Proceso dirección de Formación Profesional Integral

Formato guía de aprendizaje

1. Identificación de la guía de aprendizaje

Denominación del programa de formación: Tecnología en Gestión Logística

Código del programa de formación: 621201 **Versión** 102

- **Nombre del proyecto:** Implementación de la cadena de suministros para la optimización de procesos en el marco de la industria 4.0 en empresas del norte del valle.

Fase del proyecto: Planeación

Actividad de proyecto: Alistar las condiciones y recursos necesarios para la transformación digital de los procesos logísticos de acuerdo con las necesidades de la organización y normatividad logística establecida.

Producto: Plan de acción para la transformación digital de los procesos logísticos de acuerdo con los requerimientos identificados.

Actividades de aprendizaje:

a) Definir los requerimientos, las políticas de aprovisionamiento, de producción y de distribución estratégicos de la red logística considerando los acuerdos internacionales.

b) Estructurar el modelo de integración de procesos entre los actores de la red logística aplicando habilidades de pensamiento, y autocuidado

Competencias y resultados de aprendizaje:

Competencia: Generar valor en la cadena de suministro de acuerdo con los objetivos y estrategias de los diferentes actores**.**

Resultado de aprendizaje: Evaluar los procesos que generan valor en la cadena de abastecimiento en el desarrollo de las actividades logísticas mediante la aplicación de métodos y técnicas y el soporte tecnológico según la interacción de la cadena de abastecimiento.

Resultado de aprendizaje: Estructurar las relaciones entre los actores de la cadena de abastecimiento a través de las tecnologías de la información y la comunicación para al desarrollo de las operaciones logísticas según la caracterización de los clientes.

Competencia: Estructurar los componentes de un sistema de trazabilidad de acuerdo a los productos, servicios y procesos.

Resultado de aprendizaje: Comprobar los registros de los proveedores y clientes para levantar la información de los procesos, procedimientos y archivos para el sistema de trazabilidad, mediante la aplicación de técnicas de verificación, según los sistemas, los objetivos y los requerimientos del proceso de trazabilidad.

Competencia: Definir los sistemas de información de los procesos según estrategias corporativas.

Resultado de aprendizaje: Establecer la tecnología requerida según necesidades de información, las necesidades de los clientes internos y externos y el plan maestro de la organización apoyados por base de datos y sistemas de intercomunicación según la estructura de la cadena.
Competencia:

Competencia: Establecer el seguimiento y rastreo de los productos según la cadena de suministro y normas nacionales e internacionales

Resultado de aprendizaje: Caracterizar los productos teniendo en cuenta la categorización, la ficha técnica, la tecnología de proceso e información para la identificación y registro de los puntos críticos del proceso dentro de la cadena de acuerdo al flujo físico y los requisitos de trazabilidad según la elaboración de la lista del plan maestro.

Competencia: Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

Resultado de aprendizaje: interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización

Competencia: Proyectar las necesidades y requerimientos según el proceso o unidades de negocio.

Resultado de aprendizaje: Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa.

Competencia: Formular el plan estratégicos de logística, de acuerdo con los objetivos corporativos de la empresa y requerimientos del mercado.

Resultado de aprendizaje: Establecer las estrategias para el desarrollo de los procesos de la cadena logística verificando su cumplimiento con los objetivos y metas institucionales a través de la relación costo/ beneficio y las tecnologías aplicadas en la cadena de abastecimiento según los segmentos del mercado y los acuerdos internacionales.

Competencia:. Comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva

Resultado de aprendizaje: Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.

Resultado de aprendizaje: Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.

Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

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.

Duración de la guía (en horas): Total horas: 396 (191 horas directas - 205horas indirectas)
Fecha inicio: junio 1 del 2023.
Fecha fin: 15 de agosto de 2023.

2. Presentación:

La **planeación** integral de la red logística, desde las unidades de negocio y la definición de estrategias logísticas asociadas, requiere del dominio de las variables relacionadas con el comportamiento de los mercados globalizados. Esta planeación debe ser coherente con las exigencias, oportunidades y protocolos definidos en los diferentes tratados y acuerdos comerciales según las expectativas y la relación costo/beneficio. Una planeación que contemple la globalización contribuye al cumplimiento de las metas y objetivos de la organización y al desarrollo de los actores que integran la red, lo cual determina un impacto regional, nacional e internacional. A fin de fortalecer sus conocimientos, se plantean actividades relacionadas con el impacto del marco normativo y la estructuración de las redes logísticas para responder a las expectativas del mercado.

En el desarrollo de esta guía, se les invita al análisis de las diferentes unidades de negocio que integran el sistema logístico de la organización, los actores que participan en el mercado, el contexto normativo comercial que los rige y el establecimiento de estrategias en el ámbito nacional e internacional requeridas para la configuración de las redes logísticas pertinentes.

3. Formulación de las actividades de aprendizaje.


Fuente de imagen:https://pixabay.com/es/photos/empresario-planeaci%C3%B3n-de-producci%C3%B3n-3075837/

3.1 Actividad de reflexión Inicial:

La identificación y evaluación de las variables internas y externas del entorno y de la organización, permiten estructurar las políticas de aprovisionamiento, producción, distribución y retorno. Es por esto que, en el desarrollo de su proyecto de formación, se realizaran actividades tendientes a la identificación de factores internos y externos que influyen en el diseño y el desempeño del sistema logístico.

Respetados aprendices, diríjanse a la biblioteca del CTA y registre en una hoja de papel, la siguiente consulta del libro Administración de la Cadena de Suministros- estrategia, planeación y operación- Chopra y Meindl , editorial

Pearson,5ta edición México -2013, en su Parte III- Planeación y coordinación de la demanda y la oferta en la cadena de suministro pag-178- 210 los siguientes temas:

1) ¿Cuál es el Rol del pronóstico de una cadena de suministros
2) ¿Cuáles son las características de los pronósticos
3) ¿Cuáles son los componentes de un pronóstico y métodos de pronóstico?

Teniendo en cuenta la información anterior, pensando en su proyecto formativo, responda en una hoja de forma individual las siguientes preguntas.

4) ¿Cuáles son los actores involucrados para el logro del proyecto?
5) ¿Cuáles son los productos o servicios esperados?
6) ¿Qué variables internas y externas se deben tener en cuenta para su cumplimiento?
7) Cuáles son las actividades y los responsables para garantizar la generación de los productos.
8) Una vez escriban sus respuestas socialice las respuestas en mesa redonda.

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


Fuente de imagen:https://www.ceupe.com/blog/el-sistemas-de-informacion-logistica.html

1- Organícense en parejas de diferentes empresas en las cuales ya vienen trabajando desde su fase de análisis, visualicen el video "Sistemas de información logísticos" del siguiente enlace "Sistemas de información Logística" https://www.youtube.com/watch?v=pQIzL5qWeIU y participen todos, explicando con sus propias palabras ¿qué son sistemas de información logísticos.?. Con esta descripción plantee ejemplos para cada empresa de estudio de estos sistemas y argumente porque son importantes.

2- Una vez tenga las respuestas del trabajo en parejas socialice sus resultados al resto del grupo según las instrucciones de su instructor líder.

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

3.3.1 Aplicando la gestión logística.

Actividad Venta de un servicio-Resolver contingencias. “producto terminado Auto Robot : conforme los grupos que a bien el gerente encargado haya asignado y consulte con el enlace de la biblioteca virtual del SENA “http://biblioteca.sena.edu.co/paginas/bases.html “ con su base de datos: Digitalia _Hispánica en el libro Gestión logística Integral - Las mejores prácticas en la cadena de Abastecimiento de Moreno García, Luis Aníbal , Bogotá : Ecoe Ediciones, 2010, consulte ; funciones del área de compras
, almacén , Inventarios , producción, Gestión de la calidad y ventas .



Con el ánimo de lograr trabajar en equipos con una excelente comunicación y determinar el rol de cada uno de los aprendices participantes, y después de haber socializado cada uno de los conceptos en una mesa redonda , se reunirán en los equipos que uno de los aprendices sea asignado como líder del juego (Gerente) Un comprador que lo asigna el instructor y un relator que lo asigna el líder (Gerente) del juego, posteriormente con base en las instrucciones del instructor ,
entraran a participar de una venta de productos donde cada uno tendrá su rol en la empresa ficticia y lograran entregar la producción en los tiempos requeridos por el cliente, su funcionalidad: que gire hacia la derecha, izquierda, que retroceda y recorra el ambiente hacia delante, como también que pueda mover el mástil, y no se desarme en su recorrido. además, deben llevar un récord de indicadores en cada uno de los procesos, como los instrumentos de evaluación, software requerido para la toma física de inventarios y su informe final de existencias.

Nota: al final de la actividad: Deben en conjunto presentar un solo informe, con las observaciones realizadas por el aprendiz asignad para tal efecto, de igual forma , se debe informar cada uno de los proceso, sus funciones, su propuesta demora en cada proceso si las hay y las conclusiones finales después de realizar el cierre por parte del instructor.

Posteriormente se reúnen en mesa redonda con el instructor y se evalúa cada uno de los procesos y retroalimentara en donde se han encontrado la oportunidad de mejora , la idea es, entregar el producto final en perfectas condiciones al cliente, con una breve demostración y en el tiempo estipulado.

Nota: Este informe debe ser subido a plataforma en su fase de planeación como actividad de desempeño : 3.3.2 Aplicando la gestión logística.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, ambiente de formación) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente.

Materiales de formación: (Robot armables y de batería) cantidad = (4) + 5 pilas 2ª..

Para retroalimentar las temáticas de logística y Distribución Física Internacional, conforme grupos de 4 personas y participe en la técnica didáctica“La tienda”, para construir el prototipo de un carro, que cumpla con las siguientes especificaciones técnicas:

1. Resistencia
2. Movilidad en las llantas- desplazamiento/ movilidad del carro.
3. Innovación
4. Estética Recursividad

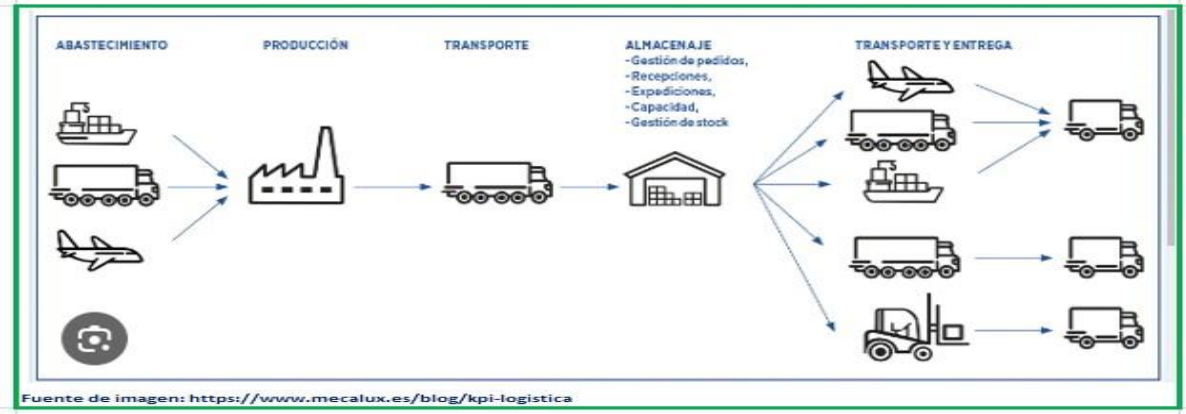
Tiempo total para la ejecución de la actividad: 1,5 horas.

Instrucciones de la dinámica:

- Realizar las compras de materiales disponibles en la “tienda” según el presupuesto del equipo.
- Asignar los siguientes roles en el grupo: 1 manco, 1 ciego, 1 observador, 1 mudo.

Al final, cada equipo de trabajo deberá:

- Realizar la presentación del carro, resaltando sus características y especificaciones técnicas.
- El observador deberá narrar los acontecimientos que surjan durante el desarrollo de la actividad al interior del equipo, como toma de decisiones, asignación de responsabilidades y ejecución de las mismas.
- El equipo deberá identificar y argumentar: qué eslabones de la cadena logística se aplicaron en este proceso y cómo.
- Responder: ¿Qué inconvenientes tuvieron durante la práctica? • ¿Qué soluciones plantearía para estos inconvenientes?



RAP:*Estructurar las relaciones entre los actores de la cadena de abastecimiento a través de las tecnologías de la información y la comunicación para al desarrollo de las operaciones logísticas según la caracterización de los clientes.

3.3.2 Actividad: Manual “Procesos y procedimientos logísticos”

En esta actividad debe elaborar un manual de procesos y procedimientos que involucre la estructuración de los procesos logísticos, variables y recursos asociados con actividades de operación de la empresa.

1- Para desarrollar esta evidencia realice lo siguiente:

• Seleccione una de las áreas de la empresa expuestas en la actividad de la fase de análisis: Presentación “Caracterización de la empresa”, junto con su respectivo subproceso de la gestión logística (aprovisionamiento, producción o distribución).

• Elabore un diagrama de flujo de los procesos del área seleccionada, según las técnicas y métodos de programación y las herramientas de control involucradas en el proceso. Para trazar el diagrama puede utilizar el software sugerido en el material de formación “Procesos y sistemas de información” o el de su preferencia.

• Plantee el diseño del manual de procesos y procedimientos, de manera estandarizada y contemplando los servicios, costos, espacios, factores internos y externos y tecnologías de la información involucrados.

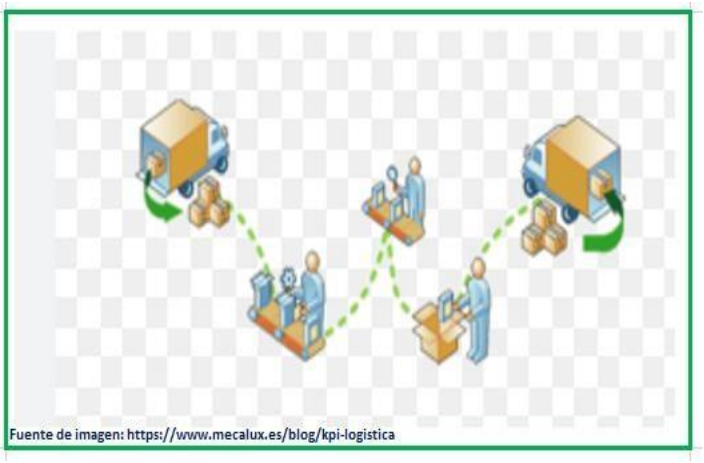
• Realice el perfil del manual, para esto defina un diseño de presentación de acuerdo a las indicaciones suministradas en el material de formación mencionado.

Finalmente, construya el manual de procesos y procedimientos incluyendo la información obtenida del desarrollo de cada uno de los ítems de la evidencia, al igual que la documentación de soporte requerida.

Haga el manual en la herramienta de su preferencia y envíe el archivo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje Territorium. En su fase de planeación I..

RAP: Establecer la tecnología requerida según necesidades de información, las necesidades de los clientes internos y externos y el plan maestro de la organización apoyados por base de datos y sistemas de intercomunicación según la estructura de la cadena.

3.3.3- Actividad: Cuadros comparativos “Trazabilidad”


Fuente de imagen: https://www.mecalux.es/blog/kpi-logistica

A Colombia lo rigen reglas encargadas de supervisar y controlar la calidad y la gestión de calidadconocidas como las NormasISO – 9000 (Organización Internacional de Normalización); esta norma internacional promueve la adopción de un enfoque basado en procesos cuando se desarrolla, implementa y mejora la eficacia de un sistema de gestión de la calidad, para aumentar la satisfacción del cliente mediante el cumplimiento de sus requisitos.

Para aplicar de manera más efectiva un sistema de trazabilidad, cada empresa debe agrupar de alguna forma el conjunto de unidades que produce, elabora, envasa o en términos amplios maneja. Todo esto para lograr un exitoso proceso dentro de la cadena de abastecimientos maximizando todos los recursos en busca de la satisfacción del consumidor final. Partiendo de lo anterior, para desarrollar esta evidencia realice lo siguiente: 1. Elabore un cuadro comparativo de las normas nacionales e internacionales, teniendo en cuenta:

• Documentación.

• Normas legales. 2. Realice un cuadro comparativo entre:

• Trazabilidad desde atrás.

• Trazabilidad interna o de procesos.

• Trazabilidad hacia delante. Tenga en cuenta las siguientes variables:

• Documentación necesaria.

• La información que conviene registrar

Posteriormente socialice el cuadro comparativo ante sus demás compañeros de formación y posteriormente subir a territorium en fase de planeación Evidencia:3.3.3: Cuadro comparativo de trazabilidad

RAP: Establecer las estrategias para el desarrollo de los procesos de la cadena logística verificando su cumplimiento con los objetivos y metas institucionales a través de la relación costo/ beneficio y las tecnologías aplicadas en la cadena de abastecimiento según los segmentos del mercados y los acuerdos internacionales.

3.3.4- AA- Actores de la cadena de abastecimiento.



Fuente de imagen:https://www.freepik.es/fotos-vectores-gratis/cadena-de-suministro

Para que una empresa sea competitiva dentro de un mercado local, nacional o internacional, se deben aplicar estrategias que tengan como prioridad lograr la excelencia de todos los actores de la cadena de abastecimiento, y alcanzar la satisfacción de las necesidades de los clientes. Por ende, la efectividad de la información suministrada acerca de un producto, hace que la demanda de los clientes sea atendida en el menor tiempo posible. En este orden de ideas, es pertinente desarrollar estrategias, que articulen de manera exitosa, los principales actores de lacadena de abastecimiento, que son los proveedores, el fabricante, eldistribuidor y el cliente.

Teniendo en cuenta lo mencionado anteriormente, para esta evidencia debe identificar los principales actores que intervienen en una cadena de abastecimiento y detallar el proceso de cada uno de dichos actores dentro de una empresa.

Para lograrlo, realice lo siguiente: Primero, en la empresa del Norte del Valle que han definido para trabajar el proyecto formativo especifique lo siguiente:

a) El tipo de actividad de la empresa.
b) o Los productos que elabora.
c) Segmento del mercado o cliente final.
d) Estrategias de Tecnología de la Información y la Comunicación para el servicio al cliente.

Después, identifique los actores de la cadena de suministro, y describa sus respectivas funciones dentro de la empresa.

Posteriormente, elabore un diagrama de flujo del proceso de la cadena de abastecimiento de la empresa elegida.

Una vez haya realizado lo anterior, para finalizar responda:

1) ¿Cuál es la importancia de cada uno de los actores de la cadena de abastecimiento en la empresa que eligió?

2) ¿Cuál cree que es el aporte de cada uno de los actores de la cadena de abastecimiento frente a las necesidades de los clientes que consumen los productos?

3) ¿Con qué canales cuenta la empresa seleccionada?

4) ¿Qué recursos usaría para diagnosticar situaciones objeto de mejora, que ayuden a dinamizar la cadena de abastecimiento de la empresa?

En un documento en Word /Pdf consigne la respuesta a cada uno de los puntos solicitados anteriormente, y al final indique qué recursos de apoyo basados en las TIC, se pueden emplear para conocer las necesidades de los clientes y poder mejorar los procesos de la cadena de abastecimiento.

Nota: para el desarrollo de esta evidencia se deben tener en cuenta el material de formación **“Cadena de abastecimiento y las necesidades del cliente**”, los materiales complementarios pertenecientes a esta actividad de aprendizaje, el video denominado **“Video 3. Cadena de Abastecimiento**” y otros recursos que pueda consultar en Territorium y en la web.

3.3.4.1 Actividad 2: Evaluación "La oferta y la demanda" La evaluación correspondiente a esta actividad de aprendizaje, busca verificar el conocimiento adquirido y validar su competencia en las distintas temáticas tratadas. Esta evaluación consta de 10 preguntas y su duración es de 1 hora. Recuerde que tiene habilitado un único intento, así que una vez empiece la prueba debe terminarla. Esta evidencia se encuentra ubicada en la opción del menú principal: Fase Planeación / Evidencias Instructor Técnico / Evidencias / Evidencia : Evaluación "La oferta y la demanda". .



Fuente de imagen:https://www.arkangeles.com/blog/ley-de-oferta-y-demanda

3.3.4.2 Plan financiero.

En Microsoft Excel por favor realice una secuencia de fórmulas denominadas "macro" que le permita introducir los datos y que el "aplicativo" le haga el

Descripción	Datos
Unidades Pedidas	1.500.000
Horas de Producción por maquina al día	8
Maquinas disponibles	5
Unidades producidas por maquina cada hora	2.000
Total días de producción para pedido solicitado utilizando todas las maquinas	**18,75**

Calcular

Limpiar

cálculo automáticamente.

Ustedes deberán entonces realizar un aplicativo similar a la imagen mostrada a continuación.

Las anteriores temáticas son vitales para el correcto desempeño logístico de una organización, por lo cual la realización de los ejercicios es necesaria para afianzar Las temáticas y con ello estar preparados para la prueba de

conocimientos que se aplicará en el ambiente de aprendizaje de forma individual, al igual usted deberá entregar un escrito que compile las actividades realizadas en el proceso.

RAP: Interpretar los diferentes tipos de proyecciones en la determinación de los pronósticos mediante la aplicación de simuladores para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios según los objetivos de la organización.

Analizar la relación entre las políticas de producción y las proyecciones de la oferta y la demanda del mercado potencial, real, los inventarios, tipos de stock, ciclos de pedidos y la capacidad de producción de la empresa.

3.3.5 Ampliemos nuestros fundamentos sobre logística.

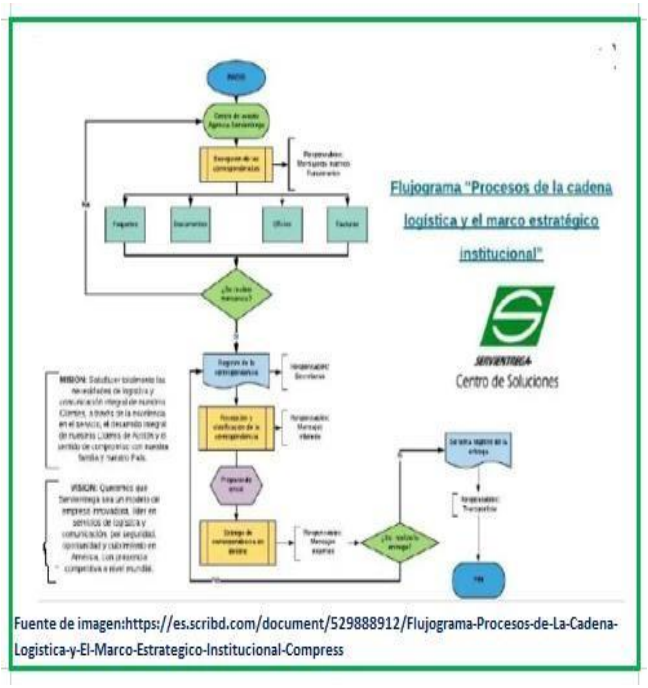
En grupos de tres aprendices, diferentes a los que han venido trabajando en sus proyectos formativos, seleccione una de las temáticas que se relacionan a continuación y presente una exposición que contenga, además, una dinámica para afianzar los conocimientos referentes a la red logística:

1. Benchmarking
2. Trazabilidad
3. Cross docking
4. Logística inversa
5. Packing – picking
6. Operadores logísticos
7. Canales de distribución (distribuidores, mayoristas y detallistas) y tipos de canal
8. Core Business

Al final, participe en la mesa redonda, en donde se dará lugar a la retroalimentación.

RAP: *Establecer las estrategias para el desarrollo de los procesos de la cadena logística verificando su cumplimiento con los objetivos y metas institucionales a través de la relación costo/ beneficio y las tecnologías aplicadas en la cadena de abastecimiento según los segmentos del mercado y los acuerdos internacionales.

3.3.6: Flujograma “Procesos de la cadena logística y el marco estratégico institucional”



Fuente de imagen:https://es.scribd.com/document/529888912/Flujograma-Procesos-de-La-Cadena-Logistica-y-El-Marco-Estrategico-Institucional-Compress

Según el manual de procesos y procedimientos de la Gobernación del Magdalena: Un proceso se puede definir como una serie de actividades, acciones o eventos organizados interrelacionados, orientadas a obtener un resultado específico y predeterminado, como consecuencia del valor agregado que aporta cada una de las fases que se llevan a cabo en las diferentes etapas por los responsables que desarrollan las funciones de acuerdo con su estructura orgánica. (Gobernación del Magdalena, s.f.)

A su vez, los procedimientos son definidos allí como: Módulos homogéneos que especifican y detallan un proceso, los cuales conforman un conjunto ordenado de operaciones o actividades determinadas secuencialmente en relación con los responsables de la ejecución, que deben cumplir políticas y normas establecidas señalando la duración y el flujo de documentos. Por ejemplo: procedimiento para pago de nómina, cobro de cuentas por servicios prestados, compra y suministro de materiales, etc. (Gobernación del Magdalena, s.f.)

Basado en lo anterior y teniendo en cuenta el material de formación “Marco estratégico de un plan maestro” y el material “Guía técnica para la elaboración de manuales y procedimientos” ubicado en los materiales complementarios, elabore un diagrama de flujo donde se indique la relación entre los procesos y procedimientos de la cadena logística y los objetivos y metas de una organización. Para ello realice lo siguiente:

• Continue trabajando en la empresa que a bien han seleccionado desde la fase de análisis para su ejecución en el proyecto formativo en donde hanvenido desarrollando operaciones logísticas.

• Identifique los procesos, procedimientos y las estrategias de la cadena logística de la empresa seleccionada.

• Elabore un flujograma detallando lo solicitado en el punto anterior, además de su relación con los objetivos y metas establecidas. Después, analice el flujograma elaborado y responda las siguientes preguntas:

• ¿El flujograma permite entender con facilidad el proceso?

• ¿Las actividades propuestas en el proceso se presentan de manera secuencial?

• ¿Se identifica con claridad los responsables de cada actividad?

• ¿Se identifica con claridad los tiempos de ejecución de cada actividad?

• ¿El proceso facilita su ejecución? • ¿Se evidencia la relación entre el proceso y la misión de la empresa?

• ¿Se evidencia la relación entre el proceso y la visión de la empresa?

• ¿Tiene correspondencia el proceso con los objetivos y metas institucionales, a través de la relación costo/beneficio y las tecnologías aplicadas en el proceso?

• ¿El proceso satisface las necesidades del segmento de mercado al cual va dirigida la empresa?

• ¿Cree que las estrategias logísticas cumplen con las políticas organizacionales?

• De acuerdo con la información consultada de la empresa ¿Qué estrategias logísticas implementaría? ¿Qué elementos tendría en cuenta para su desarrollo?

Elabore el flujograma en la herramienta de su preferencia y envíe el archivo junto con la respuesta a las preguntas formuladas en la evidencia al instructor através de la plataforma virtual de aprendizaje en territorium.

3.3.6.1- Relación Costo Beneficio.

El estudio costo/beneficio consiste en que al proponer una modificación en uno de los subsistemas (aprovisionamiento, producción y distribución) se revisen cuáles serían los costos de cada una de las variables que intervienen y cuáles serían los ingresos o ahorros estimados que se generan con esta nueva

propuesta, se comparan y de acuerdo con los valores en pesos se toma una decisión. Como un ejemplo de este estudio, revisen en la plataforma el material de apoyo "costobeneficio.xlsx", que corresponde a un ejemplo en Excel y documento de apoyo de “La sociedad latinoamericana para la Calidad” de la plataforma.

Realice las siguientes actividades después de estudiar el material de apoyo:

a) Construya de forma creativa un ejemplo propio similar al del archivo en Excel.
b) Realice las actividades del documento en Excel aplicadas a la empresa de intervención.
c) A partir de la actividad en Excel sobre costo-beneficio y los documentos estudiados, reflexionen y realicen una lista sobre las posibles variables con las cuales podrían efectuar un análisis de costo - beneficio de acuerdo con su proyecto de formación.
d) Realicen una simulación de los costos y beneficios del envío de un producto de un país a otro con el que tenga acuerdos comerciales vigentes.

Nota: tenga en cuenta la matriz de costos Beneficios cubicaje y cálculo de participación y distribución, la cual se encuentra en la fase de planeación, materiales complementarios de apoyo.

RAP: Establecer las estrategias para el desarrollo de los procesos de la cadena logística verificando su cumplimiento con los objetivos y metas institucionales a través de la relación costo/ beneficio y las tecnologías aplicadas en la cadena de abastecimiento según los segmentos del mercados y los acuerdos internacionales.

3.3.7. ¡Determinemos los requerimientos de la red logística en la empresa!





Para el desarrollo de las actividades de formación, es fundamental ir identificando cada uno de los factores principales que componen las empresas de estudio. En este sentido, en sus grupos de trabajo, solicite una cita previa

para visitar la empresa seleccionada en la fase anterior; esto con el fin de recolectar información acerca de:

a) La actividad económica de la organización, estructura organizacional e imagen corporativa
b) Objetivos corporativos
c) Productos y servicios ofertados
d) Descripción de la compañía con sus miembros y áreas funcionales

e) El contexto económico, tecnológico y empresarial de la región. (Consulte el informe de gestión de la cámara de comercio de Cartago)
f) Perfil de los clientes potenciales y clientes reales
g) Políticas de aprovisionamiento
h) Políticas de producción
i) Políticas de almacenamiento
j) Políticas de distribución
k) Sistemas de información, software o herramientas para el manejo de los procesos logísticos y trazabilidad.

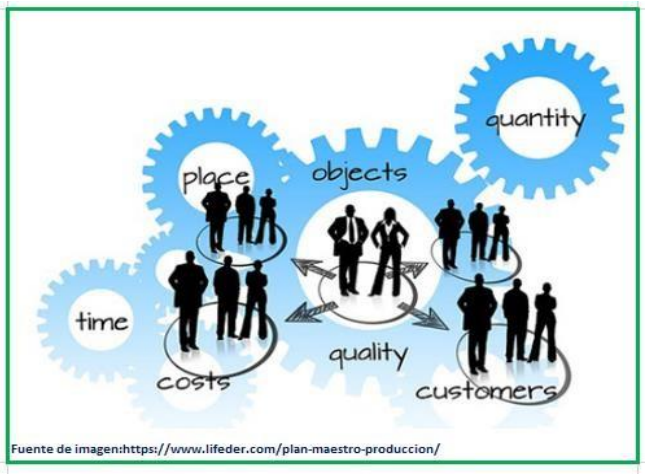
Para ello, utilice la matriz de diagnóstico suministrada por la instructora, realizando los ajustes pertinentes según el tipo y sector de la empresa.

El objetivo de la actividad es recolectar datos suficientes para identificar los puntos críticos o limitaciones en los procesos logísticos que la empresa implementa; una vez cuente con toda la información, realice un análisis de la misma y a través de un juego de roles, represente la dinámica que se realiza en la organización, evidenciando las falencias encontradas.

*La evidencia (matriz de diagnóstico diligenciada) debe subirla a territorio en la fase de planeación – “Requerimientos de la red Logística”

RAP: Comprobar los registros de los proveedores y clientes para levantar la información de los procesos, procedimientos y archivos para el sistema de trazabilidad, mediante la aplicación de técnicas de verificación, según los sistemas, los objetivos y los requerimientos de trazabilidad.

3.3.8. Actividad Análisis DOFA del entorno del Plan maestro de Logística comercial.



Como se ha mencionado en anteriores actividades de aprendizaje, el plan maestro de logística comercial, es una herramienta administrativa que permite la integración, coordinación, colaboración y comunicación entre todas las áreas involucradas en el servicio al cliente, incorporando las mejores estrategias y tácticas para cada uno de los procesos internos de la empresa y aprovechando al máximo todos los recursos de ella. Importante: tenga en cuenta que el plan maestro se realizará a través de cuatro fases, las cuales debe ir socializando con el instructor para ir corrigiendo lo que le solicite en cada una y que deberá tener en cuenta los conceptos de la Evidencia: Importancia de medir, evaluar, analizar y mejorarlos procesos, perteneciente a esta guía de aprendizaje. Para esta primera faseinicie con la construcción del plan maestro de logística, desarrollando la Fase I que corresponde al análisis del entorno DOFA. Para ello tenga en cuenta lo siguiente:

1. Tenga en cuenta la empresa actual donde está desarrollando su proyecto formativo, en donde se desarrollen operaciones logísticas. Justifique porqué seleccionó el caso.

2. Realice un análisis situacional haciendo uso de la técnica FODA. Esteanálisis comprenderá en forma clara y oportuna el estudio de las fuerzasinternas y externas que inciden en el desarrollo normal de su empresa.

3. Analice el medio ambiente interno de la empresa seleccionada e identifique los puntos fuertes y débiles en los procesos logísticos de la empresa.

4. Analice el medio ambiente externo de la empresa. Defina las oportunidades y amenazas que pueden existir externamente de la empresa y que pueden ayudar o afectar el funcionamiento de ésta.

5. Realice el diagnóstico situacional de la empresa, diligenciando una matriz DOFA.

5. Elabore un documento con todos los puntos desarrollados y envíelo al instructor a través de la plataforma virtual de aprendizaje.

Pasos para enviar la evidencia:

1. Clic en el botón "Ver Evidencia".
2. Adjuntar el archivo el cual debe estar previamente guardado en el equipo.
3. Dejar un comentario al instructor (opcional).

Nota: esta evidencia es de carácter individual. Recuerde revisar la guía de aprendizaje con el fin de verificar que ha realizado todas las actividades propuestas, saber cómo desarrollarlas y entregarlas correctamente.

RAP: Evaluar los procesos que generan valor en la cadena de abastecimiento en el desarrollo de las actividades logísticas mediante la aplicación de métodos y técnicas y el soporte tecnológico según la interacción de la cadena de abastecimiento.

3.3.9- Actividades técnicas Recursos humanos



Actividad 3.3.9.1: Introducción y evolución de recursos humanosLa evolución de la función de Recursos Humanos es histórica, en el sentido de que la misma está relacionada a las épocas y acontecimientos positivos, pero en forma evolutiva y no revolucionaria; es decir que los cambios se han producido debido a transformaciones culturales graduales.

Querido aprendiz, ingrese a la plataforma y escuche los vídeos elaborados por su instructora sobre introducción a la gestión del talento humano y su evolución, luego participe de la actividad didáctica ingresando al siguiente enlace https://wordwall.net/es/resource/33616355, posterior a ello revise las respuesta en compañía con su instructora y retroalimente la actividad.

Actividad 3.3.9.2: Elementos esenciales de una organización

Para coordinar la gestión del talento humano, se requiere conocer los elementos más importantes que forman parte de una empresa (humanos, técnicos y materiales) los cuales están agrupados y organizados por categorías con el propósito de producir o intercambiar bienes o servicios.



Descripción de la actividad:

- ✓ Consulte los conceptos relacionados en el siguiente listado.
  1. ¿Qué es una empresa?
  2. Mencione la clasificación de las actividades económicas empresariales.
  3. ¿En qué consiste la organización jurídica?
  4. Mencione la clasificación de las empresas según el tamaño.
  5. Explique de forma breve la clasificación de las empresas según su capital público, privado y mixto.
  6. ¿Qué es un proceso administrativo?
  7. Mencione de forma breve las etapas del proceso administrativo.
  8. Políticas de la organización.
  9. ¿Cuáles son las clases de empresas que están obligadas a tener un reglamento interno de trabajo?
  10. ¿Qué es un reglamento institucional?
  11. ¿Qué es la normatividad legal vigente?
  12. ¿En qué consiste los lineamientos e instructivos organizacionales?
  13. ¿Qué es la misión y visión de una empresa?
  14. ¿Qué es un mapa de procesos?
  15. ¿Qué es una estructura orgánica empresarial?
  16. ¿En qué consiste el perfil de cargo en una empresa?
  17. ¿Qué es un manual de funciones?

Para la entrega de la actividad debe de:

- ✓ Elabore un documento Word donde incluya:
  - Portada.
  - Aplicación de normas ortográficas y gramaticales.
  - Ilustre cada uno de los conceptos con gráficas, fotos, tablas etc.

- Participe en el debate estructurado por el instructor.
- Presente evaluación escrita.
- Suba la actividad por el espacio subido por su instructora en la plataforma territorium.
- Participe de la retroalimentación por medio de una activad didáctica llamada “Alcanzar una estrella"

Actividad 3.3.9.3. Diagnóstico de necesidades del del área de Recursos Humanos



El diagnóstico empresarial es una metodología de evaluación de las empresas que posibilita un análisis en profundidad de las principales áreas de gestión de un negocio. Con un entendimiento más profundo de la organización, es posible resolver problemas de manera práctica y dirigida a lo que realmente importa y sin gastar tiempo con ítems poco relevantes.

El término diagnóstico como tal, es aplicable a diferentes disciplinas y situaciones, desde la medicina, hasta la economía, y abarca desde el contexto mundial, al particular (departamentos, municipios, comunidades, empresas,etc).

Para el desarrollo de esta actividad específicamente, se trabajará acorde con un modelo que permita Diagnosticar las necesidades del área de talento humano de la empresa objeto de acompañamiento y al finalizar deberá realizarinforme cumpliendo con los lineamientos establecidos, por ello lo realizaran por pasos los cuales serán orientados por su instructor.

Es importante identificar que los diagnósticos empresariales tienen 3 elementos los cuales son:

I Etapa: Generación de información.

II Etapa: Organización de la información.

III Etapa: Análisis e interpretación de la información.

Para complementar realice la siguiente actividad:



En grupos, realice la actividad sobre métodos y técnicas de recolección de la información en el cual lo elaborara en un documento en Word incluyendo portada y normas ortográficas. Luego los socializa a sus compañeros e instructor los temas que a continuación se relacionan:

Temas a desarrollar:

1. ¿Qué es un método de investigación?
2. ¿Cómo se clasifican los métodos de investigación? Mencione cada uno de ellos
3. ¿Qué es una técnica?
4. ¿Qué es la recolección de datos?
5. ¿Qué es un dato primario y secundario?
6. ¿Qué método se utiliza para recolectar los datos primarios? Mencione cada uno de ellos
7. ¿Qué método se utiliza para recolectar datos secundarios? Mencione cada uno de ellos
8. De acuerdo con el método cuantitativo cualitativo, consulte los métodos para la recolección de información:
   Luego de realizar las consultas diligencie el siguiente cuadro:

Nombre del método	¿En qué consiste?	Ventajas	Desventajas	Recomendaciones para su implementación

Link de apoyo:

https://www.questionpro.com/blog/es/metodos-de-investigacion-cualitativa-y-cuantitativa/

3.3.9.4. Planeación estratégica de recursos humanos



La planificación estratégica de recursos humanos puede concebirse como un conjunto que integra las prácticas de recursos humanos con el objeto de preparar a la organización para lograr sus metas. Estas prácticas deben formar

un sistema capaz de atraer, desarrollar, motivar y entrenar la dotación de empleados necesaria para asegurar el efectivo funcionamiento de una organización. La planeación estratégica de recursos humanos puede ser definida como: El proceso de análisis de las necesidades de recursos humanos, conforme cambia el entorno interno y externo de la organización, y laaplicación de la estrategia proactiva para asegurar la disponibilidad de recursoshumanos que demanda la organización.

Teniendo en cuenta su importancia, realice la siguiente actividad con el propósito de ampliar los conocimientos:

- ✓ *Ingrese al libro digital sobre **Talento Humano** e ingrese al capítulo de: **"Planeación estratégica de Recursos Humanos"***
- ✓ *Realice una presentación sobre lo leído en el libro.*
- ✓ *Participe de la retroalimentación por parte de su instructora.*
- ✓ *Realice la actividad de cierre de acuerdo con el enlace enviado.*
- ✓ *Suba su actividad a la plataforma territorium por los espacios creados.*

3.3.9.5. Administración de los recursos humanos



Usamos aquí la palabra ADMINISTRACIÓN en el sentido amplio del término, No nos estamos refiriendo a los aspectos administrativos del área sino a "la acción de administrar" y administrar en su primera acepción: es "gobernar, regir, aplicar". Administración de recursos Humanos hace el manejo Integral del capital Humano, a su gobierno.

Algunos de los procesos más frecuentes en el área de Recursos humanos son los siguientes:

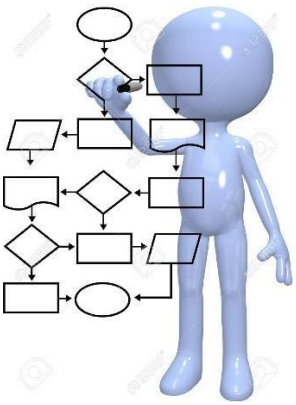
- ✓ Reclutar y seleccionar empleados.
- ✓ Mantener la relación legal / contractual: llevar los legajos, pagar los salarios, etc.
- ✓ Capacitar, entrenar y desarrollar competencias o capacidades.
- ✓ Desarrollar sus carreras / evaluar su desempeño.
- ✓ Vigilar que las compensaciones (pagos) sean correctas.
- ✓ Controlar la higiene y seguridad del empleado.
- ✓ Despedir empleado.

De acuerdo a lo anterior, lo invito querido aprendiz a ampliar los conocimientos participando de la actividad propuesta por su instructora, la cual consiste en realizar una presentación del tema entregado por grupos y luego socializarlo al grupo y compañeros.

Los temas serán consultados en el libro "Talento Humano" que se encuentra subido en la plataforma territorium y en otras fuentes que consideren importantes para complementarlo.

Como cierre de la actividad, participe de los juegos didácticos, los cuales deben de guardar los pantallazos como evidencia y subirlos a la plataforma territorium.

3.3.9.6. Construcción de mapa de procesos



El mapeo de procesos es una herramienta de planificación y gestión que demuestra visualmente el flujo de trabajo dentro de la empresa y sus

responsables. En otras palabras, es un recurso que simplifica y visibiliza la cadena de valor de tu negocio.

Querido aprendiz, en grupo elabore el mapa de procesos teniendo en cuenta los eslabones de logística, matriz de riesgos en el área de trabajo y ficha técnica ambiental.

Al finalizar la actividad súbala en el espacio creado en territorium y luego socialícela con sus compañeros e instructores.

RAP: Se evalúa en planeación II

Coordinar el talento humano apoyado por tecnologías de información teniendo en cuenta la situación de distribución y asignación de funciones establecidas en el plan de actividades de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos.

3.3.10 Gestión Ambiental.

3.3.10 Estructurar las condiciones del modelo de negocio y sistema de gestión en las entidades seleccionadas conforme a apuestas del mercado y condiciones empresariales, usando los puntos ecológicos ubicados en la estructura física del negocio, según Resolución No. 2184 de 2019.

Apreciado aprendiz: en la actividad de aprendizaje de la fase de planeación de su proyecto formativo a desarrollar, es necesario alistar los insumos y actividades necesarias para la definición del contenido temático teniendo en cuenta el conocimiento de la norma ambiental (**Resolución No. 2184 de 2019**), la cual insta a los trabajadores y ciudadanía en general, sobre la disposición y clasificación de los residuos sólidos generados en los procesos productivos o en las áreas laborales, usando los puntos ecológicos instalados en las áreas comunes y laborales de las organizaciones.

Para ello, lea detenidamente este material de apoyo y siga las instrucciones de su instructor de gestión ambiental, para que pueda alcanzar el resultado de aprendizaje adscrito a la competencia en donde usted debe conocer la norma ambiental actualizada y saber disponer el residuo solido generado en la caneca correcta.



Fuente: https://canecasdereciclaje.com

El Ministerio del Medio Ambiente expidió la Resolución No. 2184 de 2019, que empezará a regir en el 2021, y establece el código de colores **blanco, negro y verde** para los contenedores de basura, canecas de reciclaje y bolsas que se utilicen en la separación de residuos en la fuente.

Para aplicar la Resolución de manera correcta, se presentan los diversos residuos que pueden generarse en la organización:



Color blanco: Para depositar los residuos aprovechables como plástico, botellas, latas, vidrio, metales, papel y cartón, multicapa (Tetrapack). **Limpios y secos.**

Color negro: Para depositar residuos no aprovechables como el papel higiénico; servilletas, papeles y cartones contaminados con comida; papeles metalizados,tapabocas, guantes, cofias, barrido, entre otros.





Color verde: Para depositar residuos orgánicos aprovechables como los restos de comida, desechos agrícolas, cáscaras, semillas, raíces, restos vegetales.

Según lo anterior, este código de colores deberá ser adoptado por los municipios o distritos que adelanten programas de aprovechamiento conforme a sus Planes de Gestión Integral de Residuos Sólidos (PGIRS).

Asimismo, disposición fue enmarcada en la Estrategia Nacional de Economía Circular establecida en el Plan Nacional de Desarrollo 2018 – 2022 y, a la vez, contribuye a sembrar en todas las escalas de producción del país las llamadas '9R', dentro de las que se encuentran; reducir, reciclar y reutilizar, en dónde la separación adecuada de los residuos juega justamente un papel importante.

Actividad 1: uso de sesión virtual Cloudlabs – clasificación y aprovechamiento de residuos sólidos generados en un estudio de caso.

Aprendiz, de manera individual usted participará en la realización de una sesión virtual en la plataforma Cloudlabs sobre clasificación y aprovechamiento de residuos sólidos. Esta sesión será realizada con el acompañamiento del instructor para que siga al pie de la letra las instrucciones para no cometer errores, al final el sistema expide un reporte por cada aprendiz, este reporte debe cargarse en la plataforma Territorium.

Evidencia 1 (producto): reporte Cloudlabs estudio de caso.

Actividad 2: uso del punto ecológico.

Aprendiz, de manera individual, se entregará un residuo para que use el punto ecológico y demuestre de forma práctica el conocimiento adquirido, aplicando la Resolución 2184 de 2019 (uso adecuado del punto ecológico).

Evidencia 2 (conocimiento): Lista de chequeo.

Actividad 3: realizar con su equipo de trabajo un video explicativo del uso del punto ecológico en la organización.

Aprendiz, con su grupo de trabajo (creación de la empresa), realice un video donde se explique y demuestre el uso adecuado de los puntos ecológicos en la organización.

Evidencia 3: video explicativo del uso del punto ecológico en la organización.

Ambiente de formación: Comercio y Servicio 3

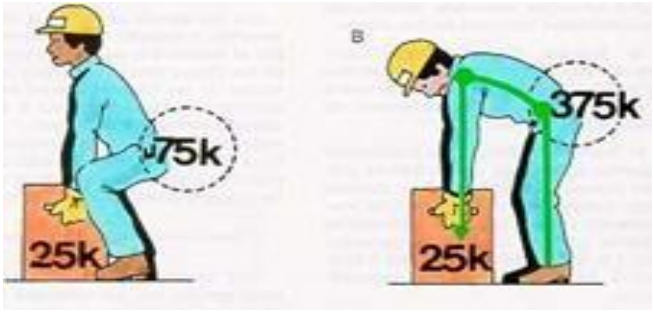
Materiales de formación: residuos sólidos didácticos, puntos ecológicos, computadores, internet, celular, plataforma Territorium

Competencia asociada: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en el contexto laboral y social.

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.

Actividad 3.3.11: De Cultura Física

3.3.11-*1.La ergonomía dentro del plan de acción*



La palabra ergonomía se deriva de las palabras griegas “ergos” que significa Trabajo y “nomos”, Leyes; por lo que significa “leyes del trabajo” (Orbes Revelo, 2013) .

Participe activamente de la sesión sincrónica sobre ergonomía y ejercicio físico, allí se darán las bases para la realización de la siguiente actividad:

*Concepto de Ergonomía aplicado a la cultura física.

*Cómo se puede aplicar en el ambiente laboral o formativo de cada uno de ustedes.

*Tipos de Ergonomía relacionados directa o indirectamente con la cultura física.

* Proponga y envié fotos de una rutina de ejercicio físico para el fortalecimiento de estructuras musculares relacionados con los buenos hábitos posturales.
* Realice un video práctico (no superior a 5 min y no inferior a 2) acorde al calentamiento articular y estiramiento que se debe de aplicar en el momento de hacer levantamiento de carga

3.3.12. Conociendo los subsistemas de Seguridad y Salud en el Trabajo (S.S.T)

Aprendiz, conforme grupo de trabajo de tres aprendices y de respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cuáles son los subsistemas de Seguridad y Salud en el trabajo? (Resolución 1016/1989, Articulo 4) ¿Qué es y en qué consiste los subsistemas de: Medicina preventiva, Medicina del trabajo, ¿SeguridadIndustria e Higiene Industrial?

Teniendo presente los conceptos trabajados, realice las siguientes actividades



:

1. Diseñe una cartelera diferenciando las actividades de **Medicina del Trabajo** y **Medicina preventiva**.
2. Cree cinco (5) **coplas** o **trovas** sobre **Seguridad Industrial** enfocada a la labor que Usted desarrolla en la empresa.
3. Cree un **friso** donde explique uno como implementar el subsistema de **Higiene Industrial** en la MiPyme seleccionada.

Socialice en el ambiente de trabajo su producto para ser retroalimentado y publique su evidencia en la plataforma.

3.3.12.1. ¿Qué Actividades de Seguridad y Salud en el Trabajo propondré? – Plan de Acción

Aprendiz, reúnase con su equipo de trabajo.

4 Diseñe las actividades de Seguridad y Salud en el Trabajo teniendo en cuenta los subsistemas antes mencionados para implementar en la MiPyme, teniendo presente la siguiente información:

5 Realice una planificación (cronograma), para llevar a cabo un seguimiento de cada una de las actividades propuestas.

6 Diseñe a través de la aplicación Powtoon (utilizando imágenes y audio) la explicación de cada una de las acciones de mejora que implementaras en la MiPyme.

Socialice en plenaria el producto para ser retroalimentado por su instructora. Publique su evidencia en el portafolio del aprendiz.

3.3.13 Actividades de Bilingüismo:

3.3.13 STRENGTHENING TECHNICAL KNOWLEDGE!



Dear apprentice!

Es muy importante que sigamos fortaleciendo los conocimientos en

inglés en cuanto al vocabulario técnico. Por tanto, diseñe una actividad lúdica dónde el objeto de estudio sea la comprensión del artículo en inglés llamado _____.

De este artículo usted debe seleccionar con diferentes colores las ideas principales, los verbos y los adjetivos que no conozcan y apartarlos en un documento en Word.

Después, conforme grupos de tres personas y creen el material para desarrollar la actividad lúdica. El día de su implementación, debe participar en todas las demás actividades demostrando conocimiento del vocabulario técnico. Al final de ellas desarrollará un cuestionario relacionado con el artículo.A la plataforma debe subirse como evidencia el documento en Word, fotos del desarrollo de su lúdica y el cuestionario aprobado del artículo.

RAP: Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico-

3.3.13.1 Indicaciones en ingles



Identificar la función de los verbos imperativos para expresar indicaciones y proveer direcciones de lugares de la ciudad. Es esencial la creación de un glosario de vocabulario relacionado a las indicaciones en un lugar. Clasificar las indicaciones afirmativas y negativas de lo que se debe hacer en un lugar y las prohibiciones. Basado en el proyecto formativo, se elaborará anuncios, reglas y prohibiciones de la compañía Se realizará una presentación en la cual se evidenciará la comprensión del tema a través de posters, warnings and prohibitions de la compañía.



shutterstock.com · 1938875785

Affirmative advertising

- Open the door
- Wear masks
- Be polite

Negative advertising

- Don’t smoke



- Don’t close the door
- Don’t use the cellphone

- **3.3.13.2 Text a message**

- En esta actividad de aprendizaje usted explorara el uso de los teléfonos celulares en un ámbito de trabajo, y a través del envío de mensajes de texto en ingles pondrá en práctica las habilidades de escritura Adicionalmente, a través de una práctica controlada de pronunciación desarrollaran las habilidades de hablar usando un inglés de negocios. Se aprobará el siguiente RAP: Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica Inicialmente debe visitar las siguientes URL’s: https://app.grammarly.com/
:



RAP: **Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.**

3.3.14 Actividades de Ética

3.3.14.1 La importancia de una buena comunicación en mi labor.



Integrar código de ética del profesional y promover y apropiar técnicas de liderazgo para ello, del código de ética profesional, realizar la siguiente actividad.

Sin duda alguna es muy importante que manejemos una comunicación adecuada en el lugar de trabajo, en grupos de cinco aprendices organicen un socio drama en donde se muestre lo que sucede cuando no hay buena comunicación en el espacio de trabajo(malas palabras, malos entendidos, recibir y dar instrucciones, tonos y gestos inadecuados), después de los socio dramas hacer una reflexión sobre los principales elementos que se deben teneren cuenta y plantee como se relaciona con la comunicación asertiva.

Participe en la socialización por parte de su instructora sobre

- La comunicación kinésica
- Paralingüística
- Prosémica
- Simbólica icónica
- La empatía

• 8 tips de cómo hablar en público

luego investigue sobre tecnología y humanización, resolución de conflictos, comunicación asertiva, en sub grupos de trabajo por medio de un socio drama dará a conocer a sus compañeros cada una de las temáticas; en los mismos subgrupos, realice una infografía del tema sobre la comunicación, asignado por su instructora de ética y socialícelo al grupo (consultar material de apoyo)

• Elementos implícitos o intervinientes en el proceso de la comunicación

• Funciones de la comunicación

• Elementos del proceso de la comunicación.

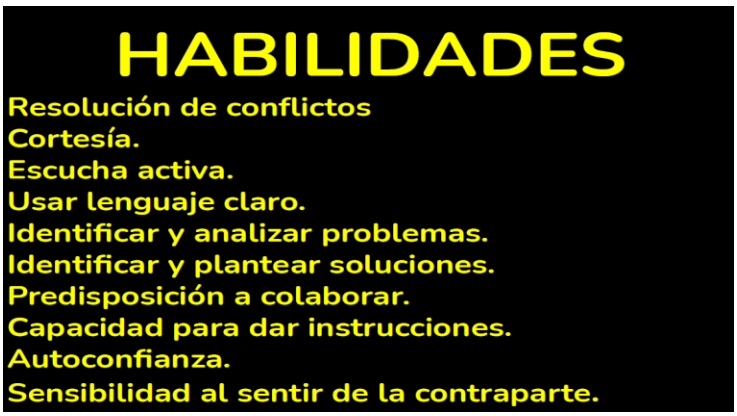
• El Origen de la comunicación

• Elementos de la comunicación, según Aristóteles.

• Las competencias ciudadanas.

Luego de tener claridad sobre la comunicación participar activamente de la reflexión e ingrese a la plataforma los productos desarrollados.

Ser Tecnólogo en gestión Logística es ser **LÍDER** y para ello debes desarrollar las siguientes habilidades.



Sin embargo, debemos tener presente que el liderazgo depende también del nivel de desarrollo del colaborador.

La teoría del liderazgo situacional hace referencia a aquellos líderes que adoptan distintos estilos de liderazgo en función de la situación y el nivel de

desarrollo de los miembros de su equipo. Es un liderazgo eficaz porque atiende a las necesidades y diferentes situaciones del equipo, y consigue establecer un equilibrio beneficioso para toda la organización.

El modelo de liderazgo situacional más conocido en el campo de la psicología y los RRHH es el establecido por Paul Hersey y Ken Blanchard. Estos dos expertos establecen dos niveles básicos de comportamiento del líder:

Dirección: El comportamiento directivo del líder está centrado en la definición de las tareas, se establece qué, cuándo y cómo se realizan.

Apoyo: El comportamiento de apoyo está centrado en el desarrollo del equipo, haciendo hincapié en la participación de todos sus miembros. Da cohesión y motiva a las personas.



Identifica según tu nivel de desarrollo que estilo de LIDERAZGO necesitas aplicar o que te apliquen como parte de un equipo



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

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

3.4.1 Socialización del informe del plan maestro de la fase de planeación I

Sustente de manera grupal la Construir el plan maestro, el plan financiero-administrativo, los sistemas que integran la red logística involucrando, los valores éticos, la ergonomía y posturas correctas, la seguridad industrial en cuanto a las instalaciones locativas, labores de los trabajadores y estrategias de mejoramiento ambiental, para presentarlos en español e ingle,

4. Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de Producto: Construcción de un prototipo de un carro, gestionando compra de pates de vehículo.	I identifica las relaciones entre los actores de la cadena de abastecimiento mediante la evaluación de las tecnologías y la capacidad de desarrollo de las operaciones logísticas. • identifica los clientes según los resultados de la segmentación del mercado, necesidades, expectativas y las interrelaciones comerciales de acuerdo con las estrategias de negocios y procesos para ofrecerle el bien o servicio acorde con sus necesidades y	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo.

Evidencia De producto: Documento: Elaboración de manual de procesos y procedimientos**.**	expectativas. • establece la interacción entre los diferentes actores de la cadena de abastecimiento según la caracterización de los clientes y define el modo de contacto entre las partes controlando y centralizando la información acorde con las condiciones tecnológicas de los actores de la cadena. • define las relaciones entre los eslabones y socios de acuerdo al nivel de integración de la cadena, sus fortalezas y debilidades a partir de los beneficios mutuos entre clientes según estrategias de gestión y políticasempresariales. • valora los procesos de acuerdo con su funcionalidad, utilidad y oportunidad con las demás áreas y actores según el soporte tecnológico establecidos por la organización. • evalúa los procesos según los costos e insumos requeridos, su funcionamiento y el valor que se genera en cada uno de ellos para determinar la relación costo beneficio según los resultados de la gestión. Grafica en forma metódica los procesos en el manual de la organización de acuerdo a los métodos y técnicas de programación mediante el análisis de los tipos de procesos existentes dentro de la estructura de la institución de acuerdo con las necesidades y requerimientos de los clientes según el plan de de actividades de laorganización. • diseña de forma precisa los procesos y requerimientos logísticos de la organización soportado en la documentación requerida de acuerdo a objetivos, estrategias, funciones e indicadores de gestión teniendo en cuenta nivel de servicio, costo, tiempo, espacio y factores internos y externos de la organización. • estructura el flujo de información de acuerdo con la tecnología a utilizar dentro de la organización según el tipo de negocio y tiempos de respuesta, facilitando flujo de bienes, servicios y transacciones teniendo en cuenta los procesos y las funciones a nivel interno y externo y costos de manejo Selecciona el canal, a partir de	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo. **Técnica de evaluación:**

Evidencia de Producto: Cuadro comparativo de Trazabilidad con normas legales.	características del mercado objetivo, el ciclo de vida del producto, los diferentes clientes, la competencia y la empresa teniendo en cuenta el lugar de venta, los factores legales, las referencias comerciales y el respaldo económico de los compradores, según las funciones esperadas, las fortalezas y las debilidades de los intermediarios. • Establece el grado de control sobre los canales seleccionados teniendo en cuenta el producto, los costos de distribución, el cubrimiento, la fortaleza económica, la tradición en el mercado y el alcance según el cumplimiento en los pagos, la evaluación de los precios y los compromisos de acuerdo con la política de la empresa. • Estructura los canales en la red de distribución teniendo en cuenta el flujo de bienes y servicios en el canal, las variables del mercado, la capacidad financiera, nivel servicio y desarrollo técnico según los lineamentos generales de operación y el plan estratégico de mercadeo. • Define el sistema de distribución mediante el análisis delcomportamiento de las variables de mercadeo, la naturaleza y ciclo de vida del producto, tipo de distribuidor,canales y capacidad financiera de acuerdo con los niveles de distribución, de servicio al cliente y políticas de distribución de la organización.	Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto.
Evidencia de Producto: Identificar los principales actores de la cadena de suministros y detallar procesos.	Analiza la tendencia del entorno económico de acuerdo con el comportamiento del mercado y el perfil del consumidor para determinar la oferta y la demanda del mercado de bienes y servicios. • Aplica herramientas de diagnostico para determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas,estrategias de gestión y mercadeo de la organización. • Determina el comportamiento de la oferta y la demanda de los productos comercializados por la empresa mediante el análisis de los datos históricos de los productos que afecten los niveles de producción y venta de la compañía	**Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto. **Técnica de evaluación:** Formulación de preguntas **Instrumento de Evaluación:** Cuestionario de preguntas.
Evidencia de Conocimiento:	• Estima la oferta y demanda en	**Técnica de evaluación:**

Cuestionario de preguntas sobre las temáticas desarrolladas de la oferta y la demanda, reconocer cada uno de los actores de la cadena de abastecimiento**.** **Evidencia de Producto:** Elaboración de aplicativo en Exel con secuencia de fórmulas “Macro”para determinar cálculos aritméticos. **Evidencia de producto:** Elaboración de un flujograma detallado de la cadena logística y su marco estratégico. **Evidencia de Desempeño:** Visita de empresa asignada y recolectar información sobre su actividad económica y su imagen corporativa entre otros**.**	unidades físicas mediante la aplicación de diferentes técnicas de proyección de las variables relacionadas con el comportamiento del mercado. • Analiza los efectos de la oferta y la demanda que condicionan los procesos de producción y los niveles de inventarios según capacidad y políticas de producción definidas por la organización. • Analiza los ingresos y egresos aplicando modelos de proyección de inventarios, costos y demanda para determinar la proyección de los flujosde caja. • Identifica los objetivos y metas de la compañía frente a compras y ventas teniendo en cuenta la clasificación delos presupuestos y aplicación de lasnormas contables. • Elabora con precisión los diferentes tipos de proyecciones mediante la simulación de presupuestos apoyados por la aplicación de software a partir de la interpretación de los estados financieros y de acuerdo con la definición del plan de necesidades de las áreas o unidades de negocio. Establece el modelo de base de datos teniendo en cuenta el cruce de la información del sistema de trazabilidad y la capacidad de almacenamiento. • diseña el modelo de base datos teniendo en cuenta las normas legales, información requerida por los clientes según los requerimientos del proceso de trazabilidad y los actores de la cadena de suministro. • captura la información de las etapas del producto o servicio aplicandotécnicas y tecnologías para recoleccióny registro de la información en el sistema de acuerdo con las técnicas o tecnologías señaladas. • transmite los datos sistemáticamente entre los integrantes de la cadena de acuerdo con los requerimientos de información. • identifica en el sistema de trazabilidad su alcance y necesidades, el lenguaje de comunicación de acuerdo a los estándares nacionales internacionales y el sistema de información a partir de los indicadores	Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto. **Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto **Técnica de evaluación:** Observación directa **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de desempeño

	de desempeño de trazabilidad. • especifica los límites de los elementos a trazar según los productos, datos y duración de los archivos y el sistema de trazabilidad acordado entre los socios o actores de la cadena para definir en las organizaciones las áreas y responsables de acuerdo a los objetivos de la trazabilidad. • verifica los procesos los procedimientos y archivos de acuerdo a las actividades y la información requerida para el sistema trazabilidadmediante la consulta de los proveedoresy clientes de acuerdo los sistemas y los objetivos de trazabilidad. Valora los procesos de acuerdo con su funcionalidad, utilidad y oportunidad con las demás, áreas y actores según el soporte tecnológico establecidos por la organización. evalúa los procesos según los costos e insumos requeridos, su funcionamiento y el valor que se genera en cada uno de ellos para determinar la relación costo beneficio según los resultados de la gestión.	**Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo de producto
Evidencia de producto: Informe primera fase inicie con la construcción del plan maestro de logística, desarrollando la Fase I que corresponde al análisis del entorno DOFA	Reconoce en detalle las necesidades de recursos humanos requerida en los procesos empresariales a partir de las funciones de los procesos de la cadena de abastecimiento teniendo en cuenta las capacidades cognitivas, procedimentales y actitudinales necesarias para cada cargo y función. *Interpreta cuidadosamente las políticas de contratación de personal según las características principales de los diferentes enfoques en la administración de personal. *Planifica adecuadamente las actividades inherentes a los cargos, durante un periodo de tiempo dado, de	**Técnica de Evaluación:** Observación directa **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo

Evidencia: Producto: Pantallazo de la introducción y evolución del talento humano, **Evidencia: Producto:** Pantallazo de la introducción y evolución del talento humano. **Evidencia: Producto:** Documento en Word sobre los elementos esenciales de una empresa. **Evidencia de desempeño** Participación de la	acuerdo con las responsabilidades individuales o grupales. Verifica el cumplimiento de los acuerdos entre las partes frente a la planeación de cada proceso y las especificaciones e indicadores de gestión definidos por la organización según la programación aprobada y los términos establecidos para el desarrollo del proceso comercial	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Observación directa **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Observación directa

actividad alcanzar una estrella- Elementos esenciales de una empresa **Evidencia: Producto:** Documento en Word sobre el diagnóstico de necesidades del del área de Recursos Humanos . **Evidencia de desempeño** Participación de la actividad alcanzar una estrella- Métodos y técnicas de recolección de información **Evidencia: Producto:** Presentación sobre planeación estratégica de recursos humanos **Evidencia de conocimiento** Pantallazo del cuestionario online sobre planeación estratégica de recursos humanos **Evidencia: Producto:** Presentación sobre el tema del libro de recursos humanos- Administración de recursos humanos. **De producto:**		**Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Observación directa **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo. **Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo

Pantallazos sobre las actividades de retroalimentación sobre el libro de recursos humanos. **De producto:** Mapa de procesos		
Evidencia de Producto : Reporte Cloudlabs estudio de caso.		**Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo
Evidencia de Conocimiento. Demostración de forma práctica el conocimiento adquirido	Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas, según estándares de protección ambiental.	**Técnica de evaluación:** Observación directa **Instrumento:** Lista de Chequeo.
Evidencia de Desempeño **:** Video explicativo del uso del punto ecológico en la organización.	Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas. Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales	**Técnica de evaluación:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo
Evidencia de desempeño	Aplica conceptos básicos de ergonomía y pausas activas de acuerdo con la naturaleza de la función	**Instrumento** Lista de chequeo

Documento con ejercicios de fortalecimiento postural y respuesta a los interrogatorios.	productiva.	**Técnica** Observación directa
Evidencia de desempeño: Elabora actividad EJERCICIO Liderazgo situacional **Evidencias de Producto:** Informe visión, misón y principios Infografía sobre la comunicación	Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridadsegún principios y valores universales.	**Técnica**: Valoración de Producto **Instrumento**: documento derrotero **Técnica**: Observación directa **Instrumento**: Lista de chequeo de desempeño **Técnica de evaluación:** valoración de producto**.**
Evidencia de producto: Indicaciones en posters **Evidencia de producto:** Text messaging	Entiende instrucciones para ejecutar acciones cotidianas como búsqueda de significados en inglés. Identifica personas, situaciones, lugares en contexto específicos.	**Instrumento:** lista de chequeo.

5. Glosario de términos

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

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: cambio que introduce novedades,y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos o renovarlos.

Creatividad: capacidad o facilidad para inventar o crear.

Modelo de negocio CANVAS: el modelo de negocio Canvas es una herramienta simple y gráfica para crear nuestro plan de negocios emprendedores y nuevas empresas.

Idea de negocio: es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la Pyme, haga que tengamos éxito o no.

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

Capital intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan alas 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 oservicios 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 racionalesutilizados 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 lastareas 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 losarchivos 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 dedecisiones 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.

Educación ambiental: Proceso que le permite al individuo comprender las relaciones de interdependencia con su entorno, a partir del conocimiento reflexivo y crítico de su realidad biofísica, social, política, económica y cultural para que, a partir de la apropiación de la realidad concreta, se puedan generar en él y en su comunidad actitudes de valoración y respeto por el ambiente. Estas actitudes, por supuesto, deben estar enmarcadas en criterios para el

mejoramiento de la calidad de la vida y en una concepción de desarrollo sostenible, entendido éste como la relación adecuada entre medio ambiente y desarrollo, que satisfaga las necesidades de las generaciones presentes, asegurando el bienestar de las generaciones futuras.

Infografía: Las Infografías son recursos gráficos que resumen de manera sencilla y atractiva gran cantidad de información en poco espacio. Gracias a una infografía se puede resumir los puntos principales y explicar bien losconceptos más difíciles.,Sus principales características son:

Significado propio: Se utilizan para completar información o para explicar puntos concretos, sin embargo, toda la infografía debe ser entendible por sí sola.

Texto reducido: Como he aclarado en la definición, se trata de un recurso gráfico. No debe llevar grandes párrafos o una gran explicación.

Política ambiental empresa: La política ambiental, se basa en la norma ISO 14001; es un conjunto de normas que una persona, una empresa o una organización acoge para realizar una determinada acción sobre el medio ambiente.

La política ambiental no difiere mucho de concepto de política, la única diferencia que podemos encontrar entre política y política ambiental es que la segunda se encuentra encaminada a la mejora del medio ambiente. Dicha política ambiental se encuentra fundamentada en la mejora ambiental y elcumplimiento de la legislación relacionada, además de ayudar a conseguir el éxito del Sistema de Gestión Ambiental.

La política ambiental se tiene que realizar una vez se ha completado la revisión ambiental inicial. En el caso de cualquier organización, todos los principios detallados en la política ambiental son incluidos para conseguir la mejora ambiental de una forma constante, se pretenden minimizar todos los impactos ambientales significativos provenientes de las actividades, de los productos y los procesos realizados por la organización.

6. Referentes bibliográficos

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.

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.

Acuerdo 0007 de 2016. Tomado de: http://normograma.sena.edu.co/normograma/docs/acuerdo_sena_0007_2016.htm

https://www.nueva-iso-14001.com/2015/04/iso-14001-la-importancia-de-la-politica-ambiental/

https://www.canva.com/es_co/crear/infografias/

https://es.venngage.com/

https://www.minambiente.gov.co/

6. Control del documento

del documento

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	Édison Ramírez Montoya	Instructor	CTA	Mayo 15 de 2023

8. Control de cambios (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	Consuelo Restrepo	Instructor	Comercio y Servicios	**14/06/2023**	Ajuste – y Alistamiento programado.
	Marcela González G.	Instructor	Comercio y Servicios	**14/06/2023**	Ajuste – y Alistamiento programado.
	Edwin Giraldo	Instructor	Comercio y Servicios	**14/06/2023**	Ajuste – y Alistamiento programado.
	Luz Adriana Guzmán.	Instructor	Comercio y Servicios	**14/06/2023**	Ajuste – y Alistamiento programado.
	Edinson Ramírez Montoya	Instructor	Comercio y Servicios	**14/06/2023**	Ajuste – y Alistamiento programado.
	Adrián Hernández	Instructor	Comercio y Servicios	**06/07/2023**	Ajuste – y Alistamiento programado.