PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: TECNICO EN RECURSOS HUMANOS

Código del Programa de Formación: 621201, **Versión:** 102**- Ficha: 2671580**

Nombre del Proyecto: Aplicación de técnicas para el desarrollo y documentación del procedimiento de selección y vinculación de trabajadores en las mipyme del norte del valle.

Fase del proyecto: EVALUACIÓN

Actividad del Proyecto: Identificar necesidades y elaboracion de diagnóstico del procedimiento de selección de candidatos y vinculación de trabajadores en las pym.

- **Producto:** Elaborar propuesta de mejora para el desarrollo y documentación del procedimiento de selección de candidatos y vinculación de trabajadores, de acuerdo a las necesidades identificadas en la Mipyme

.**Competencia:**

Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

Resultado de aprendizaje:

1- Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

2- Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Competencia:

Razonar Cuantitativamente frente a situaciones subsumibles de ser abordadas de manera matemática en contexto laboral, social y personales.

1- Solucionar problemas del entorno productivo y social aplicando principios matemáticos.

2- Verificar los resultados de lo procedimientos matemáticos conforme a con los requerimientos de los diferentes contextos.

AA_ 3.3.1 Proceso creativo para determinar el producto o servicio de empresarial



Fuente de imagen: https://unade.edu.mx/calidad-del-producto/

El primer elemento a considerar en la formación de una empresa de éxito radica en lo creativo de la idea que le da origen, Las oportunidades están en cualquier parte, sólo hay que saber buscarlas. En el siguiente cuadro 6.1 aparece una cédula que ejemplifica una lluvia de ideas para determinar el producto o servicio que puede desarrollar una empresa, A continuación llene la cedula del ejercicio 6.1 Para ello deberá realizar una lluvia de ideas para determinar el producto o servicio de la futura empresa:

3.3.13.16.1 : **Lluvia de ideas para determinar el producto o servicio para postres .**

3.3.1.2: Evaluación de las Ideas propuestas

3.3.1.3: Evaluación para determinar el primer producto

3.3.1.4: Describa la idea seleccionada lo más explicito posible

3.3.1.5: Justificación de la empresa

Una vez que ha seleccionado una idea, debe justificar la importancia de la misma, especificar la necesidad o carencia que satisface, o bien el problema concreto que resuelve.

En la cédula del cuadro 6.5a se muestra la justificación de la empresa postres mexicanos y en el cuadro 6.5b, la correspondiente a Republica, las cuales describen a detalle la necesidad que satisfacen o bien, el problema que resuelven

3.3.1.6: **Propuesta de Valor**

Ya que tiene claro cuál es el producto o servicio que ofrecerá la empresa, el siguiente paso es redactar la propuesta de valor, que este debe tener la fuerza para impulsar el desarrollo del emprendimiento, la idea que diferenciará un producto de elementos similares a los de la competencia, dentro de su contenido

especifica los aspectos que motivarán al consumidor a preferirlo, puede ser su precio, calidad, servicio posventa, utilidad, y cualquier otro atributo al que el cliente potencial le otorgue valor.

3.3.1.7: El protagonista.



Nombre del cliente y perfil del cliente.

3.3.1.8: Oportunidad de mercado.

Tendencias de crecimiento de mercado al que pertenece el modelo de negocio

3.3.1.9: Crecimiento, Oferta y demanda, participación en el PIB, consumo per capital, empleos.

3.3.1.10: Identificar los competidores más importantes, análisis; (localización de productos, servicios, precios, logística, fortalezas y debilidades)

3.3.1.11: Definir con cuales vas a interactuar: Definir cuales afectan de manera directa o a través de productos sustitutos.

1- Con relación a los clientes, cuales serían: Consumidores, clientes y compradores
2- Elabore un estudio estadístico y determine la composición % de cuantos cliente poténciales tiene en su región de distribución.
3- Determine ajustando su segmentación de clientes, con base en sus edades, capacidad de compra y toma de decisión.

Elabore el documento en Word y socialice con los demás aprendices e instructor y suba a plataforma territorio,

RAP: Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento. " Propuesta del plan de negocio"

***Tiempo desarrollo de la actividad**: 20 horas (**trabajo autónomo**: 4 Horas, **acompañamiento directo**: 16Horas).*



Fuente de imagen: https://www.tiendanube.com/mx/blog/elementos-de-un-plan-de-negocios/

Respetado aprendiz, es hora de aplicar los conocimientos aprendidos. En esta parte de la guía, usted demostrará el grado de aprehensión del conocimiento frente al contexto real en la propuesta de un plan de negocios. Por lo tanto, en GAES, deben realizar las siguientes actividades propuestas en el Taller de Emprendimiento, el cual estará disponible junto con el material de apoyo de su programa de formación en la plataforma dispuesta por la institución.

Plan de operaciones

Inversiones necesarias para la puesta en marcha. Entre las inversiones necesarias para la puesta en marcha están el local, la reforma del mismo si fuese necesaria, los requisitos legales, la maquinaria, el mobiliario, las herramientas (cantidades y precios), equipos informáticos… También se deben indicar las existencias iniciales, los gastos de establecimiento (notario, registro, licencias…)

Plan de recursos Humanos:

En este apartado tenemos que identificar el número de trabajadores con los que necesitamos contar para realizar nuestra actividad. Para ello debemos indicar y definir los puestos de trabajo, las funciones de los mismos y las tareas que se establecen. A partir de esa información identificaremos el número de personas que tienen que trabajar, el perfil profesional y el tipo de contrato. En el caso de contratar a personas para que trabajen en nuestro negocio tenemos que informarnos sobre el convenio aplicable, los tipos de contratos, las bonificaciones existentes, etc. Te invitamos a rellenar la siguiente tabla,

siendo el emprendedor el "trabajador A"

Plan Jurídico Mercantil:

Este apartado abarca aquellos elementos relativos a los aspectos jurídicos que tenemos que tener en cuenta a la hora de poner en marcha nuestro proyecto empresarial. Los elementos fundamentales a tener en cuenta en este apartado son:

• La forma jurídica elegida (ej. empresario individual/autónomo, comunidad de bienes, sociedad de responsabilidad limitada, etc.). Para conocer las ventajas e inconvenientes de las diferentes formas jurídicas os invitamos a ver el "Manual IV – Contabilidad, Fiscalidad y Viabilidad de mi negocio".
• Las licencias de actividad: en caso de ser necesarias, explicar cuáles son, el estado de tramitación, el tiempo previsto de obtención y el coste que representan. Si se cuenta con una entidad que nos está ayudando con la tramitación, tenemos que detallar de que empresa se trata y el coste que representa.
• Autorizaciones administrativas y registros: en el caso de ser necesarias, especificar cuáles son y el coste que representan.
•Seguros: indicaremos que seguros son necesarios y/o convenientes, su cuantía y su periodicidad de pago. ¿SABÍAS QUE? En lo que respecta a dudas sobre licencias, autorizaciones administrativas, convenios colectivos, etc., puedes acudir a la ventanilla única del emprendedor. Un servicio de asesoramiento gratuito del Ayuntamiento de Madrid. Enlace: http://www.madridemprende.es/es/emprendedores/asesoramiento-a-emprendedores/ventanilla-unica-del-emprendedor

Plan Económico Financiero:

El último apartado del plan de empresa es el plan económico-financiero.

En este apartado se abarcan aspectos relativos a:
• La inversión necesaria
• Las fuentes de financiación
• Estimación de ingresos y gastos
• Plan de tesorería
• Balance inicial y final
• Cuenta de resultados Dependiendo del tipo de negocio, tendremos que realizar previsiones de 1, 2 o 3 años. Este documento nos permite, por una parte, adquirir los conocimientos sobre gestión económica de nuestro negocio y, por otra parte, se trata de una hoja de ruta que nos permite realizar un seguimiento detallado y darnos cuentas de las desviaciones que surgen con respecto a nuestro plan.

Además, este documento es un requisito fundamental a la hora de buscar inversores externos para nuestro proyecto.

Para más detalle sobre cómo realizar un plan económico-financiero os invitamos a leer el “Manual IV – Contabilidad, Fiscalidad y Viabilidad de mi negocio”4

Importante: La actividad debe conservarse en el portafolio del aprendiz, para efectuar retroalimentación,según actividades desarrolladas, aplicando para su presentación la norma Icontec.

Importante: El desarrollo del taller requiere de su interés por la investigación y deseos de crear su propio emprendimiento.

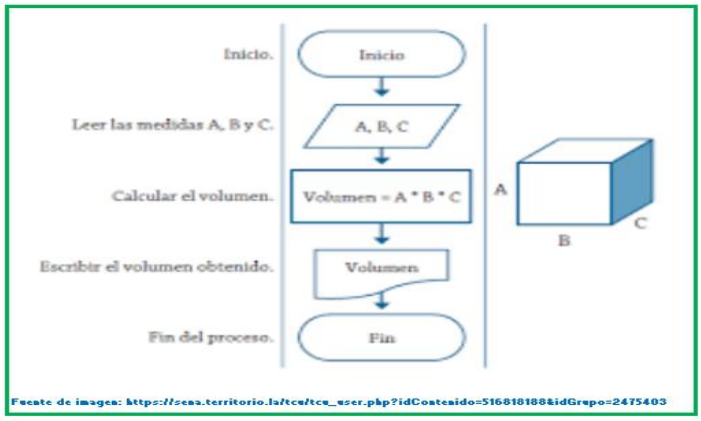
3.4.1 – Evaluación : **Evidencias de Conocimiento :**

Idea de negicio, culturaemprendedora, emprendimiento como investigación, enfoquesdel empredimiento, habilidades emprendedoras.

El aprendiz debe entra a plataforma terrotoium y dar respuesta a 20 preguntas propeustas relacionadas con fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales. (tiempo 1:00 hora)

RAP: Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

*3.3.2.5 "***Algoritmo” para el cálculo de áreas y volúmenes**



Esta evidencia consiste en proponer un algoritmo que permita calcular el área y perímetro de figuras planas y el volumen de sólidos regulares valiéndose de herramientas computacionales. Se recomienda lo siguiente:

a. Consultar las figuras geométricas y las fórmulas que definen tanto el área como el volumen según sea el caso. Para ello se recomienda el apoyo en recursos multimedia y otras alternativas bibliográficas a las que usted tenga acceso.

b. Puede guiarse por el siguiente material multimedia, el cual le ayudará a orientarse frente al diseño del algoritmo. (Revise la videografía que se encuentra en https://www.youtube.com/watch?v=XJNdP-kxgUE)

c. Después de tener la información completa y organizada diseñe un algoritmo. GFPI-F-135 V01

d. Piense en la siguiente pregunta ¿Si tuviera un sólido irregular qué método utilizaría para calcular el volumen?

e. **Realice una presentación donde explique la solución al problema dado. Para la entrega de esta evidencia tenga en cuenta que la presentación debe tener:**

✓ Introducción.

✓ Problema planteado.

✓ La información recolectada de fórmulas y figuras.

✓ El algoritmo diseñado (incluyendo el proceso).

✓ Conclusiones.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- Producto a entregar: algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes.
- Formato: PDF. o Para hacer el envío del producto remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Algoritmo para el cálculo de áreas y volúmenes. AA3.3.2.4 "Algoritmos"

RAP: Resolver problemas matemáticos a partir de situaciones generadas en el contexto social y productivo

3.3-18-6 Problema de aplicación: Planteamiento de ecuación. Tracto camión Kenworth en porcelanato

Una firma de ingenieros en una estrategia de mercadeo muy innovadora busca entregar a cada uno de sus clientes un tractocamión en escala de porcelana, como la que se ve en la figura: Figura 1 Prototipo de tracto camión Kenworth 3s3:



Fuente: https://kenworthcolombia.com/vehiculos-nuevos/kenworth-t880/



Fuente: https://dinomontacargas.net/servicios/flotas-disponibles/



Fuente:https://kenworthcolombia.com/vehiculos-nuevos/cama-baja/

La firma de ingenieros que contrataron para llevar a cabo dicho proyecto tiene dos inconvenientes. El primero es el uso óptimo de la materia prima en el diseño de los tracto camiones a escala y el segundo es encontrar una opción económicamente viable para el empaque de los tractocamiones pues al ser muy delicados debe estar protegida con una vitrina de espuma y materiales que absorben los golpes del tránsito. Se solicita que para aportar a la solución de esta situación realice lo siguiente:

1. Plantee una ecuación que represente el área total del tracto camión teniendo en cuenta desde el piso donde están las llantas hasta el techo de la parte superior del furgón.

2- Busque una función que represente el costo total de un tracto camión de 3 ejes en porcelana vs cantidad de tractocamiones de 3 ejes de porcelana. Para esto debe tener en cuenta que hay unos gastos fijos como el costo de la materia prima, el salario de los diseñadores y la mano de obra del alfarero que trabaja con la cerámica “porcelana”, costo del material de la vitrina en la que se entregará el tracto camión a escala.

c. Proponga una solución más rentable para la entrega del tractocamión a escala .

d. Plasmar estos resultados en un documento donde justifique la solución que le dio al problema. Informe planteamiento de ecuación:

Para el desarrollo de esta evidencia deberá elaborar un informe en el cuál aborde los siguientes puntos:

✓ Portada.

✓ La ecuación que define el área total del tractocamión y su respectiva explicación.

✓ La función que relaciona el costo de producción de los tractocamiones vs cantidad de tractocamiones en porcelana, con su respectiva justificación.

✓ Propuesta de mejora de proceso.

✓Conclusiones.

✓ Bibliografía (se puede apoyar en la biblioteca virtual del Sena http://biblioteca.sena.edu.co/)

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

o Producto para entregar:

informe del planteamiento de la ecuación. o Formato: PDF.

o Para hacer el envío del informe remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Planteamiento de ecuación. Tracto camión Kenworth en porcelanato AA_3-3.18.6

RAP-4: Proponer acciones de mejora frente a los resultados de los procedimientos matemáticos, de acuerdo con el problema planteado

ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

***Tiempo desarrollo de la actividad**: 4 horas (1 evidencia de conocimiento, 1 evidencia de desempeño y 2 horasevidencia de producto).*

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Idea de negicio, cultura emprendedora, emprendimiento como investigación, enfoques del empredimiento,	• Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal. • Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.	**Conocimiento** Instrumento: Cuestionario Técnica: Formulación de preguntas

habilidades emprendedoras **Evidencias de Producto:** **Taller aplicado al proyecto fromativo**	• Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. • Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. • Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo. • Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo.	**Producto:** Técnica: Observación del producto Instrumento: lista de chequeo de producto del proyecto formativo

2.GLOSARIO DE TÉRMINOS

DESIGN THINKING: Es una metodología que usa la sensibilidad y métodos para hacer coincidir las necesidades de las personas con lo que es factible, viable y se puede convertir en valor para los clientes.

EMPATIZAR: Es la capacidad de observar y conocer a las personas y los usuarios, sus necesidades y sus problemas. Qué le duele a los potenciales clientes.

IDEAR: En esta etapa se crean los conceptos y los recursos para hacer prototipos y crear soluciones innovadoras. Todas las ideas son válidas y se combina todo desde el pensamiento inconsciente y consciente, pensamientos racionales y la imaginación.

JOBS TO BE DONE: Metodología para entender mejor el comportamiento de los consumidores a partir de un cambio de perspectiva con la intención de que las acciones de marketing se vuelvan más eficientes y que la innovación sea más previsible y rentable.

LEAN CANVAS: Herramienta estratégica empresarial, que permite analizar de manera visual el modelo de negocio para aumentar sus probabilidades de éxito. El lienzo comprender 9 bloques.

PRODUCTO MINIMO VIABLE. Anticipar, al comienzo del proyecto, el surgimiento de situaciones inesperadas más allá del control del gerente de proyectos. Estas situaciones socaban gravemente el éxito de un proyecto.

PROTOTIPAR: Es la Generación de elementos informativos como dibujos, artefactos y objetos con laintención de proyectar y mostrar lo que nos acerquen a la solución final.

TARJETA PERSONA: Técnica que, permite tener una descripción de personas, modelar usuarios, obteniendo información sobre las características de un grupo de personas, contemplando aspectos relacionados con: metas, frustraciones, competencias, habilidades, experiencia con la tecnología o contexto.

3.REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G., Rodríguez Pérez , M., & y otros. (2016). *Cartilla de Emprendimiento.* Bogotá D.C.: Centro de Servicios Financieros.

Gómez Nuñez, L., López Gómez, S., Hernández Vargas , N., Galvis Maldonado , M., & y otros... (2019). *GEM Colombia: estudio de la actividad empresarial en 2017.* Barranquilla: Uninorte.

Hernández, M. (16 de febrero de 2018). *Jobs to be Done - Innovación fortalecimiento empresarial.* Obtenido de CCB: http://hdl.handle.net/11520/22608

Niubó, T. (30 de junio de 2017). Design Thinking nos ayuda a crear Candidate Personas. Obtenido de https://teresaniubo.com/design-thinking-nos-ayuda-a-crear-candidate-personas/

Pachón, M. (2017). Represetación didáctica de reflexión. Bogotá D.C. Obtenido de avachara.com/avatar_es

4. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	Martha Cecilia Pachón	Instructora	Centro de Servicios Financieros Área de Economía Financiera y de Gestión.	Enero 2020
	Edinson Ramirez Montoya	Instructor (ajuste)	Centro de Tecnologias Agroindustrialeas de Gestión.	Octubre 2023
Verificadores Técnicos	Martha Cecilia Pachón	Instructora	Centro de Servicios Financieros Área de Economía Financieray de Gestión.	Enero2020

Revisión	Jasbleidy Contreras Beltrán	**Instructora**	Coordinación Contabilidad, finanzas e Impuestos. CSF - Distrito Capital	Mayo 2020

Aprobación	Jorge Enrique Cifuentes Bolaños	**Cordinador Académico**	Coordinación Contabilidad, finanzas e Impuestos. CSF - Distrito Capital	Mayo 2020

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					
Revisión					
Aprobación					

1. Actividades de evaluació

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentosde 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 desarrollode 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 negociosy 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 manualde 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 losactores 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 ladocumentación 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 ytransacciones 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 diferentesclientes, la competencia y la empresa teniendo en cuenta el lugar de venta, losfactores 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 lospagos, 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 bienesy servicios. • Aplica herramientas de diagnosticopara determinar las amenazas y oportunidades estratégicas de la empresa frente a las políticas,estrategias de gestión y mercadeo de laorganización. • 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 • Estima la oferta y demanda en	**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:		**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 logísticay su marco estratégico. **Evidencia de Desempeño:** Visita de empresa asignaday 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 laorganización. • 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 las normas contables. • Elabora con precisión los diferentes tipos de proyecciones mediante la simulación de presupuestos apoyadospor 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 detrazabilidad y los actores de la cadena de suministro. • captura la información de las etapas del producto o servicio aplicando técnicas y tecnologías para recolecciónyregistro de la información en el sistema de acuerdo con las técnicas o tecnologías señaladas. • transmite los datos sistemáticamente entre los integrantesde la cadena de acuerdo con losrequerimientos de información. • identifica en el sistema de trazabilidad su alcance y necesidades, el lenguaje de comunicación de acuerdoa 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 losprocedimientos y archivos de acuerdo a las actividades y la información requerida para el sistema trazabilidad mediante la consulta de los proveedores y clientes de acuerdo los sistemas y los objetivos de trazabilidad. Valora los procesos de acuerdo con su funcionalidad, utilidad y oportunidad conlas 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 FaseI que corresponde al análisis del entorno DOFA	Reconoce en detalle las necesidades de recursos humanos requerida en losprocesos 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 políticasde 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 planeaciónde 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 esencialesde 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- Métodosy 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 delos 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 explicativodel uso del punto ecológico en la organización.	Optimiza los recursos requeridos en el desarrollode 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 básicosde 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, misóny principios Infografía sobre la comunicación	Establece relaciones interpersonales dentro de criterios de libertad, justicia, respeto, responsabilidad, tolerancia y solidaridad según 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 encontexto específicos.	**Instrumento:** lista de chequeo.

5- GLOSARIO DE TERMINOS

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/

7. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Edinson Ramirez Montoya	Instructor	CTA	Septiembre 2023
	Luis Fernando Osorio	Instructor	CTA	Septiembre 2023
	Luz Adriana Guzman	Instructor	CTA	Septiembre 2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

1.