PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1.IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Tecnología en Gestión Integrada de la Calidad, Medio Ambiente, Seguridad y Salud Ocupacional.
- Código del Programa de Formación: 122128
- Nombre del Proyecto: Diseñar el Sistema Integrado de Gestión bajo las normas ISO 9001:2015, ISO 14001:2015 y ISO 45001:2018 en empresas del Norte del Valle.
- Fase del Proyecto: Análisis .

- Actividad de Proyecto: Identificar necesidades y elaboración de diagnóstico del procedimiento para el Sistema Integrado de Gestión conforme a la caracterización inicial de las organizaciones objeto de mejora.

de selección de candidatos y vinculación de trabajadores en las pymes.

- **Producto:** Elaborar propuesta de mejora para el desarrollo de los componentes del Sistema Integrado de Gestión.

- Producto entregable: Documentación de los componentes del Sistema Integrado de Gestión.
- Fecha de inicio:09/10/2023

- **Competencia:**

1. Apoyar actividades que conduzcan a la implementación, de los sistemas de gestión, de forma individual o integrada; de acuerdo a planificación establecida por la empresa.
2. Documentar los procesos necesarios para la implementación mantenimiento y mejora de los sistemas de gestión, de forma individual o integrada; según procedimientos establecidos por la empresa
3. Documentar los procesos necesarios para la implementación mantenimiento y mejora de los sistemas de gestión, de forma individual o integrada; según procedimientos establecidos por la empresa
4. Garantizar el cumplimiento de la normatividad y legislación vigente relacionada con los sistemas de gestión, según la naturaleza de la organización

5. Realizar actividades que conduzcan al mantenimiento y mejora continua de los sistemas de gestión de forma individual o integrada
6. Producir textos en inglés en forma escrita y oral.
7. Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
8. Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social.

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**

1. Desarrollar el plan de implementación del SIG de acuerdo con los lineamientos de la organización
2. Monitorear el cumplimiento del plan de implementación del sistema de gestión, teniendo en cuenta los requisitos normativos, legales y organizacionales.
3. Controlar la documentación del sistema de gestión, teniendo en cuenta las normas vigentes y la documentación externa e interna de la organización.
4. Construir la documentación del sistema de gestión, bajo lineamientos de la organización y normas vigentes.
5. Realizar seguimiento al cumplimiento de la legislación y normatividad vigente teniendo en cuenta la estructura del SIG.
6. Sintetizar la información necesaria para el monitoreo de la eficacia y conveniencia del SIG de acuerdo con los requisitos normativos y las directrices de la organización.
7. Asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.
8. Generar hábitos saludables en su estilo de vida para garantizar la prevención de riesgos ocupacionales de acuerdo con el diagnóstico de su condición física individual y la naturaleza y complejidad de su desempeño laboral.
9. Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.
10. Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, mas estructurados y con mayor contenido técnico.
11. Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.
12. Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.

2. PRESENTACION



Fuente: https://www.albisa-solutions.com/traducciones-tecnicas/tipos-de-documentos/

Apreciado Aprendiz:

La creación de la base documental constituye una pieza clave en la implementación de los sistemas de gestión, al tiempo que es una de las actividades más arduas. El sistema de documentación debe ofrecer una descripción coherente de cómo funciona la organización. Como resultado de la ejecución del plan de implementación se generan documentos que soportarán el sistema de gestión y registros que suministran la evidencia de la ejecución de las actividades.

Con el desarrollo de las actividades propuestas en esta guía comprenderá como identificar las necesidades de un Sistema de Gestión individual o integrado, basado en los requisitos de la normatividad aplicable NTC ISO-9001:2015, ISO-14001:2015 y ISO 45001:2018.

Los documentos representan la mayor parte de la inteligencia de una organización. En consecuencia, las empresas deben desarrollar un enfoque disciplinado para que estos documentos no se pierdan o sean plagiados. Así mismo un sistema de control de documentos debe proporcionar un medio para gestionar el desarrollo, aprobación, emisión, cambio, distribución, mantenimiento, uso, almacenamiento, seguridad, y eliminación de documentos.

La presente guía de aprendizaje representa el vehículo que conduce a tales propósitos, adaptándose a los estilos y ritmos de aprendizaje de los Aprendices asociados a la ruta de aprendizaje; propiciando así, situaciones de interacción social para la construcción del conocimiento, mediante el desarrollo de actividades de reflexión inicial, contextualización, apropiación de conocimiento, transferencia de conocimiento, y evaluación de los procesos.

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

3. FORMULACION DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.3.5.1 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.

3.3.5.2 – 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)

3.3.5.3. 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 3.3.5.4. 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 3.3.5.5 -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._La importancia de negociar mi primera idea de emprendimiento.

Respetado aprendiz, reúnase en grupo de a 3 participantes y teniendo en cuenta el video tutorial de Samuel Rodríguez https://www.youtube.com/watch?v=Lqgds4RZXI8 , un joven emprendedor colombiano y lo expuesto por el instructor , sobre la importancia de negociar mi primera idea de emprendimiento, los sacrificios s que se deben hacer para lograrlo loque uno se propone y con el fin de valorar su primer ide de negocio , definan 3 ideas con valor diferencial de un producto y/o servicio y a cada uno le van a dar un puntaje de acuerdo a los criterios de valoración de 1 a 3, La puntuación 3 significa que la frase y/o pregunta está muy de acuerdo y describe con exactitud su condición o aspecto a valorar y la 1,.

Posteriormente socializar ante los demás compañeros la experiencia de negociar mi primera ide de negocio con mis otros dos compañeros. Tengan en cuenta la idea de valor diferencial más destacada, compartiendo la justificación de la misma.

Nota: Tenga en cuenta el material de apoyo “Aspectos a valorar en una ide de negocio”

Después de calcular el puntaje y definir la de mayor valoración en su puntaje justifique el porque es la más importante y el V.B del instructor, súbala a plataforma de manera individual.

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=LKQQwdtu8Oo**

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

Actividad 3.3.5.6.2_La importancia de negociar mi primer idea de emprendimiento.


Fuente de imagen: https://www.shutterstock.com/es/image-photo/boss-express-gratitude-shake-hands-female-1779157847

Respetado aprendiz, reúnase en grupo de a 3 participantes y teniendo en cuenta el video tutorial de Samuel Rodríguez https://www.youtube.com/watch?v=Lqgds4RZXl8 , un joven emprendedor colombiano y lo expuesto por el instructor , sobre la importancia de negociar mi primera idea de emprendimiento, los sacrificios s que se deben hacer para lograrlo loque uno se propone y con el fin de valorar su primer ide de negocio , definan 3 ideas con valor diferencial de un producto y/o servicio y a cada uno le van a dar un puntaje de acuerdo a los criterios de valoración de 1 a 3, La puntuación 3 significa que la frase y/o pregunta está muy de acuerdo y describe con exactitud su condición o aspecto a valorar y la 1,.

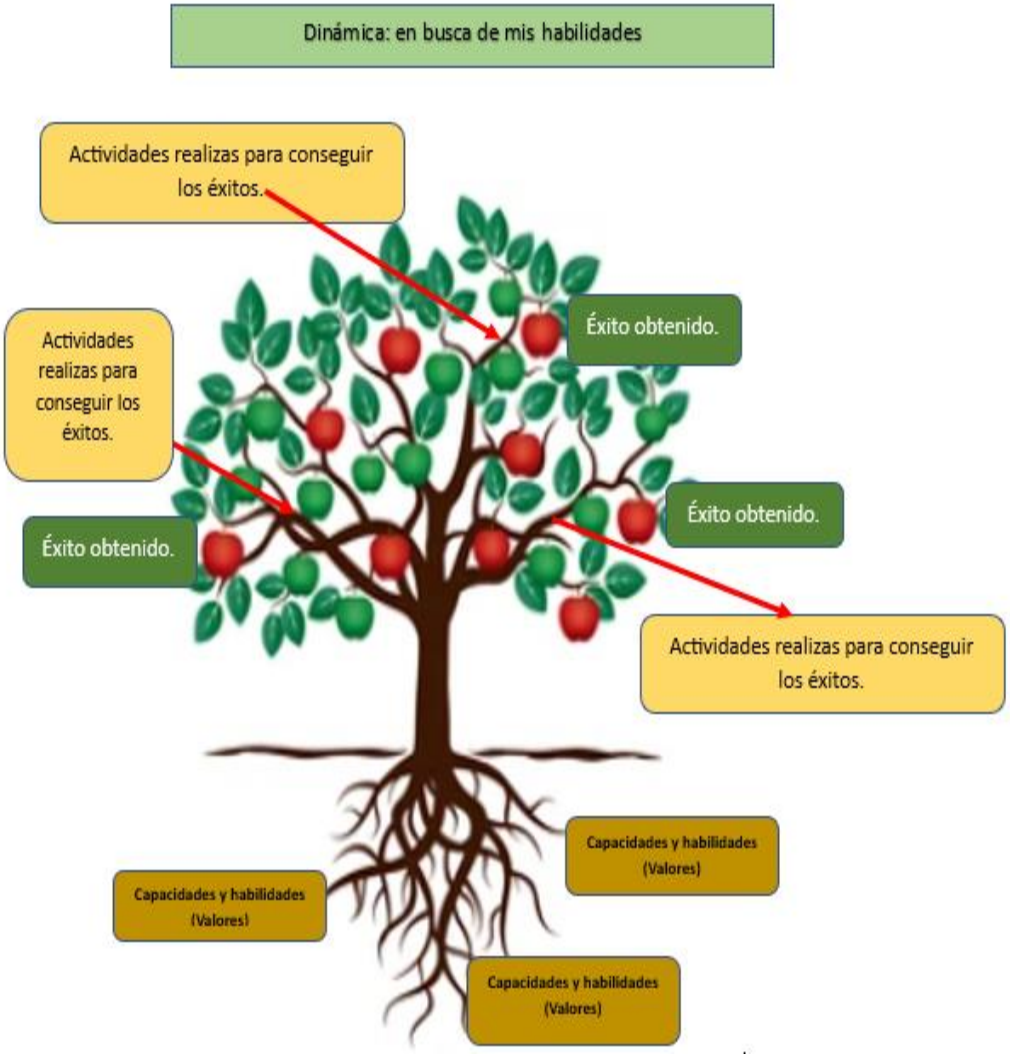
Posteriormente socializar ante los demás compañeros la experiencia de negociar mi primera ide de negocio con mis otros tres compañeros. Tengan en cuenta la idea de valor diferencial más destacada, compartiendo la justificación de la misma con una presentación de la marca de producto, justificación del producto diferencial y factor fue mas preponderante para que se eligiera como el mejor entre lso 4 productos , puede elaborarlo en una presentación en Prezi, PowerPoint entre otros. .

Nota: Tenga en cuenta el material de apoyo formato “Aspectos a valorar en una ide de negocio”

Después de calcular el puntaje y definir la de mayor valoración en su puntaje, justifique: ¿porque es la más importante? y con el V.B del instructor, súbala a plataforma de manera individual.

Actividad 3.3.5.6.3 Dinamica 1 : En busca de mis habilidades y capacidades

Dibuja un gran árbol con raíces, ramas y frutos de diferentes tamaños. En las raíces debes indicar cada una de las capacidades y habilidades positivas que crees tener (los valores que consideren más importantes, debes colocarlos en las raíces más gruesas); cada fruto contendrá un éxito alcanzado por usted; y, finalmente, en las ramas debes indicar qué has hecho para conseguir todos esos éxitos.



Cinco aprendices escogidos por el instructor de Emprendimiento Empresarial, en voz alta y delante de sus compañeros, deben exponer el resultado de su dibujo a modo de presentación en el pizarrón, bajo el siguiente esquema:

- ✓ Nombre
- ✓ Capacidades y Habilidades
- ✓ Éxitos alcanzados
- ✓ Esfuerzos realizados

3.3.5.6.4 Actividad: CONOCIENDO DE EMPRENDIMIENTO Y SU IMPORTANCIA

Querid@ aprendiz.



Fuente: https://www.shutterstock.com/es/image-photo/global-business-startup-concept-modern-icons-2193555481

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.
- Todos los grupos. 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.

Vido de motivación: Emprender siendo joven: Andres Barreto at TEDxJoven@Montevideo:
https://www.youtube.com/watch?v=30KJeeOa5WY

3.3.5.6.5 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¨,https://www.youtube.com/watch?v=fR3zdpmoSwQ 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.

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


Fuente: https://www.shutterstock.com/es/image-photo/inspired-young-asian-businessman-looking-colorful-1709765368

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

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

También puede consultar en la biblioteca virtual del SENA http://biblioteca.sena.edu.co el documento “Ser Empresario”, comparta las evidencias de esta actividad en su evidencia 3.3.5.11 en la evidencia Ser empresario en territorium.

-

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



Fuente: https://www.shutterstock.com/es/image-photo/carbon-neutrality-net-zero-hand-pollution-2197510761

3.3.5.6.7 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.

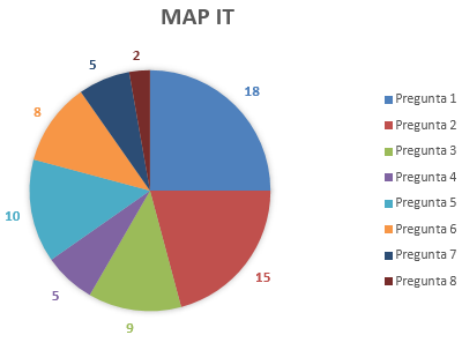
Inicia el instructor dando a conocer una fuente de financiación Fondo emprender y requisitos de acceso, presentando casos exitosos de emprendedores y motivarlos hacia la generación de propuestas de negocio. Al final del proceso se sacan conclusiones generales del ejercicio. Subir la evidencia de la presentación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

.5 empresas que apoyan el emprendimiento en Colombia.

https://www.youtube.com/watch?v=1o9Vj3ZB9Fo

3.3.5.6.8 Actividad: La idea de negocio

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



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

- Nombre del proyecto
- ¿En qué consiste la idea?
- ¿Por qué creen que van a ganar dinero con ella?
- ¿Creen que son el equipo adecuado para llevarlo a cabo? ¿Por qué? (aptitudes, talentos, destrezas y/o capacidades personales de los emprendedores).
- Innovación y valor agregado de la idea de negocios.
- Porque la idea de negocios hace parte de la economía: naranja, 4.0 ?

3.3.5.6.9 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?

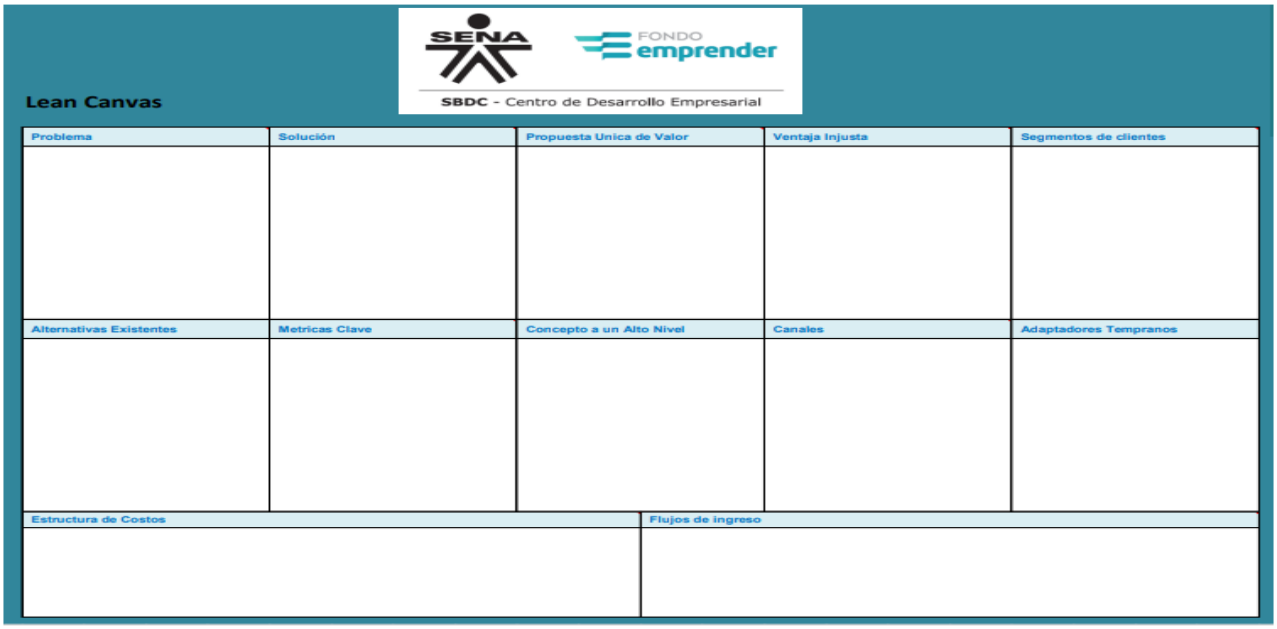
- Deben establecer sus criterios de evaluación. En esta ocasión, utilizaremos las ocho preguntas de la técnica de evaluación “ocho factores”:
  ¿Puedo comunicar la idea completamente y claramente? (0-20 puntos)
  ¿Cuánto interés tengo en esta idea? (0-20 puntos)
  ¿Cómo de buena es mi oportunidad para 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.

Actividad : 3.3.13.14_ Consulte material de lectura: “Documento de emprendimiento y resumen Jobs to be Done, tarjeta persona y Lean Canvas” el cual está dispuesto en la plataforma Territorium asignado por el instructor y la institución; a partir de ella, identifique con sus compañeros de trabajo en el proyecto formativo, un posible problema evidente en su ruta de formación, por ejemplo: manejo de la tecnología, ropa, calzado, belleza, manejo de horarios, etc., para que a partir de este problema ustedes puedan aplicar 2 tarjeta persona, luego de identificar posibles personas que se vean afectadas de una u otra forma por este problema. Posterior al desarrollo de la actividad, el instructor seleccionará 1 o 2 grupos para compartir el resultado del ejercicio y brindar retroalimentación.

3.3.13.15 Desarrolle la lectura del documento “The Business Model Canvas”, el cual se encuentra en su material de apoyo, así como el vídeo “Modelo Canvas El Lienzo”, a partir de consultar la información elabore con su grupo autónomo de estudio del SENA (GAES) un esquema del modelo dónde coloquen un ejemplo de un problema que ustedes podrían resolver desde su área de conocimiento o interés general del grupo, ejemplo: herramienta contable para el sector agro (pequeños y medianos agricultores y ganaderos), sí considera(n) pertinente fortalecer la propuesta de problema hecha en el ítem 3.3.3, pueden seguir haciendo uso del mismo, justificando su selección. Posterior a ello socialice en el ambiente de formación, recibiendo la debida retroalimentación del instructor. Nota: En su material de apoyo encontrará el modelo Lean Canvas



Fondo Emprender.

AA_ 3.3.16 Proceso creativo para determinar el producto o servicio de empresarial

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 Mexicanos.**

3.3.13.16.2 : Evaluación de las Ideas propuestas

3.3.13.16.3: Evaluación para determinar el primer producto

3.3.13.16.4: Describa la idea seleccionada lo más explicito posible

3.3.13.16.5: 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

3.3.13.16.6: **Propuesta de Valor**

Ya que tiene claro cual 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.

3.3.13.17: El protagonista.

Nombre del cliente y perfil del cliente.

3.3.13.17.1 Oportunidad de mercado.

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

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

3.3.13-17.1.2: Identificar los competidores mas importantes , análisis ; (localización de productos, servicios , precios, logística, fortalezas y deilidades)

3.3.13.17.3: Definir con cuales vas a interactuar : Definir cuales afectan d emanera directa o a trevés 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: 3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.

Fase de Ejecución:

Actividad 3.4 Actividad de Transferencia de conocimiento

Se recomienda de forma autónoma ver el vídeo: “Elevator Pitch”, así como ver la presentación Preparación del Pitch, a partir de esta actividad, proponga un brochure que resuma elementos a tener presente en la elaboración de un Pitch, haga uso del tema abordado en el ítem 3.3.3.

El desarrollo de esta actividad le brindará elementos para el desarrollo del ítem xx del taller de emprendimiento.

Esta actividad, le permitirá apropiar el conocimiento necesario para el desarrollo de Taller de Emprendimiento.

Importante: Las actividades de 3.3.1 a 3.3.5 debe conservarse en el portafolio de evidencias del aprendiz.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

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

3.4.1 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.

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.

RAP4: Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

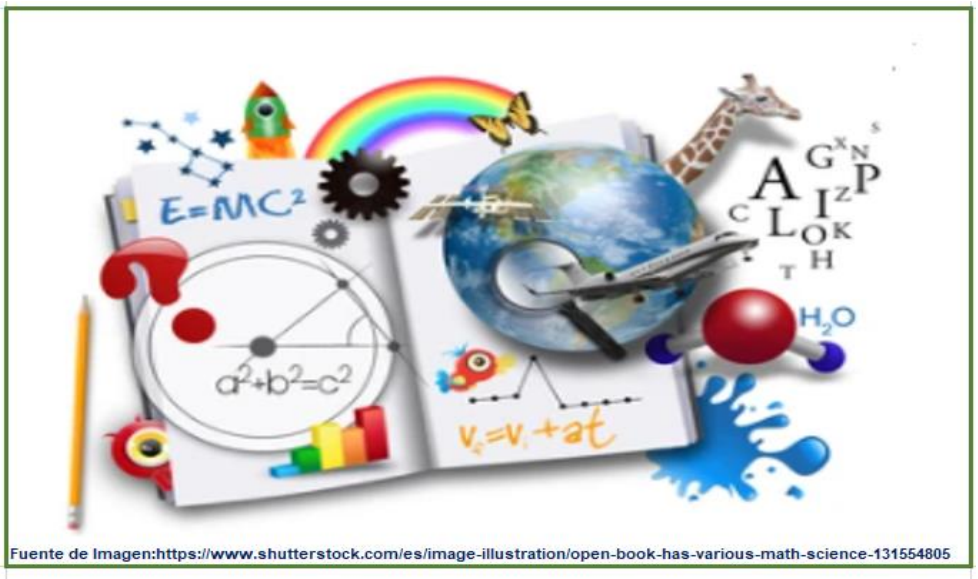
3.3.6 Razona Cuantitativamente:

Reconocer información cuantitativa,- Establecer relaciones entre variable, Identificar equivalencias entre sistemas de medidas.

Actividad de Reflexión Inicial:
¿Porqué Son importantes las matemática?: Las **matemáticas** son fundamentales para el desarrollo intelectual de los niños, les ayuda a ser lógicos, a razonar ordenadamente y a tener una mente preparada para el pensamiento, la crítica y la abstracción.
Las **matemáticas** son consideradas como base fundamental en toda persona, también se considera a las matemáticas como la reina de las ciencias, ya que para realizar distintas actividades o acción siempre estamos empleando una función matemática, ya sea sumando, restando, dividiendo o multiplicado.
las **matemáticas** están presentes en cualquier faceta de nuestra vida diaria: Por ejemplo…

3.3.6.1- Actividad de Contextualización:

Respetados aprendices des pues de recibir la información del tutor y consultar el siguiente enlace y observen el video "Vino de Guinea Ecuatorial para triunfar con su poesía" https://www.youtube.com/watch?v=tRqiywwduU0 , de respuesta a las siguientes preguntas:



Fuente de Imagen:https://www.shutterstock.com/es/image-illustration/open-book-has-various-math-science-131554805

1. ¿ De que tipo de números cesar blandon esta presentando su poesía?
2. Elabore una infografía donde destaque lo mas importante de su poesía con relación al tipo de números.

Elabore la evidencia en 10 minutos en cualquier tipo de documento y/o medio de apoyo como (papel , word, power point entre otros), posteriormente debe socializarla a sus compañeros a través de la sesión en línea el mismo día del encuentro sincrónico y por ultimo debe subirlo al respectivo drive de la fase de planeación:

3.3.6.2- Actividad de Apropiación: Cubicaje y cálculo de participación, fletes y distribución de gastos.

Respetados aprendices, después de recibir la orientación y los ejemplo realizados por el instructor, reúnan en parejas y den respuesta a cada una de las columnas que faltan por completar , teniendo en cuenta

la información suministrada en el libro anexo , que también reposa en la fase de Ejecución I en materiales de apoyo- Razona cuantitativamente. . para subir esta actividad, es por Herramientas, Contenido del curso, Fase de proyecto formativo EJECUCIÓN Y- **Evidencia** 3.3.3. Actividad de cubicaje y cálculo de participación, fletes y distribución de gastos.

Datos de interés para realizar la actividad de cubicaje y cálculo de participación, fletes y distribución de gastos.:

El total viajes al mes es de 378 en todas las rutas

Total, cajas a despachar en el mes por cada destino es de 183.768 cajas

El costo promedio por ruta de cada galón de acpm para este mes de $ 9880 /gl

Para la ruta Cartago – Bucaramanga en un camión (C2) su capacidad de 52 M^3 , se estima un total de cajas transportadas de 21.667 , se pide hallar la participación de entregas con el resto del país.

Calcular los costos de ; Peajes, total provisión de gastos en llantas, gastos de combustible (ACPM), mantenimiento, mano de obra, definir los rubros de costos variables , fijos y otros costos , con base en el SICE-TAC, enlace para su estructuración de costos y calculo de los mismos: https://plc.mintransporte.gov.co/Runtime/empresa/ctl/SiceTAC/mid/417

Calcular el costo por: cajas distribuidas, por cajas despachadas, por materias primas transportadas como suministros, tonelada despachada, por ruta, , elaborar un grafico del costo por kilometro recorrido, por caja y por kilogramo transportado, al igual que ruta más económica.

Nota Toda la información requerida reposa en la matriz de calculo del cubicaje y costos y gastos de fletes.

RAP: 1- **Identificar modelos matemáticos, de acuerdo con los requerimientos del problema planteado en contextos sociales y productivo.**

3.2.2. Actividad de aprendizaje : Resolver problemas de aplicación de situaciones de los contextos productivo y social a partir del uso de herramientas matemáticas

2-Plantear problemas matemáticos a partir de situaciones generadas en el contexto social y productivo con la realización de una base de datos de cubicaje y calculo de distancia, fletes, costos , cubicaje de un caso hipotético.

: Planteamiento de ecuación Para esta evidencia se toma como estrategia el aprendizaje basado en problemas, en el cual usted resolverá un problema de aplicación utilizando las herramientas matemáticas propuestas en el material de formación del componente medio

RAP: 2-Plantear problemas matemáticos a partir de situaciones generadas en el contexto social y productivo

3.2.3 Video sustentación -3.3.3_ Video Para esta evidencia se toma como estrategia el aprendizaje estudio de caso, en el cual usted debe realizar el análisis de la información presentada utilizando las herramientas matemáticas propuestas en el componente intermedio.

3.2.4 "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. AA3.32.4 "Algoritmos"

- **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 **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.	1. Establece criterios de clasificación de la información con diligencia y objetividad. 2. Aplica la metodología de la investigación científica para resolver problemas en las organizaciones con responsabilidad y diligencia. 3. Aplica los conceptos de población, muestra, variables de investigación de manera proactiva y ordenada. 4. Interpreta las medidas de tendencia central y las aplica al análisis de la información con oportunidad al trabajo solicitado. 5. Aplica la metodología de la investigación científica con rigor y responsabilidad en procesos investigativos, formativos o productivos. 6. Aplica con objetividad el procedimiento para compilar, tabular la información, empleando las fuentes disponibles y de acuerdo con las necesidades de la organización. 7. Identifica y aplica los instrumentos de recolección de información, para la compilación de información. 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	**Técnica de Evaluación:** Formulación de preguntas **Instrumento de Evaluación:** Cuestionario en linea **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

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

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

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)					



