Proceso dirección de Formación Profesional Integral

Formato guía de aprendizaje

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: TECNICO EN CONTABILIZACION DE OPERACIONES CONTABLES Y FINANCIERAS.

Código del Programa de Formación: 621201, **Versión:** 102**- Ficha: 2712590**

Nombre del Proyecto: creación de una empresa didáctica para aplicar criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos..

Fase del proyecto: ANÁLISIS

Actividad del Proyecto: : Identificar el entorno, la estructura administrativa, financiera y organizacional de la empresa, de acuerdo con la normativa

Producto: . Informe de caracterización del entorno legal y administrativo de la empresa.

.

Competencia:

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

Resultado de aprendizaje:

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

- **Duración de la guía (en horas): 307 horas. (23/01/2023 al 15/04/2023)**

2. PRESENTACION



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

Apreciado Aprendiz:

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



Fuente: https://www.shutterstock.com/es/image-photo/financial-analysts-analyze-business-reports-on-2153189091

El emprendimiento se basa en la aptitud y actitud que tiene el ser humano de iniciar una actividad la cual espera le genere un beneficio de algún tipo, el emprendimiento se inicia cuando el individuo encuentra una problemática o necesidad a nivel social o económico, por lo que plantea una solución o realiza un desarrollo que satisface dicha problemática o necesidad, entregándole así una solución a un cliente o segmento específico de clientes, a través de una idea que puede ser innovadora, ya sea creando un nuevo producto o servicio, o mejorando un producto o servicio actual.(SENA)

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

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL



A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) video foro, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido de la noticia internacional de un joven colombiano se convierte en un exitoso empresario a sus 23 años., en la costa del caribe Barranquilla - colombiana , que se encuentra en el siguiente enlace **https://www.youtube.com/watch?v=fikSr6ff934,** y analizará las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Alejandro Rodríguez?,

¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Alejandro Rodríguez?,

¿cuáles tienes en común con Alejandro

y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 30 minutos

• **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams

• **Materiales:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

3.3.13.2 – Caracterizar mi cultura emprendedora



Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre cultura emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**.

De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Una vez se haya llegado a un consenso sobre la definición de **emprendimiento** construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **cultura emprendedora**.

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar. (30 minutos)

3.3.13.3. Actividades de Apropiación, Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

El SENA, en su necesidad de fortalecer en los aprendices el emprendimiento como oportunidad, afianza en los aprendices la cultura del emprendimiento mediante el desarrollo del pensamiento empresarial, de forma que el aprendiz esté en la capacidad de generar sus propias ideas para emprender y convertirse en empresario como parte de su proyecto de vida.

El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor, por lo que su papel en la sociedad actual es fundamental para el desarrollo socioeconómico y cultural del país.

Actividad 3.3.13.4. Evidencia: Mi matriz DOFA. Identificar habilidades personales como emprendedor.

Para el desarrollo de esta evidencia usted debe realizar el análisis de su DOFA personal. La matriz le permitirá identificar claramente sus características y habilidades personales como emprendedor, para lo cual se requiere un autoanálisis mediante los siguientes pasos:

1. Definir claramente sus condiciones internas como emprendedor.

   D – Debilidades. Identificar las carencias internas que tiene como emprendedor.

F – Fortalezas. Reconocer las fortalezas que usted tiene como emprendedor.

Para este análisis, cuestione e identifique sus debilidades y fortalezas en aspectos como educación, habilidades de liderazgo, experiencia previa en proyectos de emprendimiento, recursos financieros con los que cuenta el emprendedor, experiencia en ventas, conocimiento del producto o servicio a ofrecer, etc.

2. Definir claramente sus condiciones externas como emprendedor.

A – Amenazas. Identifique los aspectos en los cuales la competencia y el entorno pueden afectar su emprendimiento.

O – Oportunidades. Reconozca las ventajas que su emprendimiento tiene frente a sus competidores y ante el entorno.

Para ello puede analizar aspectos como la estabilidad del proyecto de emprendimiento, desconocimiento de leyes, aspectos tributarios, financieros, entre otros.

3. Una vez haya identificado los aspectos mencionados anteriormente, diligencie la plantilla de la matriz que encuentra en el material complementario; luego analice y describa cómo los aspectos identificados le ayudarán a impulsar su emprendimiento y qué estrategia le ayudaría a minimizar las amenazas del entorno.

Para el desarrollo de la actividad tenga en cuenta el componente formativo “Ser emprendedor” y recuerde hacer un adecuado uso de las normas de redacción y ortografía para la presentación de la evidencia.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- Productos a entregar: Matriz DOFA
- Extensión: 2 páginas máximo (matriz y análisis)
- Formato: PDF
- Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Fase de Análisis – Emprendimiento – Actividad 3.3.14.3 -Mi matriz DOFA.

Actividad 3.3.5.6 -Autoevaluación de Características del emprendedor.



Este examen de autoevaluación, tiene la finalidad de orientarlo sobre sus características emprendedoras.

Respetad@s aprendices, con base en la explicación expuesta por el instructor y la entrega del formato de autoevaluación, cada uno de ustedes, procederá de manera individual, a realizar su evaluación de acuerdo a sus propios criterios teniendo en cuenta sus saberes previos y su comportamiento emprendedor.

Para realizarlo adecuadamente, deberá obtener de uno a cinco puntos en cada una de las frases.

La puntuación 5 significa que la frase describe con exactitud su personalidad y la puntuación 1 que no corresponde con sus características. La escala de puntuación está representada por las siguientes categorías:

El aprendiz deberá contestar con la mayor seriedad para que los resultados correspondan a su realidad y pueda obtener conclusiones válidas.

Finalmente, con la obtención de los resultados, elabore como mínimo 5 actividades que usted considere pertinentes para mejorar su comportamiento y cultura emprendedora y realice una exposición: lúdica, con apoyo de presentación en PowerPoint, video entre otros de sus oportunidad de mejorar su comportamiento y cultura emprendedora.

Actividad 3.3.5.6.1- Cerramos observando el siguiente video de la serie: Pa Quererte, en donde : Mauricio, Jorge y Toño defienden el emprendimiento de Tatiana y Juliana
Enlace del video:l siguiente video **:** **https://www.youtube.com/watch?v=LKQQwdtu8Qo**

Reinasen en parejas y Describa cuales son las características de :

¿Qué características tiene : Mauricio , Jorge y Toño al igual que Tatiana y Juliana. En su emprendimiento.

2- El entorno donde están que implicaciones tiene para desarrollar su emprendimiento?

3- Por ultimo registren la actividad en Word par subir a la carpeta de Emprendimiento junto con el análisis de evaluación..

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

3.3.5.7 Actividad: CONOCIENDO DE EMPRENDIMIENTO Y SU IMPORTANCIA

Querid@ aprendiz.



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

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

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

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

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



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

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

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



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

- ¿Dónde estuvo el emprendimiento? Dicho en otras palabras, ¿cuál fue la actitud emprendedora?
- ¿Cuáles fueron los factores que intervinieron en dicho emprendimiento?
- ¿Qué actores encuentra en ese proceso emprendedor?
- Que hace diferente e innovador el emprendimiento
- Que valores sobresalen del emprendedor del caso planteado y porque?

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

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

Aprendiz, Investiga y consulta sobre incubadoras de empresa y su clasificación de acuerdo a lo consultado



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

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

3.3.5.5 Actividad: La idea de negocio

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

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

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

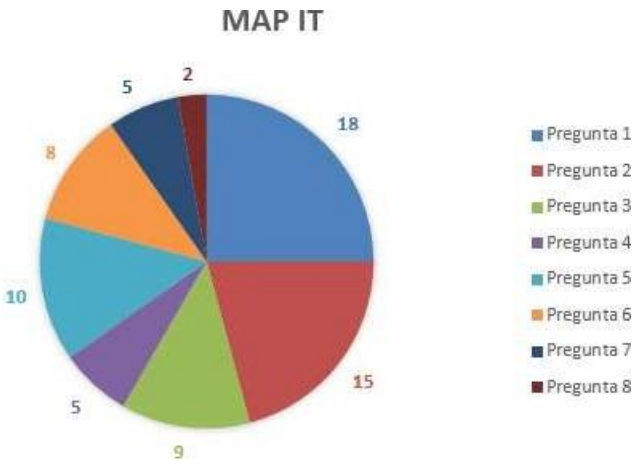
3.3.5.6 Actividad: Map it. Evaluando la idea de negocio

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

¿Cómo?

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

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



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

3.3.5.7 Actividad: Estructurando mi idea de negocio

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

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



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

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

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

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

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

3.3.6 ACTIVIDAD: ESTUDIO DE CASO PANACA

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

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

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

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

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

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

3.3.7 ACTIVIDAD: SER EMPRESARIO



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

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

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

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

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

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Tipo de evidencia: **DE CONOCIMIENTO** Identificación de conceptos, criterios y procedimientos sobre investigación aplicados a la gestión empresarial, el mercado y la Cultura organizacional	1. Establece criterios de clasificación de la información con diligencia y objetividad. 2. Aplica la metodología de la investigación científica para resolver problemas en las organizaciones con responsabilidad y diligencia. 3. Aplica los conceptos de población, muestra, variables de investigación de manera proactiva y ordenada. 4. Interpreta las medidas de tendencia central y las aplica al análisis de la información con oportunidad al trabajo solicitado. 5. Aplica la metodología de la investigación científica con rigor y responsabilidad en procesos investigativos, formativos o productivos. 6. Aplica con objetividad el procedimiento para compilar, tabular la información, empleando las fuentes disponibles y de acuerdo con las necesidades de la organización.	**Técnica de Evaluación:** Formulación de preguntas **Instrumento de Evaluación:** Cuestionario en linea

Tipo de evidencia: **DE PRODUCTO** Informe diagnóstico de las condiciones administrativas, financieras, contables y comerciales de las empresas seleccionadas. **Tipo de evidencia:** **DE PRODUCTO:** Informe escrito de caracterización y situación actual del sector seleccionado.	7. Identifica y aplica los instrumentos de recolección de información, para la compilación de información. 8. Revisa de manera responsable y objetiva la información recolectada, teniendo como referentes la exactitud y pertinencia. 9. Organiza de manera oportuna la información compilada respondiendo a la investigación adelantada. 10. Aplica diligentemente las normas vigentes para la presentación de referencias bibliográficas. 11. Utiliza con responsabilidad las normas técnicas vigentes para la presentación de informes de investigación. 12. Aplica la estructura para la presentación de informes con diligencia, oportunidad y responsabilidad. 13. Presenta informe de manera objetiva y asignando los nombres de los títulos a los resultados de la investigación de acuerdo con su contenido sobre información compilada y tabulada. 14. Presenta informe de manera objetiva teniendo en cuenta la racionalidad de las cifras, conceptos, variables, fuentes de información y referencias previstas.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo producto **Técnica de Evaluación:** Valoración de Producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo
Tipo de evidencia: **DE DESEMPEÑO** Demostración creativa del segmento de mercado ideal para el producto designado por el instructor. **Tipo de evidencia:** **DE PRODUCTO**	1. Caracteriza segmentos de mercado aplicando técnicas de análisis a poblaciones de acuerdo con criterios sicográficos, demográficos, culturales, geográficos, psicológicos y socioeconómicas según el producto o servicio a vender 2. segmenta el mercado para un producto o servicio aplicando métodos y técnicas de segmentación a una población	**Técnica de Evaluación:** Observación directa **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo desempeño **Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo producto

Informe escrito de caracterización y situación actual del sector seleccionado.	objeto según parámetros de segmentación y políticas de la empresa 3. Diagnostica con objetividad la situación actual del clima organizacional 4. aplica rigurosamente las etapas, los principios básicos y las técnicas de planeación 5. Analiza el comportamiento de la oferta y la demanda de un producto o servicio a partir de datos históricos utilizando métodos matemáticos y estadísticos de pronóstico con el apoyo de software, según variables relacionadas con el potencial del mercado y de la empresa.	
Evidencia de desempeño Taller: la idea de negocio. Taller Evaluación de idea de negocios. **Evidencia de producto** Estructuración del modelo de negocios CANVAS	1. Aborda procesos de trabajo colaborativo orientados hacia la construcción colectiva según los requerimientos de los contextos sociales y productivos. 2. Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo. 3. Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales. Vivencia su proyecto de vida en el marco del Desarrollo Humano Integral según competencias ciudadanas.	**Técnica de Evaluación:** Observación directa **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo **Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TERMINOS

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Incubadora: entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las últimas tecnologías existentes.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Pausa activa: es una actividad física realizada en un breve espacio de tiempo en la jornada laboral, orientada a que las personas recuperen energías para un desempeño eficiente del trabajo, a través de ejercicios que

compense las tareas desempeñadas, revirtiendo de esta manera la fatiga muscular y el cansancio generado por el trabajo.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

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

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

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

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

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

Chávez Pérez, Fidel. Redacción Avanzada.2011.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	TITO FERNEL BERMÚDEZ BOTELLO	Instructor	CTA	Enero 24/2020
	JENNIE LISETTE UPEGUI GÓMEZ	Instructor	CTA	Enero 24/2020
	CONSUEL RESTREPO	Instructor	CTA	
	EDINSON RAMIREZ MONTOYA	Instructor	CTA	Febrero 10/2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					


SENA


SENA