Complete la tabla anterior con las definiciones, características y diferencias que existen entre estos conceptos.

De acuerdo a la instrucción dada por su instructor, establezca las variables cuantitativas y cualitativas que destaquen el grupo de aprendices, construya el instrumento de recolección de información y determine la herramienta que les permita establecer, registrar, cuantificar y presentar las variables de forma resumida y clara

ACTIVIDADES DE FORTALECIMIENTO Y MOTIVACIÓN

Identifiquemos nuestro estilo de comunicación

TEST ESTILO DE COMUNICACIÓN

De manera individual, resuelva el test disponible en el enlace, para identificar su estilo de comunicación: https://www.psicoactiva.com/tests/test-comunicacion.htm

De acuerdo con los resultados obtenidos, establezca acciones de mejora y asuma el compromiso de aplicarlos en clase, en su vida familiar y en su círculo social. Indague sobre estrategias y tácticas que le permitan fortalecer este importante proceso de comunicación asertiva y ¡póngalas en práctica!



3.3.2 ACTIVIDAD ÉTICA – Importancia de las relaciones interpersonales

Querido aprendiz,



https://es.123rf.com/photo_68944068_logo-conceptual-de-las-relaciones-sociales-s%C3%ADmbolo-%C3%BAnico-vector-contacto-con-las-manos-y-signo-de-apret%C3%B3n-de-.html

Las relaciones interpersonales son básicas para un buen entendimiento familiar, social y laboral. Para desarrollar bien nuestra formación e interactuar adecuadamente en la sociedad lo invito a participar de las actividades propuestas en esta guía partiendo de su concepto.

Relaciones Interpersonales: Todas las personas establecemos numerosas relaciones a lo largo de nuestra vida, como las que se dan con nuestros padres, nuestros hijos, con amistades o con compañeros y compañeras de trabajo y estudio. A través de ellas, intercambiamos formas de sentir y de ver la vida; también compartimos necesidades, intereses y afectos. A estas relaciones se les conoce como relaciones interpersonales.

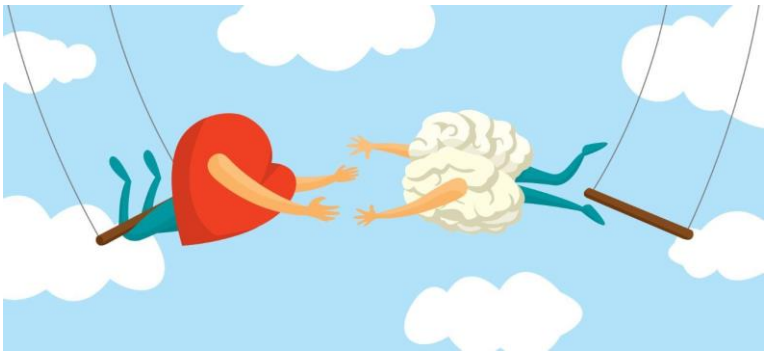
Las relaciones interpersonales juegan un papel fundamental en el desarrollo integral de la persona. A través de ellas, el individuo obtiene importantes refuerzos sociales del entorno más inmediato que favorecen su adaptación al mismo. En contrapartida, la carencia de estas habilidades puede provocar rechazo, aislamiento y, en definitiva, limitar la calidad de vida.

Participe de la socialización de los conceptos:

- Relaciones interpersonales.
- Normas de convivencia.
- Trabajo en equipo
- Inteligencia emocional.

A continuación, observe la película “somos campeones” la cual será proyectada en su ambiente de formación por su instructora de ética, de forma individual haga la relación de los términos socializados por su instructora con los diferentes momentos de la película, plásmelo en un texto de Word mínimo de 2 planas y en grupos de 3 aprendices haga un dibujo del tamaño de 1 pliego de papel panela en el que concluya la temática tratada, socialice con sus compañeros en el ambiente de formación.

Finalmente haga un análisis del estado de sus relaciones interpersonales en su ambiente de formación, que tan efectivo está siendo al momento de comunicar sus emociones y sentimientos. A través de la dinámica “como me relaciono en mi ambiente de formación”.



Toda la información recolectada en el desarrollo de la actividad deberá ser guardada en un documento con el nombre de la actividad que aparece en la guía y deberá ser subida a la plataforma Territorium al espacio del proyecto-Carpeta Evidencias-Fase Análisis y actividad ética.

RAP: Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral

3.3.3 ACTIVIDAD: SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY-NC-ND

En esta fase de análisis el instructor orientará la formación de tal forma que el aprendiz reconozca la importancia de la Seguridad y Salud en el trabajo en la evolución humana. Además, con la realización del taller dinámico se familiarizará con los términos riesgo, factor de riesgo, acto y condición insegura.
Así mismo por grupos de trabajo los aprendices se familiarizarán con la legislación aplicable en Colombia.
Importante que el aprendiz comience a interiorizar lo que tiene que ver con Seguridad y Salud en el Trabajo, por ello en esta actividad el instructor realizará un tés de apareamiento donde cada aprendiz reconocerá los términos y conceptos vistos en formación; adicionalmente se organizarán en grupos de tres personas donde el instructor suministrara un formato y un ambiente para realizar la inspección de seguridad, facilitando el reconocimiento de los riesgos en una ambiente de trabajo.

RAP: Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.
RAP: Diagnosticar las condiciones de seguridad, salud y medioambiente de acuerdo con la normatividad vigente, la misión y visión de la organización.

Actividad 2: Caracterizar la población objeto de los emprendimientos de propiedad intelectual, las prácticas administrativas y contables de los emprendedores actuales, integrando conceptos técnicos en inglés para la clasificación de éstos

3.3.4 ACTIVIDAD: INVESTIGACIÓN DE MERCADOS



La investigación de mercados es vital para generar el reconocimiento del entorno en el cual se desarrollará una labor mercantil, lo cual facilitará el direccionamiento de los esfuerzos comerciales a un grupo específico poblacional.

Por lo anterior, y en pro de generar una inmersión a este mundo, consultemos en fuentes fiables de información como bases de datos y repositorios digitales del SENA (http://biblioteca.sena.edu.co/) los siguientes conceptos: Mercado, mercadeo, investigación, segmentación, nicho de mercado, segmentación geográfica, segmentación psicográfica, segmentación demográfica, segmentación conductual, oferta, demanda, diferencia entre bien y servicio, productos sustitutos, población, muestra, prospecto de cliente, matriz DOFA,

Para retroalimentar la consulta y aclarar dudas al respecto, participe en mesa redonda mediante la técnica didáctica “la pelota preguntona”, dirigida por su instructor.

Recuerde consultar el material de apoyo para ampliar la informacion: Libro Dirección de Marketing del autor Kotler Keller (Kotler & Keller, 2012), Principios de mercadeo del autor Alberto Céspedes Sáenz (Sáenz, 2010), disponibles en la biblioteca SENA.

Continuando con la temática de investigación de mercados, y posterior a la socialización de la consulta, realice en equipos de trabajo de máximo tres aprendices la actividad “encuentre el segmento de mercado ideal”, en el cual, el instructor asignará un producto a cada grupo para realizar lo siguiente: 1.

Describa los beneficios y características del producto; 2. Reconocer el precio promedio del mercado; 3. Reconocer las variables psicográficas, demográficas, geográficas y conductuales de los prospectos de cliente.

Presente frente a su instructor y compañeros de Tecnología en Gestión Empresarial, los resultados obtenidos, mediante una **demostración creativa e irrepetible** en el ambiente de aprendizaje por los otros grupos de trabajo.

Posterior a la retroalimentación del Instructor y después de generar las adecuaciones pertinentes, cada aprendiz subirá la evidencia al portafolio. *(Actividad evaluada con instrumento de desempeño).*

INFORME DE CARACTERIZACION DEL EMPRENDIMIENTO

En los grupos establecidos para el reconocimiento de los emprendimientos locales, realicemos lo siguiente:

Situación actual del emprendimiento:

- ✓ Nombre del emprendimiento
- ✓ Actividad económica y sector al que pertenece
- ✓ A que se dedica
- ✓ Pequeña reseña del emprendimiento
- ✓ Descripción del producto o servicio
- ✓ Cuántos empleos genera
- ✓ Áreas funcionales con las que cuenta, quién se encarga y qué hace
- ✓ Cantidad aproximada de clientes
- ✓ Medios de comunicación que utilizan
- ✓ Segmentación del mercado
- ✓ Cliente ideal
- ✓ Identificación de la competencia y describirla

Situación del sector económico:

Por favor para este punto tenga en cuenta el conteo de unidades económicas realizado por el DANE, descargar los resultados consolidados para Identificar la cantidad de unidades económicas:

- ✓ A nivel nacional
- ✓ A nivel departamental
- ✓ A nivel municipal: Participación del municipio en el total de unidades de cada sector (al que pertenece) a nivel departamental

https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/comercio-interno/censo-economico-de-colombia/conteo-de-unidades-economicas-2021

.

Para el desarrollo de esta actividad, apóyese en fuentes fiables de información, sea de consulta primaria y secundaria.

Una vez culminada las actividades referidas en la presente guía de aprendizaje, genere en los equipos de trabajo establecidos, un informe de caracterización y situación actual del sector seleccionado y socialícelo frente a su instructor y compañeros de estudio. *(Actividad evaluada con instrumento de producto).*

RAP: Identificar segmentos de mercado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación.
RAP: Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial. (36-24).

3.3.5 ACTIVIDAD: EMPRENDIMIENTO

3.3.5.1 Actividad: CONOCIENDO DE EMPRENDIMIENTO Y SU IMPORTANCIA

Querid@ aprendiz.



A partir de sus experiencias y conocimientos, los invito a reflexionar en cuanto a ¿Qué es y para qué sirve el emprendimiento?, Emprendimiento, un tema apasionante que pocas personas valoran, y en la que puede estar la solución a nuestros problemas económicos y de empleo. una vez analizada la pregunta inicial, realice un listado de aquellos aspectos que consideras son importantes tener en cuenta al momento de tomar la decisión de emprender, Luego en grupos de trabajo se debe analizar **LA IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO**, respondiendo a los siguientes interrogantes asignados por el instructor:

- Grupo No 1 ¿Por qué es tan importante el emprendimiento en Colombia?
- Grupo No 2 ¿Qué es para ustedes valor agregado y su importancia?
- Grupo No 3 Cualidades que debe tener un emprendedor exitoso
- Grupo No 4 Errores que debe evitar un emprendedor.
- Grupo No 5. Que es innovación y tipos de innovación que conoce ejemplos.
- Grupo No 6. Cuadro comparativo entre innovación y valor agregado

Socializar sus respuestas de acuerdo a los grupos asignados y se complementa el tema con una presentación de sensibilización de emprendimiento realizada por el instructor.

3.3.5.2 Actividad: SER EMPRENDEDOR: ¿El emprendedor nace o se hace?

Hablamos de un concepto multidimensional, que incluye valores personales, tales como la creatividad, la disposición positiva para la innovación y el cambio, la confianza en uno mismo, la motivación de logro, el liderazgo, la aceptación del fracaso como fuente de experiencia, las actitudes de cooperación y de trabajo en equipo.



Después de observar el video denominado ¨Por qué los colombianos somos pobres¨, realice en mesa redonda una analogía de esta temática respecto a los logros y sueños en su vida. Comparta las experiencias con los compañeros y tome las buenas ideas que ayuden en el fortalecimiento de sus habilidades, actitudes y valores que fomentaran el perfil emprendedor en cada uno de ustedes. A continuación, cada aprendiz de acuerdo a la matriz TEST DEL EMPRENDEDOR entregada por el instructor aplicarla y analizar cada resultado, subir la evidencia en el DRIVE asignado por el instructor líder.

3.3.5.3 Actividad: Emprender: cuestión de problemas y capacidades- Estudios de casos empresarios exitosos.

La actitud emprendedora consiste en pasar a la acción cuando se identifica la posibilidad de mejorar la realidad. Concienciar, por lo tanto, de que no se trata tanto únicamente de una condición que solo deba desembocar o ser aprovechada en un proyecto empresarial sino de una actitud personal que puede tener también otro tipo de objetivos.

Aprendiz, disponemos de cinco estudios de caso asignados por el instructor, definidos por cartillas de la revista dinero. - En cada uno de los casos, la actitud emprendedora ha surgido como respuesta a una necesidad u oportunidad diferente. El grupo será subdividido en grupos conforme con las indicaciones de su instructora. A cada grupo se le hará entrega de un caso, para que de manera conjunta sea leído, analizado y evaluado, con el fin de dar respuesta a los siguientes interrogantes:



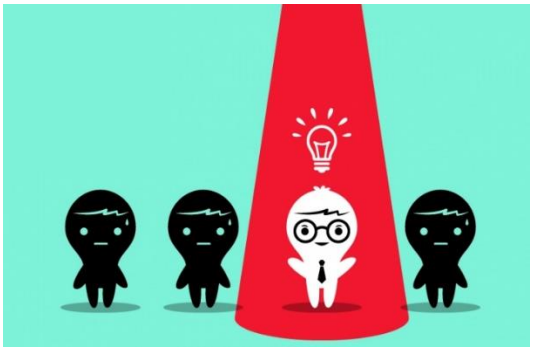
- ¿Dónde estuvo el emprendimiento? Dicho en otras palabras, ¿cuál fue la actitud emprendedora?

- ¿Cuáles fueron los factores que intervinieron en dicho emprendimiento?
- ¿Qué actores encuentra en ese proceso emprendedor?
- Que hace diferente e innovador el emprendimiento
- Que valores sobresalen del emprendedor del caso planteado y porque?

Posteriormente, cada grupo presentará el resultado a estos interrogantes según el caso que le haya sido asignado.

3.3.5.4 Actividad: RECONOCIENDO AQUELLAS ENTIDADES Y PROGRAMAS QUE IMPULSA SU EMPRENDIMIENTO O AYUDAN A CUMPLIR TU PROPOSITO (EMPRENDER).

Aprendiz, Investiga y consulta sobre incubadoras de empresa y su clasificación de acuerdo a lo consultado en grupos de trabajo asignados por el instructor se debe socializar sobre fuentes de financiación o aquellas entidades que apoyan el emprendimiento entre ellos tenemos: 1- BANCOLDEX, 2- BANCO DE LA MUJER, 3- LINEA DE MICROCREDITO BANCO AGRARIO 4- VALLE IN 5- FOMYPIME, INPULSA ENTRE OTROS, por lo anterior debemos investigar lo siguiente: Requisitos, fondos aprobados, que financia, que no financia entre otros.



Inicia el instructor dando a conocer una fuente de financiación Fondo emprender y requisitos de acceso, presentando casos exitosos de emprendedores y motivarlos hacia la generación de propuestas de negocio. Al final del proceso se sacan conclusiones generales del ejercicio. Subir la evidencia de la presentación en el DRIVE.

3.3.5.5 Actividad: La idea de negocio

Una vez escuchadas las ideas de negocio de sus compañeros/as (que podrán servir de inspiración), cada grupo de aprendices deberá dedicar unos minutos a definir brevemente una posible idea de negocio por cada grupo asignado definido por el instructor conjunta por grupos de trabajo que podrá (o no) estar basada en alguna de las ideas anteriormente expuestas pero tengan en cuenta:

Cada grupo de aprendices debe seleccionar una persona que ejerza de portavoz para presentar su idea de negocio haciendo uso del pizarrón siguiendo el esquema aquí indicado:

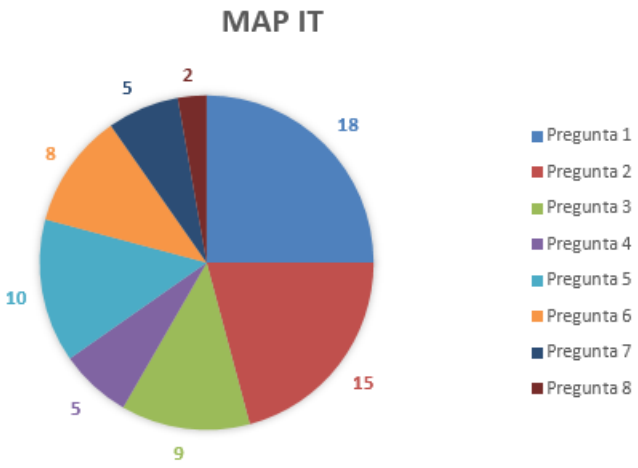
- Nombre del proyecto
- ¿En qué consiste la idea?
- ¿Por qué creen que van a ganar dinero con ella?
- ¿Creen que son el equipo adecuado para llevarlo a cabo? ¿Por qué? (aptitudes, talentos, destrezas y/o capacidades personales de los emprendedores).
- Innovación y valor agregado de la idea de negocios.
- Porque la idea de negocios hace parte de la economía naranja?

3.3.5.6 Actividad: Map it. Evaluando la idea de negocio

Aprendices, en esta actividad podremos evaluar la idea de negocio elegida, . El map it, se trata de una técnica de creatividad para evaluar ideas. Tan sólo necesitarán papel, lápiz y la creatividad que ya está en ustedes.

¿Cómo?

- Deben establecer sus criterios de evaluación. En esta ocasión, utilizaremos las ocho preguntas de la técnica de evaluación “ocho factores”:
  ¿Puedo comunicar la idea completamente y claramente? (0-20 puntos)
  ¿Cuánto interés tengo en esta idea? (0-20 puntos)
  ¿Cómo de buena es mi oportunidad para realizarla? (0-20 puntos)
  ¿En qué medida se ajusta en cuanto a su temporalización? (0-5 puntos)
  ¿Tengo las habilidades para realizar la idea? (0-10 puntos)
  ¿Podría aplicar mis fortalezas en la realización de la idea? (0-10 puntos)
  ¿Esta idea tiene buenas ventajas competitivas? (0-5 puntos)
  ¿Cómo de diferente o única es esta idea? (0-10 puntos)



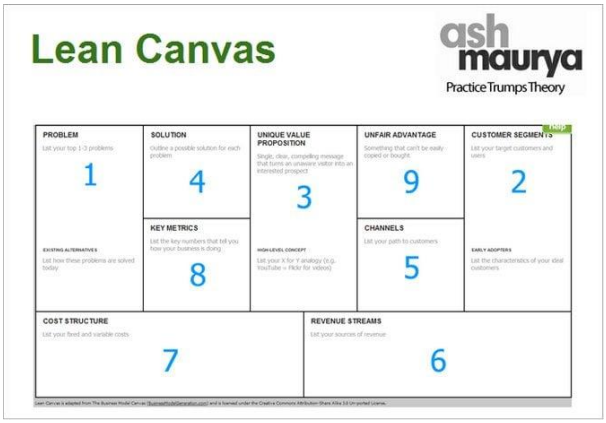
- Deberán dibujar un círculo grande en una hoja de papel por cada idea.
- Traten de que la idea coincida con su criterio dividiendo el círculo en secciones. Uno para cada uno de los criterios.
- Usen diferencias en tamaño, color o diseño para reflejar como de importante es cada aspecto dentro de la idea en su conjunto. Identifiquen cada parte con un símbolo o una frase corta.
- Estudien el mapa y pregúntense a ustedes mismos: ¿hay algún área que queramos cambiar? ¿Hay algo que nos gustaría limitar, dejar caer o eliminar? ¿Hay algo que falte que deberíamos incluir?

Si al aplicar esta técnica creativa de evaluación de ideas, encuentran que la idea inicial tiene más debilidades que fortalezas, deberán reiniciar el proceso, y seleccionar otra de las ideas propuestas en la actividad anterior y aplicarle nuevamente esta evaluación.

3.3.5.7 Actividad: Estructurando mi idea de negocio

Hemos llegado a lo más emocionante de nuestro proceso: ¡Estructurar nuestro negocio!, en otras palabras, vamos a darle forma a nuestra idea de negocio.

Esto es posible a través de un modelo de negocios, el cual, recoge las bases de creación de valor de un negocio o proyecto; dicho de otra manera, es una simplificación, un plano, un croquis, que recoge las bases de un negocio o proyecto.



Aprendiz, observe detenidamente el siguiente video: https://www.youtube.com/watch?v=ZLM-LqoAyM4.

Interesante ¿verdad? Así es, el MODELO DE NEGOCIOS LEAN CANVAS básicamente nos permite de una manera fácil y creativa darle respuesta a estos tres cuestionamientos: ¿Cómo? ¿Qué? ¿Quién?, Cual, Solución. es decir, a quién le vamos a ofrecer nuestro producto (tangible o intangible), qué le vamos a entregar (adicional a un producto, cuál será el valor detrás de ese producto) y cómo lo vamos a hacer.

Aprendiz, apoyado del material de consulta **"Guía para el diseño de modelos de negocios Lean Canvas"** y con la ayuda de la instructora, con su equipo de trabajo estructure el CANVAS de la idea de negocio elegida. Tenga presente que este es un lienzo, por lo tanto, no implica que sea estático (de ahí lo maravilloso que es trabajar con esta herramienta) y que en cualquier momento podrá hacerle las modificaciones necesarias para que su idea finalmente se convierta en un nuevo emprendimiento.

Recuerde, esa idea que ha planteado está esperando por hacerse realidad, no la eche en un saco roto, moldéela, cultívela, abónela y cuídela como si fuera su hijo/a, y nunca olvide que para emprender solo hace falta que usted desee mover sus pies. Lo espero en el semillero de emprendimiento, para que juntos hagamos realidad este sueño.

RAP: Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.

3.3.6 ACTIVIDAD: ESTUDIO DE CASO PANACA

Lea el material suministrado por el instructor líder: estudio de caso empresarial PANACA y desarrolle el cuestionario de análisis de la información.

Consulte otras fuentes de información para obtener datos asociados a PANACA y participe de la plenaria: **EMPRESARIALIDAD Y TIPOS DE GESTIÓN.**

De igual forma consulte sobre los siguientes conceptos: empresa, tipos de empresa, misión, visión, objetivos, metas, políticas, valores, principios organizacionales, cultura organizacional, estructura organizacional y responsabilidad social empresarial. Con la orientación del instructor conforme grupos de trabajo y mediante ejercicio de simulación presente una empresa que contemple los siguientes elementos:

- ✓ Nombre de la empresa
- ✓ Tipo de empresa
- ✓ Filosofía Institucional
- ✓ Misión
- ✓ Visión
- ✓ Objetivos
- ✓ Políticas
- ✓ Valores y principios organizacionales
- ✓ Actividades de RSE
- ✓ Organigrama

Realice un documento en Word de forma creativa donde contenga los puntos, socialícelo y publíquelo en su portafolio de evidencias. Para la realización de esta actividad tenga en cuenta que pueden consultar en la biblioteca virtual del SENA: http://biblioteca.sena.edu.co/ó visitar la biblioteca física del C.T.A.

RAP: Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción.

3.3.7 ACTIVIDAD: SER EMPRESARIO



Las exigencias del entorno y la competencia, exigen de los gerentes y administradores de hoy, la adquisición de conocimientos y experiencias que les permita desarrollar muy bien su labor. En esta actividad deberemos consultar sobre lo que significa ser empresario, cómo se llega a ser y qué riesgos asume; y deduzca: ¿Cuáles son los intereses (motivaciones) de un empresario, y que impacto genera en el entorno? ¿Cuáles son las habilidades que requiere para dirigir equipos de trabajo?

En el material de apoyo de la plataforma Territorium reposa el material compuesto de 6 fascículos de la serie "SER EMPRESARIO" desarrollada por el SENA y la Revista Dinero; dé lectura de este material y de acuerdo a las orientaciones de su instructor proceda a socializarla con los demás compañeros de formación. Igualmente seleccione la historia de un empresario de talla mundial y un empresario conocido por usted y realice un paralelo de su experiencia.

Desarrolle un conversatorio donde se planteen los conocimientos adquiridos mediante la lectura.

También puede consultar en la biblioteca virtual del SENA http://biblioteca.sena.edu.co el documento "Ser Empresario", comparta las evidencias de esta actividad en su portafolio del aprendiz.

RAP: Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción.
RAP: Diagnosticar el estado del clima organizacional teniendo en cuenta aspectos como: el ambiente de trabajo y el desarrollo humano, los procesos y procedimientos y el cumplimiento de las políticas organizacionales, con los instrumentos diseñados y aprobados para tal fin.|

|

3.3.8 ACTIVIDAD: EVOLUCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN



https://edit.org/es/blog/plantillas-linea-del-tiempo

Cuando de hablar de empresas se trata, es vital conocer cómo se debe administrar y que tareas hay que desarrollar para que esta sea exitosa. Todo depende de la forma en que se administre. Teniendo en cuenta lo anterior, es necesario conocer acerca del concepto de administración y del proceso administrativo.

Los invito a realizar la lectura del material de apoyo EVOLUCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN y de manera individual construya la ***"Línea del tiempo"*** del proceso administrativo, esta debe contener los siguientes 3 momentos:

- **Primer momento:** nacimiento de la disciplina administrativa en la antigüedad, Mesopotamia, Egipto, India y China
- **Segundo momento:** nacimiento de las escuelas administrativas, sus diferentes enfoques y sus más importantes representantes.
- **Tercer momento:** tendencias actuales de la administración con sus características más importantes y su aplicabilidad empresarial.

Recuerde publicar las actividades en la plataforma Territorium

De igual manera, abordemos el concepto sobre "**Función de un gerente siglo XXI"** mediante la exposición realizada por el instructor, que servirá para conocer cuál es el verdadero rol de un administrador o gerente al frente una empresa.

Con el fin de recibir sugerencias o comentarios al respecto, exponga sus ideas y planteamientos en el debate propuesto y socialice sus resultados con el equipo y el instructor.

RAP: Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción.

3.3.9 PLANTEANDO LAS SITUACIONES PROBLEMATICAS DE LAS EMPRESAS

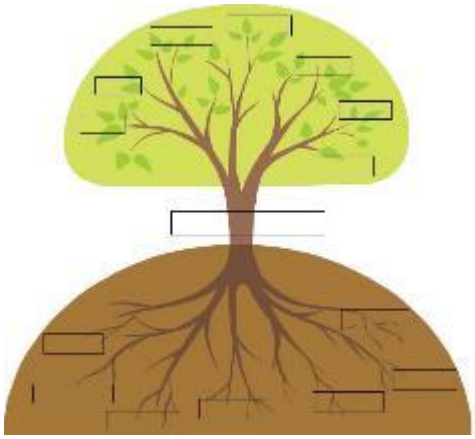
Aprendices, el planteamiento de los problemas parte de la identificación de una situación o dificultad aún sin solución, que deberá ser delimitada con precisión para luego valorarla críticamente y proceder a su estudio sistemático hasta alcanzar su solución.



http://investigadoreset.weebly.com/planteamiento-del-problema.html

En la formulación de problema en la administración, la definición es la fase más importante y se debe de realizar con elementos de la problemática que se investiga, definir un problema es señalar todos los elementos, aspectos, características en forma entendible y precisa, con el fin de que otras personas puedan entender el proceso de la investigación.

Cuando se halla definido la problemática es necesario formularlo y redactarlo para contar con todos los elementos del proceso de la investigación.



Es recomendable al finalizar el planteamiento del problema redactar algunas preguntas que surgen de la problemática, es decir, una gran pregunta central como eje de la investigación y de ahí derivar las preguntas secundarias. Las preguntas bases son: ¿Qué? ¿Cuando? ¿Para qué? ¿Quien? ¿Donde? ¿Con que? ¿Como? ¿Por qué? ¿Cuanto?

Para esto consulte sobre la metodología del árbol de problemas, cuáles son las características de esta y como se aplica. Desarrolle esta metodología para afianzar el planteamiento del problema en el diagnóstico que se está realizando en las empresas.

Análisis situacional - DOFA

Con la orientación recibida sobre la utilidad, importancia y método para la elaboración de un análisis DOFA; con su equipo de trabajo, aplique dicho modelo a la empresa escogida en el punto anterior, identificando cada uno de los factores internos y externos involucrados.



RAP: Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción.

DINÁMICAS DE FORTALECIMIENTO Y MOTIVACIÓN

¡Fortalezcamos nuestra capacidad de escucha!

Pare oreja para que…

1. Establezcamos la diferencia entre oír y escuchar
2. Identifiquemos la importancia de saber escuchar y las consecuencias que se derivan por la falta de atención
3. Participe de manera activa en la dinámica de escucha, en la cual el instructor realizará la lectura de una noticia, a todos los integrantes del salón, excepto a dos voluntarios que saldrán del ambiente.



Una vez culminada la lectura, se selecciona una persona del salón para transferir la información a uno de los voluntarios y a su vez, este realizará el mismo ejercicio con el segundo voluntario.
Al final, analicemos los resultados del ejercicio, evaluando que tanto se distorsiona o se pierde el mensaje inicial de la noticia.

¿Cuáles son sus conclusiones?

3.3.10 ACTIVIDAD: ELEMENTOS PARA UNA BUENA ADMINISTRACIÓN



El proceso creativo y sus principales metodologías como herramientas administrativas.

Conforme un equipo de tres personas, ingrese a la biblioteca virtual del SENA http://biblioteca.sena.edu.co/paginas/bases.html y consulte en la base de datos “Digitalia Hispánica” el libro: *Creatividad empresarial: elementos teóricos e instrumentos didácticos*; del autor Tarapuez Chamorro, Edwin.

Seleccione uno de los siguientes temas disponibles en el *capítulo IV: “El proceso creativo y sus principales metodologías”*, estúdielo y prepare una exposición utilizando diapositivas de apoyo; en donde explique de manera detallada en qué consiste y cómo aplicarlo **(incluya un ejemplo práctico, didáctico y participativo).**

a) Brainstorming o lluvia de ideas
b) Arte de preguntar
c) Relaciones forzadas
d) Scamper
e) Listado de atributos
f) Análisis morfológico
g) Solución creativa de problemas en grupo
h) Técnica clásica
i) "4 x 4 x 4"
j) Técnica de Da Vinci
k) Provocación

Retroalimente con la ayuda del instructor sobre la importancia de la creatividad en el proceso administrativo. Recuerde tomar evidencia de las actividades realizadas y publicarlas en la plataforma.

RAP: Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción.

3.3.11 ACTIVIDAD: CONSTRUYENDO CULTURA ORGANIZACIONAL

Como cultura organizacional se entiende al conjunto de creencias, hábitos, valores, actitudes y tradiciones entre los grupos existentes en todas las organizaciones. Según Robbins, la cultura organizacional de una empresa puede ser tan fuerte como débil. Todo depende del direccionamiento que se dé a la organización.



Querid@ aprendiz, para ampliar el conocimiento lo invito a ingresar al link adjunto y responder las siguientes preguntas correspondiente a cultura organizacional en un documento en Word donde incluya portada, bibliografía. Recuerde de implementar las normas ortográficas y de redacción.

1. ¿Cuál es la importancia?
2. Mencione y explique las características.
3. ¿Qué es urgencia en la toma de decisiones?
4. ¿Qué es orientación funcional?
5. ¿En que consiste las subculturas organizacional?
6. Mencione y explique los tipos y niveles de cultura organizacional
7. ¿Cómo establecer una cultura organizacional estable? Explique cada una de ellas
8. ¿Qué partes componen la cultura?

Link:
https://www.questionpro.com/blog/es/cultura-organizacional-2/
https://www.tiendanube.com/blog/cultura-organizacional/

3.3.11.1. La Comunicación Como Base del Trabajo en Equipo



La comunicación asertiva y el trabajo en equipo son denominadas habilidades blandas, las cuales influyen en la productividad de la empresa; por este motivo en la actualidad las grandes compañías prestan mucha atención a dichas habilidades tanto para contratar un

personal como en el que ya está contratado; ya que si ambas no están fortalecidas ningún proceso se podrá llevar a cabo con éxito.

Querido aprendiz, para culminar de una forma positiva el tema que hemos abarcado en estas últimas semanas, lo invito a ingresar al material de apoyo u otras páginas que usted vea pertinentes para complementar la actividad y elabore: una presentación, la cual la va a compartir con el grupo o empresa que aplico el instrumento para identificar el grado de comunicación asertiva y trabajo en equipo y por último una dinámica para hacer cierre de la actividad.

Entregables:

- Presentación sobre trabajo en equipo y comunicación asertiva.
- Dinámica sobre trabajo en equipo o comunicación asertiva.
- La actividad se realiza en grupos de acuerdo a los que ya se encuentran conformados.

Material de apoyo:
https://www.mujeresdeempresa.com/la-comunicacion-como-base-del-trabajo-en-equipo/

Materian de apoyo dinámicas de trabajo en equipo

https://es.wix.com/blog/2019/09/mejores-dinamicas-de-equipo/
https://www.bizneo.com/blog/dinamicas-de-trabajo-en-equipo/

Diagnostico del clima laboral

https://blog.hubspot.es/service/diagnostico-clima-laboral

RAP: Diagnosticar el estado del clima organizacional teniendo en cuenta aspectos como: el ambiente de trabajo y el desarrollo humano, los procesos y procedimientos y el cumplimiento de las políticas organizacionales, con los instrumentos diseñados y aprobados para tal fin.



3.3.12 ACTIVIDAD: FORMACIONES FÍSICA Y MENTALMENTE ACTIVAS

Para el proceso de inmersión a las actividades de cultura física es importante tener en cuenta aquellos aspectos que se encuentran involucrados durante una sesión de ejercicios programados, por esta razón es necesario desarrollar una serie de talleres para favorecer la obtención de habilidades psicomotrices en cada uno de los aprendices.

1. **Juegos tradicionales y el desarrollo de la motricidad**. Los juegos tradicionales son manifestaciones culturales presentes en todos los grupos y sociedades, se han venido practicando desde tiempo inmemorial y no han sufrido casi ninguna modificación en su estructura, asegurando su transmisión a lo largo de varias generaciones (Cañizares Márquez & Carbonero, 2016). Éstos juegos, permiten optimizar la propia motricidad a través del desarrollo de las habilidades motrices que va de la mano al desarrollo de la condición física y del bienestar físico (Castañer & Oleguer, 2006).

   Así pues, consulte lo siguiente:

   - Cuáles son los principales juegos tradicionales y su relación directa con el desarrollo psicomotriz en las diferentes etapas de la vida.
   - Explique cómo el cambio de generación ha influido en la práctica de estos juegos.
   - Realice con su grupo de formación un ejercicio de motricidad gruesa relacionado con los juegos tradicionales.
   - Diseñe de manera creativa un ejercicio de motricidad fina (Preferiblemente se deben utilizar materiales didácticos de la biblioteca del CTA como arma-todo, rompecabezas, tangram, etc).
   - Busque la relación de estas acciones con el entorno formativo y laboral, además, entregue evidencia digital para ser evaluada por su instructor, posteriormente subir la lista de chequeo a su plataforma individual.

2. **Plan de entrenamiento:** EL sedentarismo está en crecimiento, esta condición nos afecta nuestra calidad de vida, por tal motivo es importante diseñar un plan de entrenamiento, para esto debemos dirigirnos a la página de la Organización Mundial de la Salud (OMS) https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_recommenda_tions/es/ para conocer las recomendaciones de actividad física con respecto a la edad. Seguido de esto. Por último, plantearemos las actividades con hora, lugar, tipo de entrenamiento (Gimnasio CTA, Actividades deportivas CTA y Danzas del CTA)



3. **Protocolo de pausas activas "Formaciones Activas".** Las pausas activas se convierten en una técnica importante en las jornadas de formación y laborales para tomar un descanso y renovarse de energía, tal como lo expone el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (2017), la pausas activas surgen como respuesta a la creciente aparición de enfermedades laborales asociadas a factores ocupacionales como las actividades repetitivas y de fuerza.



   Así pues, debe dirigirse al material de apoyo, leer el documento adjunto sobre Las pausas activas para conocer el concepto, beneficios, duración y recomendaciones para realizarlas. (adicional a esto, adjunto link del documento https://www.icbf.gov.co/sites/default/files/procesos/pu1.pg6_.gth_publicacion_cartilla_pausas_activas_2018_v1.pdf)

   Seguido de esto, grupos conformados por 2 aprendices se encargarán de realizar cada semana las pausas activas en su ambiente de formación, es decir que esta actividad se llevará a cabo durante toda la etapa lectiva. Es importante recordar que



deben integrar actividades recreativas y lúdicas que llenen de energía, evitar acciones repetitivas y aburridas.

Se debe enviar un documento en Word con las respuestas a los interrogantes mencionados anteriormente y adjuntar las fotos de la evidencia de la ejecución de las actividades, posterior a eso, se evaluará la actividad.

RAP: Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

ACTIVIDAD 3.3.13 GESTIÓN AMBIENTAL

SISTEMAS DE GESTIÓN AMBIENTAL EN LAS EMPRESAS Y ORGANIZACIONES.

Aprendiz, el Sistema de Gestión Ambiental es una combinación de procesos que permiten que una empresa reduzca sus **impactos ambientales** y aumente su **eficiencia** a partir de los **aspectos ambientales**; de esta manera se puede conseguir mejoras tanto económicas como ambientales y operativas. El Sistema de gestión ambiental ofrece *un marco para la gestión ambiental e implica tareas como formación, inspecciones, establecer una política y objetivos, gestión de riesgos etc.*

La Gestión ambiental en una empresa se fundamenta en la **NORMA ISO 14001. https://www.google.com/search?client=firefox-b-e&q=norma+iso+14001** que proporciona a las organizaciones un marco de referencia para proteger el medio ambiente y responder a las condiciones ambientales cambiantes, en equilibrio con las necesidades socioeconómicas. Esta norma específica requisitos que permitan que una organización logre los resultados previstos que ha establecido para su sistema de gestión ambiental.

Un enfoque sistemático a la gestión ambiental puede proporcionar información a la alta dirección para generar éxito a largo plazo y crear opciones para contribuir al desarrollo sostenible a través de las **siguientes acciones**:



1- la protección del medio ambiente, mediante la prevención o mitigación de impactos ambientales adversos

2- La mitigación de efectos potencialmente adversos de las condiciones ambientales sobre la organización

3- El apoyo a la organización en el cumplimiento de los requisitos legales y otros requisitos.

4- La mejora del desempeño ambiental

5- El control o la influencia sobre la forma en la que la organización diseña, fabrica, distribuye, consume y lleva a cabo la disposición final de productos o servicios, usando una perspectiva de ciclo de vida que pueda prevenir que los impactos ambientales sean involuntariamente trasladados a otro punto del ciclo de vida

6- El logro de beneficios financieros y operacionales que puedan ser el resultado de implementar alternativas ambientales respetuosas que fortalezcan la posición de la organización en el mercado.

7- La comunicación de la información ambiental a las partes interesadas pertinentes.

Aprendiz, con la información sobre la gestión ambiental empresarial a partir de la ISO 14001 lo invito a que realice las siguientes actividades que serán apoyadas por su instructor de gestión ambiental. Y que serán realizadas en un documento digital en formato Word.

a. Realice un glosario con las palabras claves que encuentre en las 7 acciones que contribuyen al desarrollo sostenible de las empresas. (Consultar material de apoyo)

b. Consulte los siguientes términos: Aspectos ambientales, impactos ambientales, ciclo PHVA y revisión ambiental inicial. Por cada término consultado dé tres ejemplos.

c. Escuche la exposición que hará el instructor de gestión ambiental sobre las **generalidades** y los **factores de éxito** de la norma ISO 14001. A partir de la exposición, usted estará en capacidad de:



c.1. Participar activamente a través de comentarios, apreciaciones y ejemplos que aporten a la construcción del conocimiento conjunto.

c.2. Realizar una síntesis de la exposición a través de un resumen, un mapa conceptual, un mapa mental o diagrama de flujo.

c.3. Proponer un estudio de caso para analizar los factores de éxito de la norma ISO 14001.

RAP: Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

3.3.14 ACTIVIDAD: INTRODUCCIÓN A LA CONTABILIDAD

NOCIÓN DE LA EMPRESA



https://e00-expansion.uecdn.es/assets/multimedia/imagenes/2017/10/31/15094687433339.jpg

Es importante reflexionar acerca de que conozco del sector productivo de nuestro municipio, concepto de empresa, tipos de empresas, principales sectores económicos del municipio.

Para esta actividad de deben conformar grupos de tres personas y expresar sus puntos de vista sobre los siguientes interrogantes antes de iniciar con las actividades:
¿Qué es una organización (formal y no formal)?
¿Qué es una empresa?
¿Qué tipos de empresa conoce?
¿Cuál es la clasificación de los sectores económicos de nuestro país?
¿Qué aspectos conoce sobre los diferentes tratados de libre comercio que ha firmado nuestro país?



http://www.zero13wireless.net/showthread.php?tid=11645

Mediante la dinámica del mantel de ideas plasme las ideas y conclusiones a las que se llegaron con el desarrollo de esta actividad.

Tenga en cuenta que debemos prepararnos para brindar el Apoyo técnico de Implementación del Plan de mejoramiento en las áreas administrativas, financieras, contables y comerciales de las empresas objeto de estudio en el municipio de Cartago.

Apóyese para esta actividad de los videos y material disponible en la plataforma Territorium.

3.3.14.1 ACTIVIDAD: ORGANIZACIÓN, EMPRESA, SECTORES ECONOMICOS

Aprendiz observe con detenimiento los videos:
- Organización, https://www.youtube.com/watch?v=V_NE3DyOluo
- Que es una empresa, https://www.youtube.com/watch?v=EJZtvasiBHk
- Sectores económicos, https://www.youtube.com/watch?v=Pj5P6j1_PXI

Y elabore un documento resumen de sus apreciaciones de al menos quinientas (500) palabras.

Suba a la carpeta la evidencia, según indicaciones de su instructor.

3.3.14.2 ACTIVIDAD: CONOCIMIENTO DE LOS COMERCIANTES.

Participe de manera individual en el Foro Temático "C*onocimiento de los comerciantes"* el cual encontrará en la plataforma Territorium, y responda a los siguientes cuestionamientos:





https://legisco.vteximg.com.br/arquivos/ids/162748-1000-1000/codigo-basico-de-comercio_806-941.jpg?v=636952608568630000

- ¿Qué es un comerciante?
- ¿Obligaciones y Deberes de los comerciantes?
- ¿Qué son actos mercantiles, dar 3 ejemplos?
- ¿Que no son actos mercantiles, dar 3 ejemplos?
- ¿Qué funciones cumple la cámara de comercio y que servicios que presta a los comerciantes?
- ¿Qué es registro mercantil?
- ¿Qué es una sociedad?
- ¿Qué es una persona natural?
- ¿Qué es una persona jurídica?

Aprendiz según indicaciones de su instructor conforme grupos de trabajo y desarrolle el tema asignado mediante la didáctica del árbol del "árbol de conocimiento" que luego socializará en plenaria de grupo.

Con base en los conceptos apropiados de la actividad anterior desarrolle la sopa de letras y el crucigrama disponibles en el material de apoyo, una vez realizados, suba a la carpeta en el espacio del Territorium.

RAP: Interpretar los fundamentos contables según los principios de contabilidad generalmente aceptados.
RAP: Clasificar documentos comerciales y títulos valores.

3.3.14.3 ACTIVIDAD: LAS SOCIEDADES Y SUS CARACTERÍSTICAS

"ARTÍCULO 98. CONTRATO DE SOCIEDAD - CONCEPTO - PERSONA JURÍDICA DISTINTA. Por el contrato de sociedad dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social.

La sociedad, una vez constituida legalmente, forma una persona jurídica distinta de los socios individualmente considerados".

Aprendices:

Conformen equipos de máximo cinco participantes según pautas de su instructor(a), luego su instructor le asignara un tipo de sociedad, sobre la cual usted debe realizar una búsqueda de información que le permita identificar todo lo relacionado con la misma: En que consiste - Características – Ventajas, Desventajas- Responsabilidad – Denominación social – Constitución – Derechos - obligaciones – Así mismo toda la información que considere importante, los tipos de sociedades son:





http://www.cdci-gchu.com.ar/multimedia/blog/tb_76451_GestionEtica.jpg

1. Sociedad Anónima
2. Sociedad por Acciones Simplificada
3. Sociedad en Comandita por acciones
4. Sociedad en Comandita Simple
5. Sociedad Limitada
6. Sociedad Colectiva
7. Unión temporal y consorcio
8. ONG
9. Entidad sin ánimo de lucro.

Recuerde utilizar la biblioteca virtual SENA, base de datos E-Libro y consulte el Módulo 1 del libro Contabilidad siglo XXI referenciado en la bibliografía.

http://site.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co/lib/senavirtualsp/reader.action?docID=10623634

Además Complemente la información con la consulta de otros libros de la biblioteca física y virtual del SENA.

3.3.14.3.1 REQUISITOS LEGALES DE CONSTITUCIÓN Y FUNCIONAMIENTO.



https://www.areadepymes.com/modules/Manuales/emprendedores/constitucion_empresa/images/tramites_constitucion_empresa.png

Aprendiz ya conocemos las diferentes clases de sociedades y organizaciones empresariales según la normativa legal vigente, ahora es fundamental dentro del marco de la gestión empresarial conocer e identificar los diversos trámites de constitución y funcionamiento de una empresa; para lo cual debe consultar e informarse preferiblemente haciendo uso del sistema de bibliotecas SENA, elaborando una tabla de esos

trámites identificando la entidad o dependencia en la cual se diligencian y las normas que las regulan y reglamentan.

Dispóngase según indicaciones de su instructor a subir las evidencias a su portafolio de evidencias y plataforma Territorium.

RAP: Interpretar los fundamentos contables según los principios de contabilidad generalmente aceptados.
RAP: Clasificar documentos comerciales y títulos valores.

3.3.14.4 ACTIVIDAD: CONOCIENDO LA NORMATIVIDAD LEGAL VIGENTE

Aprendiz!

Infórmese sobre los siguientes puntos:
*NIIF
*IASB
*Consejo técnico de la contaduría pública.
*Por qué se deben aplicar las NIIF
*Objetivos de implementación de las NIIF
*Clasificación de las empresas en Colombia según el CTCP (Consejo Técnico de Contaduría Pública) y las NIIF (Normas Internacionales de Información Financiera, enuncie como mínimo dos empresas de su municipio, departamento o país por cada uno de los grupos.
***Características cualitativas de la información en los estados financieros.

además Su instructor le suministrara la cartilla virtual denominada **"Norma Internacional de Información Financiera (NIIF) para Pequeñas y Medianas Entidades (PYMES)",** lea atentamente la sección 2 de esta cartilla, e identifique las características que debe poseer la información en los estados financieros. Tome apuntes y enliste cada una de las características encontradas.

Consulte en la biblioteca virtual "contabilidad general con enfoque NIIF para las pymes (5a. ed.) los capítulos 1- 2- 3.
http://site.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co/lib/senavirtualsp/reader.action?docID=11162325
Por último realice un glosario de 10 términos que desconozcan y cuestionario de 10 preguntas con cuatro opciones de respuestas donde solo abra una respuesta correcta, dichas preguntas serán socializadas con sus compañeros, el grupo que más preguntas acertadas tenga al final ganará la actividad.

RAP: Interpretar los fundamentos contables según los principios de contabilidad generalmente aceptados.
RAP: Clasificar documentos comerciales y títulos valores.

3.3.14.4.1 ACTIVIDAD: REQUISITOS LEGALES Y USOS DE DOCUMENTOS COMERCIALES Y TÍTULOS VALORES.

En equipos de 2 aprendices consulten en diferentes fuentes de información, sobre la clasificación de los documentos internos y externos, contables y no contables, los usos y requisitos legales y de cada uno de los siguientes documentos según asignación de su instructor@.



1. Títulos valores.
2. Remisión
3. Nota débito
4. Nota crédito
5. Recibo de caja
6. Recibo de caja menor
7. Comprobante de egreso de caja
8. Cotización
9. Entrada de almacén
10. Salida de Almacén
11. Cheque
12. Letra de cambio
13. Requisición
14. Pagaré
15. Comprobante de egreso para cheque
16. Nota de contabilidad,
17. Orden de Compra,
18. Tarjeta Kardex,
19. Libranza.
20. Factura de venta,
21. Consignación bancaria,
22. Documentos del Ciclo e compras.
23. Salvaguarda de los títulos valor,
24. Normas a observar en el diligenciamiento de los documentos comerciales,

Basados en esta información y con material de su elección, socialicen a sus compañeros las situaciones en la que se utiliza, cuál es su importancia y las demás generalidades del documento.

3.3.14.5 ACTIVIDAD: IDENTIFICANDO LOS DOCUMENTOS QUE CONFORMAN EL CICLO DE COMPRAS.



https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSUiBSIVh2XGyJ7jWe1laxgfAL3h_TqhcBWsfVKr6Tgzi1amFtb

Aprendiz, realice una consulta bibliográfica del ciclo AIDA, haga una reseña de este proceso administrativo resaltando la finalidad, importancia y generalidades del mismo y mediante un gráfico relacione cada uno de sus pasos en forma secuencial con los documentos necesarios para realizar el ciclo de compras.
Siga las instrucciones de su Instructor para subir su evidencia a la plataforma Territorium.

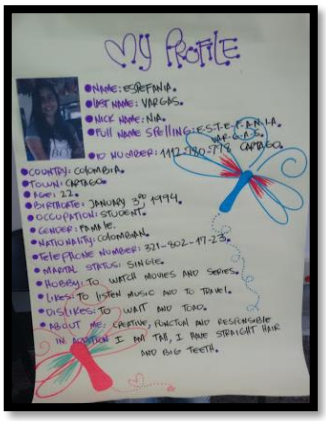
RAP: Interpretar los fundamentos contables según los principios de contabilidad generalmente aceptados.
RAP: Clasificar documentos comerciales y títulos valores.

3.3.15 ACTIVIDAD: MY PROFILE

Dear apprentice!

Es muy grato empezar este nuevo proceso formativo con usted. Lo más importante es tener una muy buena actitud para que el aprendizaje de esta segunda lengua sea de mucho provecho y ayuda para su formación laboral.

Es muy importante conocer y saber presentarse y responder a preguntas de su vida personal y laboral. Por eso realice un perfil para que pueda darle a conocer a todos acerca de su vida. Ese perfil debe ser desarrollado en documento PowerPoint con la siguiente información:





Step 1- Create a series of questions about personal information, try to include information such as name, e-mail, telephone place of origin, marital status, occupation among others.

Step 2- Ask the questions to your partners, and answer their questions with your information

Step 3- create a paragraph with your own information. Called “my profile”

Step 4- post all the evidence in the PowerPoint presentation.

Esta actividad le permitirá tener herramientas para dar información personal y de su entorno de una forma básica en inglés.

RAP: Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.

3.3.16 ACTIVIDAD: MY GLOSSARY



Su proyecto formativo le permite conocer el lugar en dónde éste será llevado a cabo y además le permite conocer características y cualidades del mismo. No obstante, usted como aprendiz de la lengua inglesa debe saber describir lugares y objetos utilizando vocabulario y estructuras gramaticales que permitan realizar este tipo de actividades. Así mismo el aprendiz debe conocer estrategias que apoyen su capacidad de almacenar vocabulario nuevo para ser reutilizado de manera práctica.

Se explorarán estrategias como:

- Listing

- Drawing
- Physical response
- Vocabulary in context
- Oral reproduction

Esto con el objetivo de hacer una descripción detallada de los objetos y su ubicación en el espacio en el que se está trabajando.

RAP: Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.

3.3.17 ACTIVIDAD: DESCRIBING PEOPLE

En la siguiente actividad trabajaremos en vocabulario relacionado con personas, así mismo seguiremos explorando algunas estructuras básicas para poder describir y preguntar acerca de personas



This time we are going to focus on people, the idea is to talk about famous people and acquire the ability to describe the personality and some of the general features of human beings. At the end of the process the apprentice is going to be able to talk about people and ask questions to find out information of a person.

Step 1: in groups prepare 12 questions to find out who the famous person is

Step 2: in teams play the game “who is it?” follow teacher instructions

RAP: Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.

3.3.18 ACTIVIDAD: MY VIP

In the following activity we will focus on the vocabulary about relatives, the students are going to create a comprehensive description of the family, in such a way that anybody can understand it.



Step 1: Create a family tree including a maximum of 12 members of your family.

Step 2: Now, build a detailed description of the family relationships among the members in the family tree, try to include as much relations as possible.

Step 3: share your descriptions and try to reconstruct the graphic version of a tree, using just the description provided by your partner.

Step 4: now take one of the members of your family and write a paragraph explaining who the person is, and why is important for you.

RAP: Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.

3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.

3.4.1 SOCIALIZACION DEL INFORME FINAL DE LA FASE

3.4.1.1 ACTIVIDAD: PRESENTACIÓN DEL PROYECTO Y SU ALCANCE

Identificar las características del entorno social, económico y de los emprendimientos seleccionados basados en la economía naranja.

Una vez elaborado el informe y analizado los datos para el diagnóstico e identificación de necesidades, diseñe una presentación en medios digitales para socializar los hallazgos más importantes.

Recuerde que usted es Gestor Empresarial y debe de apropiarse de un lenguaje idóneo y adoptar un punto de vista objetivo acorde a las necesidades del mundo empresarial y la competitividad del mercado en el que se encuentra la empresa objeto de intervención.



Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.

Materiales de formación:
DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo) Equipos con conectividad
CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa).
Marcadores permanentes
Marcadores borrables
Papel bond
Octavos de cartulina
Papel tamaño oficio
Papel tamaño carta
Realizar el diagnóstico de las condiciones administrativas, financieras, contables y comerciales de las empresas seleccionadas, aplicando procesos de investigación SENNOVA, apoyados en criterios de seguridad y salud en el trabajo según la normatividad legal vigente, teniendo en cuenta el entorno socio económico del municipio de Cartago, Valle del Cauca.
Consolidar y presentar los informes con la información compilada del proceso de investigación con el diagnóstico del mercado, los clientes, procesos administrativos y contables, clima organizacional y técnicas de autocuidado en higiene postural y relaciones humanas dentro del contexto empresarial; reconociendo de manera básica vocabulario técnico en el idioma inglés.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Tipo de evidencia: **DE CONOCIMIENTO** Identificación de conceptos, criterios y procedimientos sobre investigación aplicados a la gestión empresarial, el mercado y la Cultura organizacional	1. Establece criterios de clasificación de la información con diligencia y objetividad. 2. Aplica la metodología de la investigación científica para resolver problemas en las organizaciones con responsabilidad y diligencia. 3. Aplica los conceptos de población, muestra, variables de investigación de manera proactiva y ordenada. 4. Interpreta las medidas de tendencia central y las aplica al análisis de la información con oportunidad al trabajo solicitado. 5. Aplica la metodología de la investigación científica con rigor y responsabilidad en procesos investigativos, formativos o productivos. 6. Aplica con objetividad el procedimiento para compilar, tabular la información, empleando las fuentes disponibles y de acuerdo con las necesidades de la organización. 7. Identifica y aplica los instrumentos de recolección de información, para la compilación de información.	**Técnica de Evaluación:** Formulación de preguntas **Instrumento de Evaluación:** Cuestionario en linea
Tipo de evidencia: **DE PRODUCTO** Informe diagnóstico de las condiciones administrativas, financieras, contables y comerciales de las empresas seleccionadas.	8. Revisa de manera responsable y objetiva la información recolectada, teniendo como referentes la exactitud y pertinencia. 9. Organiza de manera oportuna la información compilada respondiendo a la investigación adelantada. 10. Aplica diligentemente las normas vigentes para la presentación de referencias bibliográficas.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo producto
Tipo de evidencia: **DE PRODUCTO:** Informe escrito de caracterización y situación actual del sector seleccionado.	11. Utiliza con responsabilidad las normas técnicas vigentes para la presentación de informes de investigación.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de Producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo

	12. Aplica la estructura para la presentación de informes con diligencia, oportunidad y responsabilidad. 13. Presenta informe de manera objetiva y asignando los nombres de los títulos a los resultados de la investigación de acuerdo con su contenido sobre información compilada y tabulada. 14. Presenta informe de manera objetiva teniendo en cuenta la racionalidad de las cifras, conceptos, variables, fuentes de información y referencias previstas.	
Tipo de evidencia: **DE DESEMPEÑO** Demostración creativa del segmento de mercado ideal para el producto designado por el instructor. **Tipo de evidencia:** **DE PRODUCTO** Informe escrito de caracterización y situación actual del sector seleccionado.	1. Caracteriza segmentos de mercado aplicando técnicas de análisis a poblaciones de acuerdo con criterios sicográficos, demográficos, culturales, geográficos, psicológicos y socioeconómicas según el producto o servicio a vender 2. segmenta el mercado para un producto o servicio aplicando métodos y técnicas de segmentación a una población objeto según parámetros de segmentación y políticas de la empresa 3. Diagnostica con objetividad la situación actual del clima organizacional 4. aplica rigurosamente las etapas, los principios básicos y las técnicas de planeación 5. Analiza el comportamiento de la oferta y la demanda de un producto o servicio a partir de datos históricos utilizando métodos matemáticos y estadísticos de pronóstico con el apoyo de software, según variables relacionadas con el potencial del mercado y de la empresa.	**Técnica de Evaluación:** Observación directa **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo desempeño **Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo producto

Evidencia de desempeño Taller: la idea de negocio. Taller Evaluación de idea de negocios. **Evidencia de producto** Estructuración del modelo de negocios CANVAS	1. Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva según los requerimientos de los contextos sociales y productivos. 2. Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo. 3. Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales. Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas.	**Técnica de Evaluación:** Observación directa **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo **Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo
Evidencia de producto Documento en Word sobre cultura organizacional **Evidencia de producto** **Presentación sobre la comunicación como base del trabajo en equipo**		**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo **Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Asociatividad: Es la reunión de los seres humanos para fines cooperativos.

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

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

Capital social: Recursos económicos aportados por los socios de la empresa.

Coworking: Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

Cliente externo: Persona que compra productos o servicios para su actividad o proceso productivo de forma habitual.

Cliente interno: Personas dentro de nuestra organización cuyas acciones influyen en la calidad del servicio prestado a los clientes externos. En una relación cliente-proveedor dentro de la misma organización, es aquella persona que espera que le presten un servicio.

Cliente: Cualquier persona que tenga algo que ver con el éxito en las ventas.

Comercio al detalle: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior en pequeñas cantidades al consumidor final.

Comercio: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior con fines lucrativos.

Competencia: Conjunto de organizaciones que comercializan productos o servicios dentro de la misma categoría de los nuestros.

Emprendedor: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa.

Emprendimiento: Manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismos factores endógenos como capacidad en el talento Humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de las empresas.

Empresarismo: Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

Entrepreneur: define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimentados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podríamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

Incubadora: entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando

el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las últimas tecnologías existentes.

Innovación: Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

Investigación: se refiere al acto de llevar a cabo estrategias para descubrir algo. También permite hacer mención al conjunto de actividades de índole intelectual y experimental de carácter sistemático, con la intención de incrementar los conocimientos sobre un determinado asunto.

Marca: Una marca es un signo distintivo que indica que ciertos bienes o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada.

Marketing: Conjunto de acciones destinadas a alcanzar los objetivos de la empresa y a satisfacer las necesidades del consumidor.

Mercado: Institución en la que los bienes y servicios se intercambian libremente al ponerse en contacto los demandantes y oferentes.

Mercado objetivo: segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

Merchandising: Conjunto de acciones desarrolladas por el fabricante y el detallista para influir sobre las decisiones de compra del consumidor cuando este se haya en el punto de venta.

Metodología: hace referencia al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar una gama de objetivos que rigen en una investigación científica.

Modelo de negocio: forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

Muestreo: técnica para la selección de una muestra a partir de una población, este proceso Permite ahorrar recursos, y a la vez obtener resultados parecidos a los que se alcanzarían si se realizase un estudio de toda la población.

Normatividad: conjunto de reglamentos de origen interno, cuya función es controlar o dirigir el buen funcionamiento de un fin o acción.

Pausa activa: es una actividad física realizada en un breve espacio de tiempo en la jornada laboral, orientada a que las personas recuperen energías para un desempeño eficiente del trabajo, a través de ejercicios que compense las tareas desempeñadas, revirtiendo de esta manera la fatiga muscular y el cansancio generado por el trabajo.

Plan de Mejoramiento: es un mecanismo para identificar riesgos de la empresa y buscarle solución a todos los tipos de riesgo que se presente en el proceso.

Plan de negocio: es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

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

Riesgo laboral: representa la magnitud del daño que un factor de riesgo puede causar con ocasión del trabajo, con consecuencias negativas en su salud.

Sondeo: medición estadística tomada a partir de encuestas destinadas a conocer la opinión pública.

Storytelling: consiste en comunicar, explicar tu idea o negocio, “contando historias”. A través de las emociones se consigue que el receptor retenga mejor el mensaje, se obtiene un mayor impacto y atención, además de convencer con más facilidad.

Soporte Documental: Medios en los cuales se contiene la información, según los materiales empleados. Además de los archivos en papel existente los archivos audiovisuales, fotográficos, fílmicos, informáticos, orales y sonoros.

Target groups: en el ámbito de la publicidad, los términos mercado objetivo, público objetivo, grupo objetivo y mercado meta, así como los anglicismos target, target group y target market, se utilizan como sinónimos para designar al destinatario ideal de una determinada campaña, producto o servicio.

Toma de decisión: es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración). La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial (aun cuando no se evidencie un conflicto latente).

Venta: Contrato mediante el cual una persona, vendedor, se obliga a transmitir un producto servicio o idea a una segunda persona, comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Actualícese abril 27 del 2015. Tipos de Sociedades y sus diferencias (Ltda., S.A., Comanditas, S.A.S., Colectivas). Recuperado de:

http://actualicese.com/actualidad/2015/04/27/tipos-de-sociedades-y-sus-diferencias-ltda-s-a-comanditas-s-a-s-colectivas/

http://yerojusa2009.blogspot.com/2009/02/plan-de-mejoramiento-empresarial.html

Alcaraz, R. (2006). El Emprendedor de éxito. 3ra Edición. México: McGraw-Hill.

Camero, C. Jesús B. Espíritu Emprendedor. Cartilla No.1 de la Especialidad Gestión de Microempresas. SENA, Regional Huila. 2002.

Chávez Pérez, Fidel. Redacción Avanzada.2011.

Chiavenato, Idalberto. (2011). Administración de recursos humanos. México: Mcgrawhill

Chiavenato, Idalberto. (2014). Introducción a la teoría general de la administración. México: Mcgrawhill

Código de Comercio [CC]. Decreto 410 de 1971. Junio 16 de 1971 (Colombia).

Cortés Padilla, María Teresa. (2012). Metodología de la investigación. México: Trillas

Definición de proyecto de vida - Qué es, Significado y Concepto http://definicion.de/proyecto-de-vida/#ixzz3HPIxYowb

http://es.slideshare.net/olgayennymurilloborja/plan-mejora-empresa?related=1

Dirección Estratégica de Recursos Humanos: Gestión por competencias-2ª ed 9ª reimp- Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Granica, 2013.

Fierro, M (2015). Contabilidad general con enfoque NIIF para las pymes (5a. Ed). Recuperado de base de datos:http://site.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co/lib/senavirtualsp/detail.action?docID=11162325&p00=niif

Filion, L.; Cisneros, L. y Mejía-Morelos, J. (2011). Administración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresas. México: Parson Educación

Gil, M. (2012). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. 8va Edición. México: Alfaomega Grupo Editor.

Kotler, P., & Keller, K. (2012). Dirección de Marketing. México: Pearson Educación.

Sáenz, A. C. (2010). Principios de mercadeo. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Hisrich, R. (2005). Entrepreneurship. Emprendedores. 6ta Edición. España: McGraw-Hill.

Mendez Alvarez, Carlos Eduardo. (2012). Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. México: Limusa

Mesa, P. Rodrigo. Desarrollo de la Capacidad Empresarial. Creación de Empresas. Universidad EAFIT. Medellín. 1999.

Política del SENA frente a la innovación, la competitividad y el desarrollo tecnológico productivo.

Rincón, C.A. Lasso Marmolejo, G. Parrado Bolaños, A.E. (2012). Contabilidad siglo XXI. Recuperado de base de datos: http://site.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co/lib/senavirtualsp/detail.action?docID=10623634

Santamaría, R. Olga Isabel y Otros. PROYECTO DE VIDA. Guía propuesta para orientadores SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Dirección General. Bogotá, Marzo del 2002.

Shepherd, C.; Ahmed, P. y Ramos, L. (2012). Administración de la Innovación. México: Pearson Educación.

Vainrub, R. (2006). Convertir sueños en realidades. Una guía para emprendedores. 5ta Edición. Caracas: Ediciones IESA.

Osterwalder, Alexander y Pigneur Yves. Generación de modelos de negocio. Traductor: Vázquez Cao, Lara. Tercera Edición. España: Deusto S.A. Ediciones, 2011.

Sánchez, Javier. Business Model Canvas: Aprende a crear modelos de negocio. [en línea] Octubre, 2011. Disponible en: http://www.emprenderalia.com/aprende-a-crear-modelos-de-negociocon-business-model-canvas/

Munch Galindo, Lourdes. Fundamentos de la administración. (8ª. Ed). México, CO: Ediciones Trillas, 2009.

Varela V, Rodrigo. Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas. (4ª. Ed). Colombia, CO: PEARSON, 2014.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	TITO FERNEL BERMÚDEZ BOTELLO	Instructor	CTA	Enero 24/2020
	JENNIE LISETTE UPEGUI GÓMEZ	Instructor	CTA	Enero 24/2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					