PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: PELUQUERIA
- Código del Programa de Formación:637307
- Nombre del Proyecto: **APLICACIÓN DE PROTOCOLOS ESTABLECIDOS PARA EL DESEMPEÑO EN EL ÁREA DE PELUQUERÍA**
- Fase del Proyecto :PLANEACION
- Actividad de Proyecto
- Competencia: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- Código 240201529
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.

- Duración de la Guía 12 horas.

2. PRESENTACIÓN



A través de esta guía, usted conocerá por un lado, el conjunto de conocimientos, habilidades y cualidades que debe tener una persona para emprender un proyecto y, por otro lado, identificará las **características y competencias emprendedoras** para aportar al desarrollo personal y de la comunidad de manera integral en pro del bien común.

Al finalizar las actividades de esta guía, usted habrá apropiado y aplicacado en los contextos productivo y social, las **características y competencias emprendedoras** (tener autoconfianza, ser persistente, fijar metas, , buscar Información, correr riesgos, buscar oportunidades y tener Iniciativa, exigir eficiencia y calidad, planerar sistemáticamente, crear redes de poyo y ser fiel al cumplimiento del ccontrato de trabajo) que le permitirá trascender, ser una persona especial y alcanzar buenos resultados en la vida.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Reflexión inicial : ¿Qué es el la cultura emprendedora para usted?



Apreciado aprendiz, ingrese al video regional denominado Frutiagro Galeras, con el siguiente enlace **https://www.youtube.com/watch?v=Tun7yi2OD1k**

Realice una observación de carácter reflexivo y liste las principales actitudes y aptitudes del emprendedor.

Lista de actitudes	Lista de aptitudes
1.	1.

Tiempo: 1 hora

3.2 Actividad de contextualización

Teniedo en cuenta el video anterior, responda las siguientes preguntas:

¿Cuáles son las características emprendedoras que usted comparte con el empresario?.

¿Conoce ud. algún emprendimiento social?

¿Cuál es la diferencia entre emprendimiento social y empresarial?

Tiempo: 2 HoraS

3.3 Conceptualización

3.3.1 Cultura del emprendimiento

Lea el artículo 1º de la ley 1014 de 2006 ***"Fomento a la cultura del emprendimiento"*** (que se localiza en material complementario) en la cual encontrará los siguientes conceptos:

- ✓ **Cultura**
- ✓ **Emprendedor**
- ✓ **Emprendimiento**
- ✓ **Empresarialidad**
- ✓ **Formación para el emprendimiento**
- ✓ **Planes de Negocios**

De acuerdo con los conceptos anteriores, defina el significado de: ***cultura emprendedora***.

Al final de la sesión se presentarán los conceptos, las definiciones y se hará una retroalimentación, por parte de su instructor.

Tiempo: 2 horas

3.3.2 Autoevaluación sobre las Características Emprendedoras



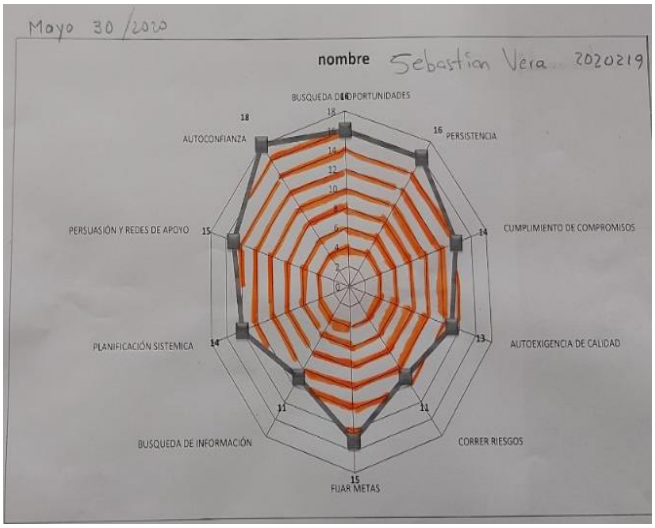
Lea el tema "Características Emprendedoras Personales" tomado del documento: Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos - Manual del participante (se encuentra en el material complementario).

Desarrolle el cuestionario denominado Características Emprendedoras Personales (cuya sigla es CEP), el que se encuentra en un archivo Excel que contiene cuatro pestañas.

Lea las instrucciones generales del ejercicio, en seguida responda las preguntas del cuestionario el cual le brindará como resultado una gráfica en forma de radar donde descubrirá sus fortalezas y debilidades relacionadas con la personalidad y su relación con el emprendimiento.

TEST DE AUTOANALISIS DE CARACTERISTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES.
CONTESTE HONESTAMENTE EN LOS CUADROS DE LA DERECHA, LA FRECUENCIA EN QUE REACCIONARIA ANTE LAS SITUACIONES DESCRITAS
1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre

N°	ANTE UNA SITUACION COMO ESTA.... REACCIONO CON LA FRECUENCIA SIGUIENTE	RESPUESTA
1	Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse.	
2	Hago lo que se necesita hacer sin que otras personas me lo pidan.	
3	Me gustan los desafios y nuevas oportunidades.	
4	Prefiero realizar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro	
5	Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.	
6	Cuando me enfrento a un problema difícil, dedico gran cantidad de tiempo en encontrar una solución.	
7	Insisto para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero.	
8	Cuando algo se interpone en lo estoy tratando de hacer, persisto en mi objetivo.	
9	Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente cambio a otras actividades.	
10	Trato diferentes formas para superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.	
11	Termino mi trabajo a tiempo.	
12	Cumplo con las promesas que hago.	
13	Si es necesario, hago el trabajo de otras personas para cumplir y entregar un trabajo a tiempo.	
14	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo mucho por lograr su satisfacción.	
15	Mi familia y mi vida personal son más importantes que las fechas de entrega de trabajos.	
16	Me molesto cuando las cosas no se hacen correctamente.	
17	Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo.	
18	Me molesta cuando pierdo el tiempo.	
19	Me es difícil quedar totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas.	
20	Me apuro para terminar labores, tanto en el trabajo como en el hogar.	
21	Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final.	
22	No me involucro en algo nuevo a menos que tenga seguridad que tendré éxito.	
23	Antes de actuar considero previamente mis posibilidades de éxito/fracaso.	



Este grafico de las CEP y el que resulte al finalizar las 40 horas (en el numeral 3.3.4) serán utilizados como nuevo análisis de aprendizaje para el aprendiz.

Por último, encontrará un plan de mejoramiento el cual debe ser resuelto y junto con la gráfica-radar se socializará con su instructor según estrategia propuesta por él, para analizar sus resultados.

Tiempo: 2 horas

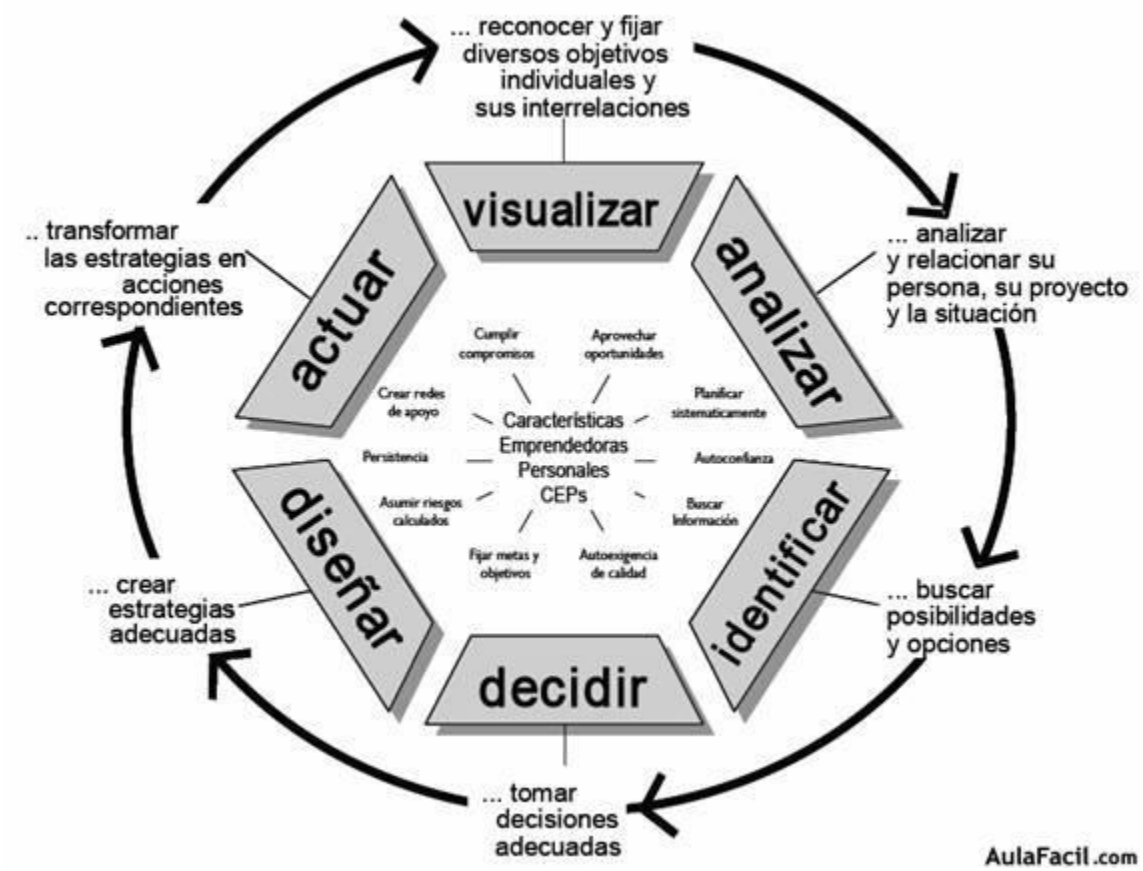
3.3 Actividades de Conceptualización: Características y Competencias Emprendedoras Personales

Lo invito a que participe en el taller denominado ***"fábrica de blocks de libretas"*** (se encuentra en material complementario) para experimentar las características y competencia de un emprendedor, en el cual podrá ratificar el resultado de la ***gráfica radar***.

Cuando se haya finalizado la actividad, reponderá las siguientes preguntas:



- ¿Qué actividad desarrolló?
- ¿Cómo se siente?
- ¿Por qué se dieron los resultados?
- ¿En qué momento del taller descubrió las 10 características y las 6 competencias del emprendedor?
- ¿Para qué sirve lo aprendido?
- ¿Cómo se aplicaría en el contexto productivo y social?



Escriba en un documento Word las 10 características del emprendedor identificadas, como evidencia de su actividad.

Tiempo: 3 horas

3.4 Actividad de transferencia:

Teniendo en cuenta los anteriores resultados, desarrolle la matriz DOFA de su personalidad (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) y en seguida elabore las cuatro (4) estrategias para alcanzar sus metas como emprendedor en un contexto social y productivo (FO,FA,DO,DA).



	Fortalezas internas (F) 1. 2. 3.	Debilidades internas(D) 1. 2. 3.
Oportunidades externas(O) 1. 2. 3.	Estrategia FO: maxi-maxi **Estrategia ofensiva** Tenemos ventajas, podemos competir bien y crecer, actuaremos al ataque.	Estrategia DO: mini-maxi **Estrategia adaptativa** Hay oportunidades, pero tenemos que prepararnos, tenemos que adaptarnos.
Amenazas externas (A) 1. 2. 3.	Estrategia FA: maxi-mini **Estrategia reactiva** Hay amenazas, pero tenemos fuerzas para afrontarlas, reaccionaremos cuando se presenten.	Estrategia DA: mini-mini **Estrategia defensiva** Nos pueden atacar en nuestras debilidades, nos tenemos que preparar para la defensa.

A continuación de las 10 características del emprendedor identificadas y del análisis DOFA, redacte un documento en el cual establezca un plan de mejora de su perfil personal y emprendedor en el contexto de desarrollo social para una cultura emprendedora.

Tiempo: 3 horas **Evidencia:** Documento acciones de emprendimiento y plan de mejora del perfil.

Ambiente Requerido: Aula convencional,

Materiales y equipos: Equipo de cómputo, conexión a internet, Excel.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de conocimiento Documento acciones de emprendimiento y plan de mejora del perfil.	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño N/A		Técnica: N/A Instrumento: N/A
Evidencia de Producto		

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actitud: Manera de estar alguien dispuesto a comportarse u obrar

Actividad de aprendizaje: Acciones integradoras e integradas entre sí, realizadas por los Aprendices con la orientación del Instructor- tutor a lo largo del proceso formativo. Son objeto directo de aprendizaje; esto indica que existe una relación directa entre lo que se debe hacer en el Centro formativo y lo que más tarde se hará en el mundo laboral.

Aptitud: Habilidad natural para adquirir cierto tipo de conocimientos o para desenvolverse adecuadamente en una materia

Evidencia de aprendizaje: Manifestación del aprendizaje, que refiere a la comprobación de lo que “sabe”, “sabe hacer” y “es” el aprendiz. Pueden ser de conocimiento y de desempeño, de las cuales se pueden inferir los logros de aprendizaje y establecer el desarrollo o no de las competencias.

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los

cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización.

La cultura del emprendimiento es el entorno cultural que favorece el desarrollo de proyectos emprendedores, entendidos como procesos de fundación de actividades, proyectos, empresas lucrativas o no, de índole económica, social, política, o también se refiere a renovación o reingenierías de procesos existentes

El **contexto social** es el entorno relacionado con la sociedad, donde los individuos comparten su historia, cultura y comportamientos.

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva;

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Emprendimiento social: surge para responder a una necesidad social o ambiental, y al mismo tiempo generar una rentabilidad económica. Se basa en un modelo empresarial para alcanzar fines sociales, ambientales, éticos y financieros en respuesta a una problemática

Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;

Paradigma: Paradigma social son todas las creencias, términos, percepciones, actitudes y prácticas que caracterizan a una comunidad, forman su percepción de la realidad y los ayudan a organizarse socialmente. Este término fue creado por el físico y filósofo Fritjof Capra (1939)

Los paradigmas sociales suelen ser estables en el tiempo, son difíciles de cambiar y además pueden variar de una comunidad o sociedad a otra. Esto significa que lo que para un grupo es aceptable socialmente, para otro grupo puede no serlo.

Pionero:

Un pionero es un **descubridor**, alguien capaz de ver oportunidades potenciales y sacar el máximo provecho de ellas, un innovador que está dispuesto a probar cosas nuevas. Las personas con estas características no temen a empujar los límites para avanzar una causa, llevar a cabo alguna idea o romper un récord

Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.

Características emprendedoras personales: Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente: Buscar Oportunidades y Tener Iniciativa; Ser Persistente; Ser Fiel al Cumplimiento del Contrato de Trabajo; Exigir Eficiencia y Calidad; Correr Riesgos; Fijar Metas; Planificación sistemática;Crear Redes de Apoyo; Tener Autoconfianza; Buscar Información

Competencias Emprendedoras: La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.

Matriz DOFA o análisis SWOT (siglas en inglés) es una herramienta para determinar estrategias en organizaciones, proyectos, personas o grupos, a partir de la valoración de aspectos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas).

Triangulo de la responsabilidad: Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de responsabilidad. La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que asumes contigo mismo, con aquello que deseas y que te has propuesto hacer en tu vida. Eso sin olvidar el entorno que te rodea. Por ello, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. I. (2017). Cartilla Emprendimiento. Bogotá: SENA. Primera Edición.

Bayas, D. B. (2015). Características Emprendedoras Personales (CEP) De hombres y mujeres gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Riobamba: investigación 2010-2011. Ciencia Unemi, 6(9), 62-68.

Hernández, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.

Hidalgo Proaño, L. F. (2014). La cultura del emprendimiento y su formación. Alternativas, 15(1), 46-50.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	Maria Piedad Rendon	Instructora	Centro Para La Formación Cafetera, R. Caldas	
	Omar Libardo Villarreal	Instructor	C. Internacional de producción limpia R. Nariño	10/07/2020
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	Centro para el Desarrollo Agroecologico y Agroindustrial	
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nacional de la Industría Gráfica y afines	
	Rubiela Rodriguez Hernandez	Profesional	Dirección Formación Profesional.	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: PELUQUERIA
- Código del Programa de Formación:637303
- Nombre del Proyecto **APLICACIÓN DE PROTOCOLOS ESTABLECIDOS PARA EL DESEMPEÑO EN EL ÁREA DE PELUQUERÍA**
- Fase del Proyecto : PLANEACION
- Actividad de Proyecto: GESTIONAR PROCESOS DELA CULTURA EMPRENDEDORA
- Competencia 240201529

Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social. Código 240201525

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.

.

- Duración de la Guía 12 horas.

2. PRESENTACIÓN



Al finalizar el desarrollo de las actividades de esta guia, usted diseñará las oportunidades de nuevos emprendimiento y reflexionará sobre el contexto de su entorno personal, social y productivo, ambos con el uso de técnicas y herramientas establecidas desde una cultura emprendedora que le permitirá elaborar propuestas novedosas tanto para usted como para las personas involucradas en la comunidad.

En un primer momento, usted realizará el análisis de un emprendimiento y los factores que la influyen y condicionan como el entorno general, el entorno empresarial y la herramienta PEST (político, económico, sociocultural y tecnológico). Recuerde que usted todavía no tiene una emprendimiento validado, pero debe pensar en estos elementos que pueden limitar su éxito.

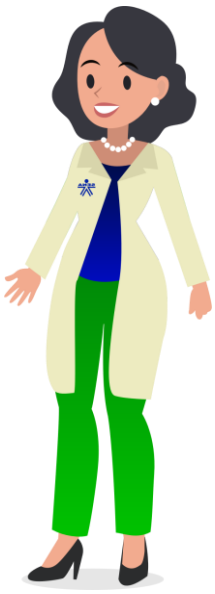
En un segundo momento, descubrirá desde su propia perspectiva y reflexión la capacidad para definir un segmento de mercado.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Reflexión inicial ¿Qué es la cultura emprendedora para usted?

Apreciado aprendiz, ingrese al video denominado UNICAR, con el siguiente enlace:

https://www.youtube.com/watch?v=zQuAKxaAp4U&list=UUt5y885UFplu2okY39TBwCg&index=4



Realice una observación de carácter reflexivo y utilizando el método de lluvia de ideas, liste (máximo 10) algunas ideas que pueda desarrollar en la comunidad teniendo en cuenta su contexto, sus habilidades y lo que le gusta hacer.

Lista de ideas para solucionar problemas identificados en la comunidad
1. 2. 3.

Clasifique las ideas, según el orden de importancia, de mayor a menor.

Al final de la sesión, expongan la lista de ideas a sus compañeros de acuerdo con las indicaciones de su instructor quien hará una retroalimentación.

Tiempo: 1 hora

3.2 Actividad de contextualización

Lea los documento **"contextos y entornos"** y "**segmento del mercado**" que se encuentran en la plataforma Territorium, en la carpeta denominada:(materia complementario) al aprendiz.

Desde sus conocimientos, definina los conceptos de: contexto general, contexto específico, entorno empresarial, análisis PEST(político, económico, social y tecnológico) y segmento del mercado.

Al finalizar la sesión, intervenga en el foro con las definiciones de dicha actividad.

Tiempo: 2 Horas

3.3 Actividad de conceptualización

Identificación de la idea, del entorno y el segmento del mercado.

Caso de estudio*: "un aprendiz- emprendedor desea tener un negocio de uñas acrílicas con motivos artísticos"*

a. Teniendo en cuenta el caso anterior y los conceptos de: *contexto y entorno*, responda en subgupos y en un tiempo de 10 minutos la siguiente pregunta:.

   ¿Cual es el entorno general y el entorno específico de dicho emprendimiento?

   Finalizada la sesión, realice una única diapositiva y socialícela de acuerdo a los lineamientos del Instructor

b. Teniendo en cuenta el caso anterior y los conceptos PEST (Politico, Económico, Social-cultural y Tecnológico), los participantes formarán sub grupos y definirán su entorno a través de un dibujo que refleje elementos de su medio geográfico o comercial, que les benefician o les afectan para iniciar un emprendimiento.

   1. Los pasos a seguir son los siguientes:

   De acuerdo con las instrucciones dada por el instructor dibuje en una hoja o diapositiva el entorno próximo donde se desarrollará el emprendimiento, considerando la competencia, servicios empresariales, alcaldía, policía, áreas de mercado, centros comerciales, instituciones educativas, empresas comerciales, fabricas, talleres, carreteras, almacenes, bancos, iglesias, transporte, comunidades, zonas de riesgo, entre otros. Dentro del mapa deben quedar ubicado el emprendimiento.

   Finalizada la sesión, realice una única hoja o diapositiva y socialíce de acuerdo a los lineamientos del instructor

c. Teniendo el cuenta el caso anterior, los participantes definirán y caracterizarán a los posibles clientes o consumidores del servicio.

d. Finalizada la sesión, se identican cuales serían los emprendimiientos con mayor posibilidad de exito.

Redacte un documento con una idea de negocio, en el cual argumente las oportunidades de negocio en el o en un sector social y productivo e identique el grupo focal al cual va dirigido.

Tiempo : 6 horas **Evidencia:** Documento idea de negocio

3.4 Actividades de transferencia

Comparta con los compañeros el emprendimiento que desea desarrollar en su comunidad, teniendo en cuenta los diferentes entornos y al segmento de mercado que va dirigido.

Tiempo : 3 horas

Ambiente Requerido: Aula convencional,

Materiales y equipos: Equipo de cómputo, conexión a internet, Excel.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Documento idea de negocio	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño		Técnica: Instrumento:
Evidencia de Producto		Técnica: N/A Instrumento:

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Brainstorming (Lluvia de ideas) Es una técnica grupal, recomendable en nuestro contexto para grupos de entre 6 y 12 personas, que tiene como objetivo conseguir que todas las personas del equipo expresen sus ideas libremente, prescindiendo de espíritu crítico.

Contexto significa lo que rodea a un acontecimiento o hecho. Es un marco, un ambiente, un entorno, físico o simbólico, un conjunto de fenómenos, situaciones y circunstancias.

Creatividad es la capacidad de generar nuevas ideas o conceptos, de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales. La creatividad es sinónimo del "pensamiento original", la "imaginación constructiva", el "pensamiento divergente" o el "pensamiento creativo"

Cultura del emprendimiento es el entorno cultural que favorece el desarrollo de proyectos emprendedores, entendidos como procesos de fundación de actividades, proyectos, empresas lucrativas o no, de índole económica, social, política, o también se refiere a renovación o reingenierías de procesos existentes

Entorno Conjunto de circunstancias o factores sociales, culturales, morales, económicos, profesionales, etc., que rodean una cosa o a una persona, colectividad o época e influyen en su estado o desarrollo.

Entorno general: se refiere al marco global o conjunto de factores que afectan de la misma manera a todas las empresas de una determinada sociedad o ámbito geográfico.

Entorno empresarial: es el conjunto de factores que influyen en la actividad de una compañía. Pueden tener un origen interno o externo y son de distinta naturaleza

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Idea de negocio: es un concepto que puede ser usado para obtener beneficios económicos, generalmente mediante el intercambio de productos o servicios a cambio de dinero, y que sigue un patrón definido y único.

Innovación es un cambio que introduce novedades, y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos, aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente nuevos.

Matriz DOFA o análisis SWOT (siglas en inglés) es una herramienta para determinar estrategias en organizaciones, proyectos, personas o grupos, a partir de la valoración de aspectos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas).

Plan de Mejoramiento es un conjunto de acciones sistemáticas que propende por el mejoramiento permanente de la gestión y los procesos de la entidad, el cual se construye a partir de las fortalezas y debilidades encontradas en el proceso de evaluación realizado por los diferentes entes de control.

Segmento del mercado: divide un mercado en segmentos más pequeños de compradores

que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2017). Cartilla Emprendimiento. Bogotá: SENA. Primera Edición.

Bayas, D. B. (2015). Características Emprendedoras Personales (CEP) De hombres y mujeres gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Riobamba: investigación 2010-2011. Ciencia Unemi, 6(9), 62-68.

Hernández, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.

Hidalgo Proaño, L. F. (2014). La cultura del emprendimiento y su formación. Alternativas, 15(1), 46-50.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Maria Piedad Rendon	Instructora	Centro Para La Formación Cafetera, R. Caldas	
	Omar Libardo Villarreal	Instructor	C. Internacional de producción limpia R. Nariño	10/07/2020
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	Centro para el Desarrollo Agroecologico y Agroindustrial	
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nacional de la Industría Gráfica y afines	
	Rubiela Rodriguez Hernandez	Profesional	Dirección Formación Profesional.	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: PELUQUERIA
- Código del Programa de Formación: 637303
- Nombre del Proyecto: **APLICACIÓN DE PROTOCOLOS ESTABLECIDOS PARA EL DESEMPEÑO EN EL ÁREA DE PELUQUERÍA**
- Fase del Proyecto: PLANEACION
- Actividad de Proyecto: Formular plan de negocio básico (mercadeo,operativo,organizacional y financiero)
- Competencia: gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
    - Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
- Duración de la Guía: 12 horas

2. PRESENTACION

El programa de formación Técnico en peluquería, tiene como objetivo desarrollar conocimientos, habilidades y actitudes que le permitirán ser competitivo en el contexto social y productivo. Con la ejecución de las actividades planteadas en esta Guía, lograran alcanzar los resultados de aprendizaje; y si realiza de manera sistemática y organizada las actividades del proyecto producir alimentos de cocina , se conseguirá el desarrollo del proyecto formativo Durante la aplicación de estas actividades deben hacer uso de las TICS, el trabajo autónomo y colaborativo, el buen uso de los ambientes de aprendizaje y el acompañamiento y asesoría del instructor.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Descripción de la(s) Actividad(es)

- ***Actividad de Reflexión***:

  Antes de dar inicio a las actividades de aprendizaje es importante identificar las problemáticas del contexto social y productivo; en el desarrollo de esta actividad en grupos de trabajo, deberán analizar el vídeo, imagen, o situación problema entregada por el

instructor; cada integrante del grupo debe participar activamente para dar respuesta a los interrogantes.



¿Identifique y liste las problemáticas en la situación presentada?
¿Realice un análisis de las posibles causas por las que se presentan estos problemas?
¿Plantee cuáles serían las consecuencias si no se da solución a estos problemas?

Una vez desarrollada las preguntas, cada grupo de trabajo socializara sus respuestas.

- ***Actividad de Contextualización***:
  Teniendo en cuenta el problema, causas y consecuencias presentadas en la actividad anterior, cada grupo de trabajo deberá mediante una lluvia de ideas, construir una propuesta que contribuya a la solución de esta situación.

  Esta propuesta se puede presentar por medio de:

  1- Dibujo
  2- Esquema
  3- Juego de Roles
  4- Documento
  5- Otros

  Esta actividad debe ser socializada y sustentada ante todo el grupo.

Competencia : 24020129 Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos

- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

Descripción de la actividad:

Resultado 3: Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias
de mercado

- Acción Interpretativa:

La actividad de aprendizaje Elaborar documento que evidencie la propuesta de negocio conforme a las necesidades del sector productivo.

Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
, dará inicio con la verificación de los conceptos y procesos orientados por el instructor que se encuentran en el material de apoyo, en donde deberán realizar una descripción general de lo aprendido, que será presentado con base en las instrucciones del instructor

- Acción Argumentativa:
  Teniendo en cuenta la descripción de lo aprendido en equipos de trabajo, los aprendices deben analizar cómo se relacionan los conocimientos y procesos identificados y sustentarlos por medio de un mapa mental, juego de roles, ensayos, o el asignado por el instructor.

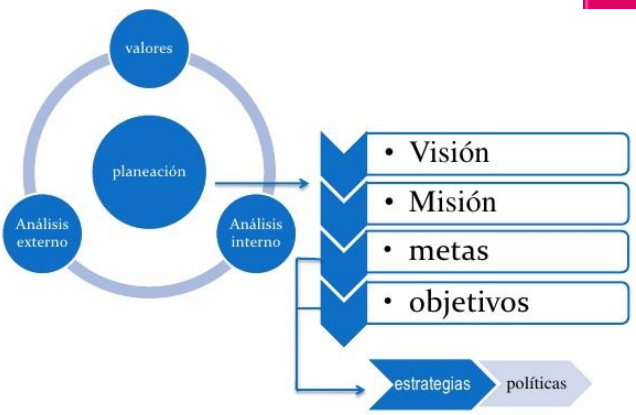


- Acción propositiva de conocimiento:
  Teniendo en cuenta los conceptos, teorías y principios vistos en actividades anteriores, de manera individual deberá responder preguntas abiertas o de selección múltiple en el

cuestionario asignado por el instructor. Esta actividad debe ingresarla a su portafolio en territorium según instrucciones del instructor.

- Acción propositiva 1:
  - Teniendo en cuenta las prácticas y habilidades desarrolladas en actividades previas, en el desarrollo de esta actividad se deberán trabajar de manera individual o grupal, de acuerdo a las indicaciones del instructor





en donde deberán realizar lo siguiente:

1. Descripción del negocio se trabaja la parte inicial de la empresa

Cualquier empresa que desee tener éxito y busque beneficios, debe someterse a un sistema formal de dirección estratégica, es decir, seleccionar y definir perfectamente su misión, visión, objetivos y valores dentro de la cadena de valor de la compañía que la hará destacar frente a la competencia

https://www.grandespymes.com.ar/2013/09/07/guia-para-elaborar-correctamente-la-vision-y-mision-de-la-empresa/

https://www.marketing-xxi.com/la-direccion-estrategica-16.htm

2. Estudio de mercado, se desarrolla el trabajo hacia la segmentación del mercado para el desarrollo del estudio de mercado y se orientara la formación a través del material de formación que el instructor presentará.

3. Análisis de la competencia

El análisis de la competencia es el proceso que pone en práctica una empresa para saber cómo actuar en el ambiente competitivo, el cual empieza reconociendo a sus competidores para determinar cuáles son sus principales objetivos, estrategias, puntos débiles y fuertes.

La competencia es una herramienta muy importante para cualquier empresa que se encuentra orientada hacia el mercado.





venta

analiza el

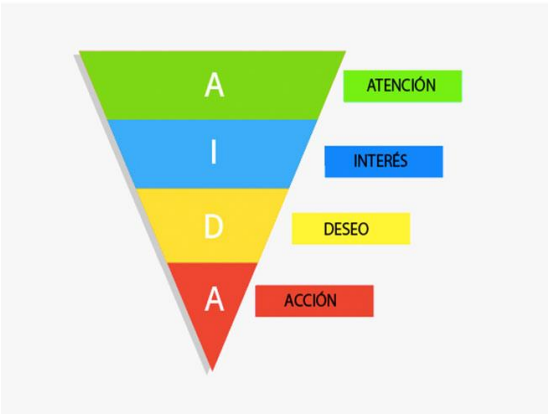
p´s y se

ventas

4.Estrategias de y marketing Se marketing mix y se establecen estrategias en las 4 establecen estrategias de necesarias para el emprendimiento

Este producto debe ser presentado y sustentado para ser valorado por el instructor como evidencia de producto y de proyecto y , que debe subirse





junto con la evidencia a su portafolio de evidencias en TERRITORIUM

- Ambiente Requerido: para esta actividad se requiere ambiente virtual por la contingencia COVID19

- **Materiales**

Materiales de formación	Cantidad de recursos
Resma de papel	1
Lápices	35
Marcador recargable Negro	2

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de Producto Documento plan de negocios básico	• Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio	**Evidencia lista de chequeo** **Evidencia de producto**

	• Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

plan de negocios: Un **plan de negocio** es una declaración formal de un conjunto de objetivos empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y se evalúa la necesidad de recurrir a bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio.

Segmento de mercado La **segmentación de mercado** divide un mercado en segmentos más pequeños de compradores que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas.

La segmentación sirve para determinar los rasgos básicos y generales que tendrá el consumidor del producto, teniendo en cuenta que el mismo no va dirigido para todo público, sino para el público objetivo identificado como retrato del consumidor

Marketing mix: El marketing mix engloba cuatro variables o elementos: producto, precio, distribución y promoción. Esta estrategia también es conocida como "mezcla comercial" o las "4P´s", debido a su origen anglosajón (price, product, place, promotion).

Plan de inversión: La planificación financiera es el proceso de elaboración de un **plan** de inversión integral, organizado, detallado y personalizado, que garantice conseguir unos objetivos financieros determinados previamente, así como los plazos, costes y recursos necesarios para que sea factible.

Prototipo: Un Prototipo es un objeto que sirve como referencia para futuros modelos en una misma cadena de producción. Un Prototipo es el primer dispositivo que se fabrica y del que se toman las ideas más relevantes para la construcción de otros diseños y representa todas las **ideas en cuanto a diseño, soporte y tecnologia** que se les puedan ocurrir a sus creadores.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://concepto.de/emprendimiento/

https://es.wikipedia.org/wiki/Emprendimiento

https://www.dinero.com/seccion/emprendimiento/287

https://es.wikipedia.org/wiki/Segmentaci%C3%B3n_de_mercado

https://www.modoemprendedor.com/analisis-dofa/

https://economipedia.com/definiciones/marketing-mix.html#:~:text=El%20marketing%20mix%20engloba%20cuatro,product%2C%20place%2C%20promotion).

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Sandra Marcela Jaramillo Moscoso**	**Instructora**	**Centro de comercio y turismo**	**Julio 2019**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Yhonson Guatibonza	Instructor	Centro Comercio y Turismo	01/02/2021	ajuste

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** peluueria
- **Código del Programa de Formación:** 637307
- **Nombre del Proyecto:** TECNICO EN PELUQUERIA
- **Fase del Proyecto:** Evaluación
- **Actividad de Proyecto:** Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
    - RAP.1 **Orientar al usuario sobre productos cosméticos y servicios de belleza teniendo en cuenta sus necesidades.**
    - **RAP-2 Presentar productos cosméticos, equipos y servicios para la imagen personal de acuerdo con las necesidades, requerimientos del cliente y políticas comerciales.**
    - **RAP-3- Realizar cierre de venta de productos cosméticos, equipos y servicios para la imagen personal según políticas comerciales y normativa legal vigente.**
    - **RAP 4. Evaluar las estrategias de mercadeo desarrolladas de acuerdo con la venta de productos cosméticos equipos y servicios.**

- **Duración de la Guía: 48** horas

2. PRESENTACIÓN

El programa técnico en peluquería se creó para brindar al sector productivo de servicios personales, la posibilidad de incorporar personal con altas calidades laborales y profesionales que contribuyan al desarrollo económico, social y tecnológico de su entorno y del país, así mismo ofrecer a los aprendices, formación tecnica relacionada con la cosmetología capilar. el país cuenta con potencial productivo en cosmetología capilar y su fortalecimiento y crecimiento socioeconómico tanto a nivel regional como nacional, dependen en gran medida de un recurso humano cualificado y calificado, capaz de responder integralmente a la dinámica del sector. el sector de la cosmética capilar se ha caracterizado por un alto empirismo e informalidad. el sena consciente de la importancia de ofrecer al medio técnicos competentes en esta área, ha diseñado este programa de formación con todos los elementos de formación profesional, sociales, tecnológicos y culturales, metodologías de aprendizaje innovadoras, acceso a tecnologías de última generación, estructurado sobre métodos más que contenidos, lo que potencia la formación de ciudadanos librepensadores, con capacidad crítica, solidarios y emprendedores, que lo acreditan y lo hacen pertinente y coherente con su misión, innovando permanentemente de acuerdo con las tendencias y cambios tecnológicos y las necesidades del sector empresarial y de los trabajadores, impactando positivamente la productividad, la competitividad.

debe estimular de manera permanente la autocrítica y la reflexión del aprendiz sobre el que hacer y los resultados de aprendizaje que logra a través de la vinculación activa de las cuatro fuentes de información para la construcción de conocimiento: -El instructor - Tutor -El entorno -Las TIC -

Durante la aplicación de estas actividades deben hacer uso de las TICS, el trabajo autónomo y colaborativo, el buen uso de los ambientes de aprendizaje y el acompañamiento y asesoría del instructor para el cumplimiento de . negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDAD DE REFLEXION INICIAL
Antes de dar inicio a las actividades de aprendizaje es importante identificar las problemáticas del contexto social y productivo; en el desarrollo de esta actividad en grupos de trabajo, deberán analizar el vídeo, imagen, o situación problema entregada por el instructor; cada integrante del grupo debe participar activamente para dar respuesta a los interrogantes.

¿Identifique y liste las problemáticas en la situación presentada?
¿Realice un análisis de las posibles causas por las que se presentan estos problemas?
¿Plantee cuáles serían las consecuencias si no se da solución a estos problemas?

Una vez desarrollada las preguntas, cada grupo de trabajo socializara sus respuestas

ACTIVIDAD DE CONTEXTUALIZACIÓN
Teniendo en cuenta el problema, causas y consecuencias presentadas en la actividad anterior, cada grupo de trabajo deberá mediante una lluvia de ideas, construir una propuesta que contribuya a la solución de esta situación.

Esta propuesta se puede presentar por medio de:

1- Dibujo
2- Esquema
3- Juego de Roles
4- Documento
5- Otros

Esta actividad debe ser socializada y sustentada ante todo el grupo

COMPETENCIA: Negociar productos o servicios de acuerdo con objetivos estratégicos.

RESULTADO DE APRENDIZAJE:

- RAP.1 **Orientar al usuario sobre productos cosméticos y servicios de belleza teniendo en cuenta sus necesidades.**
- **RAP-2 Presentar productos cosméticos, equipos y servicios para la imagen personal de acuerdo con las necesidades, requerimientos del cliente y políticas comerciales.**
- **RAP-3- Realizar cierre de venta de productos cosméticos, equipos y servicios para la imagen personal según políticas comerciales y normativa legal vigente.**
- **RAP 4. Evaluar las estrategias de mercadeo desarrolladas de acuerdo con la venta de**

productos cosméticos equipos y servicios.

ACTIVIDAD DE APROPIACION E INTERPRETACIÓN
La actividad de aprendizaje: Socializar y explicar los conceptos pertinentes de negociar, para el conocimiento y manejo de los productos cosméticos y servicios de belleza teniendo las necesidades del contexto, para ello el instructor socializará videos, y mostrara conceptos importantes para consolidar un pensamiento holistico de la temática de negoiar.

ACCIÓN PROPOSTIVA DE PRODUCTO: Teniendo en cuenta las prácticas y habilidades desarrolladas en actividades previas, en esta actividad deberán trabajar de manera individual o grupal de acuerdo a las indicaciones del instructor en donde deberá presentar:

DE CONOCIMIENTO: Identificación de áreas operadas y mediante la elaboración de un árbol de problemas, determinar las posibles soluciones a situaciones problémicas que se puedan presentar en estas áreas, en relación con las ventas y generación de ingresos.
DE PRODUCTO: Presentar propuesta de proyecto qde productos cosméticos, donde se pueda evaluar y evidenciar el conocimiento de la competencia, aplicación del temino nicchos de mercado, segmentación, manejo de productos, facturación y cierre de ventas.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento:	Identifica y reconoce s aspectos genrales de la concepción de negociar?.	Valoración de producto Lista de chequeo, Mapa mental o conceptual.
Evidencias de Desempeño:		Valoración de producto Lista de chequeo y archivo en plataforma del
Evidencias de Producto: Presentar un producto cosmético para la imagen personal, atendiendo a la presentación técnica de mercado aplicando en un exposición para tal fin. Presentar un stan de producto para dar aplicación a técnicas de venta en negociar productos cosméticos, explicar nicho de merado, segmentación de mercado y manejo de mix de mercados.	Elabora productos cosméticos con las técnicas propias de mercadeo, suguiere, precio, promoción, place y oublicidad..	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

NEGOCIAR: La negociación es un proceso de intercambio de información y compromisos en el cuál dos o más partes, que tienen intereses comunes y otros divergentes,..

Producto: Un producto es un conjunto de características y atributos tangibles (forma, tamaño, color...) e intangibles (marca, imagen de empresa, servicio...) que el comprador acepta, en principio, como algo que va a satisfacer sus necesidades. Por tanto, en marketing un producto no existe hasta que no responda a una necesidad, a un deseo. La tendencia actual es que la idea de servicio acompañe cada vez más al producto, como medio de conseguir una mejor penetración en el mercado y ser altamente competitivo.
Stand de exhibición. Es un área exclusiva, calculada y diseñada para ofrecer productos o servicios dentro de una expo. El tamaño del área designada para cada stand depende de varios factores como costo, número de expositores, tamaño del salón de eventos, etc.

Talleres (Workshop). Un espacio adicional al salón principal del evento designado para llevar a cabo actividades con los asistentes al evento. Las actividades pueden ser de integración, relajantes o de entrenamiento para adquirir conocimiento o habilidad en un campo determinado.

Venta: proceso de intercambio de bienes o servicios por dinero

Video-conferencia. Es un sistema de conferencias remotas vía satélite o internet en la que un conferencista puede hablar remotamente con una audiencia sin tener que estar presente físicamente en el evento

OBJETIVO ESTRATEGICO: Los objetivos estratégicos son los fines o metas desarrollados a nivel estratégico y que la organización pretende **lograr en un periodo determinado de tiempo**

Cuota de Mercado: La administración debe establecer objetivos que indiquen dónde le gustaría estar en relación con sus competidores.
Innovación: La gerencia debe establecer objetivos que describan su compromiso coel desarrollo de nuevos métodos de operación.
Productividad: La alta gerencia debe establecer objetivos que describan los niveles objetivo de producción.
Recursos físicos y financieros: La gerencia debe establecer objetivos con respecto al uso, adquisición y mantenimiento de capital y recursos monetarios.
Rentabilidad: La administración debe establecer objetivos que especifiquen los dividendos que la empresa desea generar.
Desempeño y desarrollo gerencial: Se deben establecer objetivos que especifiquen las tasas de productividad de cada gerente, así como las actitudes deseables por parte de ellos.
Desempeño y actitud del trabajador: La gerencia debe establecer objetivos que especifiquen las tasas de productividad del trabajador, así como las actitudes deseables.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

https://librosaccesoabierto.uptc.edu.co/index.php/editorial-uptc/catalog/download/48/78/2866?inline=1

https://www.monografias.com/trabajos13/segmenty/segmenty

https://frrq.cvg.utn.edu.ar/pluginfile.php/14584/mod_resource/content/1/Fundamentos%20del%20Marketing-Kotler.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Carlos Fernando nausan Mario hernan Suarez Diaz	Instructor	Comercio y Turismo	Enero 2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras
- Código del Programa de Formación: 133100 V2.
- Nombre del Proyecto: creación de una empresa didáctica para aplicar criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos conforme al entorno económico y comercial que se ejercen en Fusagasugá y los municipios de influencia.
- Fase del Proyecto: Análisis.
- Actividad de Proyecto: Identificar el entorno, la estructura administrativa, financiera y organizacional de la empresa didáctica, de acuerdo con la normativa
- Competencia: 240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
    - 3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA, SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.
    - 4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN, CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACION.

2. PRESENTACIÓN

¡Estimado Aprendiz! Durante el desarrollo de esta guía usted podrá identificar algunas de las características que identifican a las personas de hoy y que se practican cuando se trata de emprender un negocio, con su compromiso, abordaremos temas como, la consideración de ideas creativas, espíritu de liderazgo, motivaciones, barreras y características de la persona emprendedora entre otras.



Los cambios sociales que se están produciendo a nuestro alrededor y la actual coyuntura económica hacen, como siempre pero ahora si cabe todavía en mayor medida, que los emprendedores se conviertan en el motor económico de cualquier zona geográfica. Individuos capaces de aglutinar esfuerzos en torno a un proyecto empresarial capaz de proporcionar trabajo y riqueza en el ámbito territorial en el que se encuentre.

Un emprendedor puede “nacer” pero también “se puede hacer”.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

¡Estimado aprendiz!

Hay personas que nacen con una capacidad emprendedora, pues desde temprana edad muestran su capacidad de innovar y de asumir el riesgo probando cosas nuevas o de manera diferente. Pero si no se tiene esa aptitud de forma innata, se puede llegar a formar y fomentar una actitud empresarial entreaquellaspersonaspredispuestasaello.

3.1.1 Desde su experiencia de vida, en un relato de minimo15 renglones describa si alguna vez ha tenido una iniciativa de negocio o emprendimiento, “venta de algún producto, servicio o algo que le haya generado ingreso de dinero, de ser así, explique que lo motivo a hacerlo, de lo contrario haga un análisisdelporque ustednuncahatenidolainiciativaolanecesidaddehacerlo.

3.1.2 En forma de relato cuente la historia de algún negocio, empresa u emprendimiento exitoso de una personadistinguidaporusted,consuspalabrasdescribaquehacediferenteaesapersona.

3.1.3 En forma de relato cuente la historia de algún negocio, empresa u emprendimiento fracasado de una personadistinguidaporusted,asumododeverdescribaporquécreequefracasó.

Recuerde que las actividades se presentan de manera individual, evite plagiar o copiar de otros compañeros, si usted no cuenta con herramienta de software como Word, Excel, PowerPoint u otra similar, lo debe realizar a mano de manera ordenada y legible.

Estimado Aprendiz: Las actividades anteriores deben estar soportadas físicamente en forma individual en el portafolio del aprendiz y subir las evidencias a la plataforma TERRITORIUM, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que se constituye en un insumo importante para su proceso formativo de aprendizaje, de recibir esta formación de manera presencial deberá socializar con sus compañeros.

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

3.2.1

Lo invitamos a contextualizar sobre la cultura del emprendimiento, realice la lectura del documento , la cultura del emprendimiento y su formación Econ. Luis Fernando Hidalgo Proaño, MSc. Universidad Católica de Santiago de Guayaquil, Ecuador luis.hidalgo01@cu.ucsg.edu.ec, que su instructor adjuntara o hará llegar, además consulte los videos “Cultura emprendedora 1 y cultura emprendedora 2” en los siguientes enlaces, consulte otrasfuentesenloposible,posteriormenterealicelas actividadespropuestas.

https://www.youtube.com/watch?v=iJNTUKCmLmk&t=196s

https://www.youtube.com/watch?v=IKF4JBCrspo

https://www.youtube.com/watch?v=kJznU7viYgA

¡Antes que nada, no olvide consultar que es y cómo se realiza un mapa mental! ¡Y así facilitar su trabajo!

- Realice un mapa mental, de manera creativa y colorida, donde exponga los siguientes conceptos: emprendedor, características del emprendedor, la importancia de emprender, habilidadesdelemprendedor,actitudesmínimasdelemprendedor.



3.2.2 A continuación, se realizarán afirmaciones sobre concejos para emprendedores a temprana edad, deberán tomar como base o referencia, el caso RAPPI, lo podrán consultar en el siguiente enlace;

https://www.youtube.com/watch?v=3wJuSQcE-TU

Conbaseenlaconsultacomplementeycomentelosconcejos.

AFIRMACION O CONCEJO	COMPLEMENTO
~~Arriésgate lo más posible~~	
Céntrateenlofundamental	
Rodéatedepersonasclave	
Persigue tu felicidad	
Notomesencuentatodaslas opiniones.	

Recuerde que las actividades se presentan de manera individual, evite plagiar o copiar de otros compañeros, si usted no cuenta con herramienta de software como Word, Excel, PowerPoint u otra similar, lo debe realizar a mano de manera ordenada y legible.

Estimado Aprendiz: Las actividades anteriores deben estar soportadas físicamente en forma individual en el portafolio del aprendiz y subir las evidencias a la plataforma TERRITORIUM, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que se constituye en un insumo importante para su proceso formativo de aprendizaje, de recibir esta formación de manera presencial deberá socializar con sus compañeros.

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

¡Estimado aprendiz! Ya que a este punto hemos logrado identificar conceptualmente lo que es cultura emprendedora y todo lo que ella conlleva, como características del emprendedor, actitudes del emprendedor y la importancia de emprender entre otras, basado en esos conocimientos lo invito a replantear su actitud frente al emprendimiento, a fortaleces y cultivar sus habilidades en prodeuna culturaemprendedoraensupersona,portantoserequierequeconozcaqueunode los procesos más importantes para la iniciación de una empresa o de un emprendimiento es la selección adecuada de la idea del negocio. El proceso de generación de una idea no tiene horario ni se ajusta a un patrón preestablecido. Normalmente se produce en el momento, en el lugar y con las personas menos pensadas, por lo general, basado en esas premisas lo invito a continuar su proceso de formaciónrealizandolas siguientesactividades.

3.3.1 Actividad de aprendizaje 1: Contextualizar el marco jurídico y conceptual de la cultura emprendedora en Colombia.

Subactividad:Visualiceelmaterialdeapoyosobrela Ley2069de2020sobrelaculturadel emprendimiento quepodráverenelsiguienteenlacehttps://youtu.be/3RO-SD0SJBA

Ambiente requerido: Presencial/Virtual

Materiales: Medios informáticos TIC'S, agenda de apuntes, lapicero, borrador.

Subactividad:Organizarseengruposparadebatircadaunodelos5ejesdelaleyde emprendimiento parasudiscusiónydefensaenelambientedeformación.

Eje1:Reducciónde cargasytrámitesparafacilitarlacreaciónyformalizaciónde emprendimientos.

Eje2:Mejorescondicionesenelmercadodecompraspublicas

Eje3:Beneficiosyfacilidadespara accederalsistemadeinversiónyfinanciación

Eje4:FortaleceraImpulsaColombiacomoentidadlíderenelemprendimiento

Eje5:Facilitarlaapropiacióndelaculturaemprendedoraenlajuventudcolombiana.

Subactividaddeaprendizaje3:Realicelaconsultaylecturadelmaterialdeapoyoaportadoporsu instructor,Y losvideos"como generar ideas de negocio" "generación de ideas 1 y generación de ideas 2"quepuedeverenlossiguientesenlaces.
https://www.youtube.com/watch?v=O_EOkQyk8Mw

https://www.youtube.com/watch?v=o7--F9L37NI

https://www.youtube.com/watch?v=1QXDuQ3enMA&t

Realice la entrega de la actividad por medio de LMS Territorium en el espacio evidencias.

Ambiente requerido: Presencial/Virtual

Materiales: Medios informáticos TIC'S, agenda de apuntes, lapicero, borrador.

Sub actividad de aprendizaje 4: Después de consultada esta información realice un mapa de sol donde exponga cómo se generan las ideas de negocio, y cuáles pueden ser las posibles fuentes de ideas, lo puede realizar a mano o en cualquier herramienta de software.

Recuerda que los mapas de sol son diagrama o esquema en forma de sol donde en la parte central (sol) se anota el nombre del tema a tratar y en las líneas o rayos se añaden ideas obtenidas sobre el tema.



Realice la entrega de la actividad por medio de LMS Territorium en el espacio evidencias.

Ambiente requerido: Presencial/Virtual

Materiales: Medios informáticos TIC'S, agenda de apuntes, lapicero, borrador.

3.3.2 Actividad de aprendizaje 2: Analizar las diferentes ideas de negocios de acuerdo con su entorno y las necesidades.

Subactividad:Elaborar una lluvia de ideas de negocio innovadores.

Consulte en el material antes mencionado que es Brainstorming o lluvia de ideas. Con base en esto realice un listado de no menos de 8 ideas negocio que con ayuda de su familia consideren puedan ser viables en la sociedad, a su vez identifique e indique que problemática y/o necesidad soluciona, y quien sería el posible cliente, realícelo en forma de matriz según el ejemplo, al final identificaracualeslaque máslegustayjustificaelporqué.

	IDEADENEGOCIO	NECESIDADOPROBLEMA	POSIBLECLIENTES
1	Limpiavidrioseléctrico automático.	Mayor higiene en el hogar u oficinas, reduce los riesgos de accidente por trabajo en alturas, reduce los riesgos de accidente en el hogar a las personas mayores, favorece con reducir el tiempo dedicado al aseo, útil para personas que no pueden realizar movimientos repetitivos por problemas de salud.	Amas de casa en edades de 18 años en adelante en sectores con capacidad económica para adquirirlo, empresas especializadas de aseo, juntas administradoras de edificios, otras empresas que tengan grandes vitrales.
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			

Recuerde que las actividades se presentan de manera individual, evite plagiar o copiar de otros compañeros, si usted no cuenta con herramienta de software como Word, Excel, PowerPoint u otra similar, lo debe realizar a mano de manera ordenada y legible.

Estimado Aprendiz: Las actividades anteriores deben estar soportadas físicamente en forma individual en el portafolio del aprendiz y subir las evidencias a la plataforma TERRITORIUM, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que se constituye en un insumo importante para su proceso formativo de aprendizaje, de recibir esta formación de manera presencial deberá socializar con sus compañeros.

Realice la entrega de la actividad por medio de LMS Territorium en el espacio evidencias.

Ambiente requerido: Presencial/Virtual

Materiales: Medios informáticos TIC'S, agenda de apuntes, lapicero, borrador.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento (EJERCICIO)

3.4.1 Actividad de aprendizaje 3: Estructurar el plan de negocios utilizando la herramienta CANVAS según su idea de negocio.

Recogiendo las actividades y aplicando los conocimientos previos de esta guía se debe adaptar al proyecto formativo de su unidad productiva, que desarrollan en emprendimiento con las Instituciones Educativas, Mediante la herramienta estratégica empresarial LEAN CANVAS le permitirá analizar de manera visual su modelo de negocio para aumentar las probabilidades de éxito:Sebasaen9pilares:consulteyrealicelaactividad.

- Definición de nuestros **clientes** objetivos
- Identificar los **problemas** que tiene el cliente y que nuestro producto puede solucionar
- Proposición de valor única (PUV) donde se indica **lo que ofrecemos** para solucionar estos problemas
- Listar las tres **características** principales **que solucionarán** el problema
- Identificar los **canales** que dará a conocer nuestra empresa
- Definir las vías de **ingresos** que podrán utilizar nuestros clientes
- Analizar los principales **costes** con los que nos vamos a encontrar
- Establecer las **métricas clave** que nos indiquen si estamos desarrollando correctamente nuestro modelo de negocio
- Expresar aquello que nos hace especial frente a nuestra **competencia**

Observar el siguiente video para diligenciar el LEAN CANVAS https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8



Realice la entrega de la actividad por medio de LMS Territorium en el espacio evidencias.

Ambiente requerido: Presencial/Virtual

Materiales: Medios informáticos TIC'S, agenda de apuntes, lapicero, borrador.

- Descripcióndela(s)Actividad(es)
- Ambiente Requerido
- Materiales

Tomando como referencia la plane ción pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Para la demostración de su aprendizaje de acuerdo con los resultados y las evidencias de aprendizaje, se han elaborado instrumentos de evaluación que permiten ser aplicados en los procesos de verificación del aprendizaje, ya sea de manera individual o colectiva durante el proceso formativo, las cuales deberá guardar en su portafolio de aprendiz, en forma digital o física.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Pruebadeconocimiento Evidencias de Desempeño: - Desarrollamatrizdeideasde negocio identificando las necesidades a cubrir y la posiblepoblaciónobjetivo. Evidencias de Producto: Plasmar idea de negocio propuesta para el proyecto productivosegúnmodelo canvas.	aplica acciones de emprendimientodeacuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. planteaideasdenegocioa partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme conelanálisissectorial. estructura un perfil de emprendedorteniendoen cuenta las habilidades y principios de la gestiónempresarial. integraelementosbásicosde	Técnica: Test de conocimiento Instrumento: Lista de chequeo Técnica: Taller Instrumento: Lista de chequeo Técnica: Entregable de Canvas Instrumento: Lista de chequeo

	investigacióndeacuerdocon lasnecesidadesdescriptivasdel plandenegocio. determinagruposfocalesde mercadodeacuerdoconlaidea denegocio construyepropuestas empresarialesydenegocio teniendo en cuenta las necesidades ysegmentacióndelmercado argumentalaideadenegocio conformeconlapropuestay necesidades del sector productiv	Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización;

b) Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienesyserviciosdeuna formacreativa,metódica,ética,responsableyefectiva;

c) Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor quebeneficiaa la empresa,laeconomíaylasociedad;

d) Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;

e) Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo;

f) Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

Cibergrafía:

LAY 1014 DE 2006 *De fomento a la cultura del emprendimiento.*

http://estereoplata.com/que-es-la-cultura-emprendedora-caracteristicas-de-los-jovenes-empresarios/

los enlaces antes mencionados y el material de consulta antes citado.

Webgrafía

Biblioteca virtual SENA Ingrese a la base de datos SENA. Puede acceder a colecciones de libros, revistas, artículos, índices bibliográficos, resúmenes y tesis en texto completo en inglés y español, que pueden ser consultadas desde la red del SENA.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Instructores Área Contable de Articulación	Instructores	Centro agroecológico y empresarial.	03/04/ 2020

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Instructores Área Contable de Articulación	Instructores	Centro Agroecológico y empresarial	5/09/2022	Actualización en formato de la guía