PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Formación Transversal
- **Código del Programa de Formación:** Formación Transversal
- **Nombre del Proyecto:** Formación Transversal
- **Fase del Proyecto:** Análisis y Ejecución
- **Competencia**: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
    - Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
    - Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social
    - Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
    - Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.

- **Duración de la Guía: 48 HORAS**

2. PRESENTACIÓN

Al caminar por la ciudad, muchas personas sólo ven multitudes, fachadas y anuncios, mientras que un emprendedor percibe todo lo que hay detrás de ello: flujo de personas, ventas, movimiento de bienes, franjas etarras y tipos de comercio, entre otros, por lo que es capaz de identificar las buenas oportunidades. Éstas se asocian con la creación de valor para las personas, y no necesariamente con precios bajos, pues si algo vale la pena, hay quienes pagan el precio requerido.

Muestra de ello es la expansión del mercado de lujo. Por ejemplo: En menos de siete minutos, el 22 de noviembre de 2005, Saks —tienda de lujo en Nueva York— vendió 200 unidades del S600 “Signature”, serie especial del Mercedes-Benz Clase S, por 145 mil dólares, y quedaron en lista de espera 700 clientes interesados. Cuando los emprendedores desarrollan ideas para nuevos productos o servicios, surgen muchas empresas.

No sólo los bienes de alto contenido tecnológico tienen potencial para alcanzar el éxito. De hecho, con frecuencia salen al mercado productos y servicios, comunes o creativos, con tecnología de dominio público o sin ninguna sofisticación tecnológica, pero no por ello dejan de ser competitivos.

El SENA en su necesidad de fortalecer en los aprendices el emprendimiento como oportunidad, afianza en ellos la cultura del emprendimiento mediante el desarrollo del pensamiento empresarial, de forma que estén en la capacidad de generar sus propias ideas para emprender y convertirse en empresarios 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.
Con el desarrollo de las actividades de esta guía estará apropiando el conocimiento necesario para realizar la codificación de la aplicación móvil según los requerimientos de los clientes y, le dará ideas de cómo implementarlo de manera más eficiente. Asimismo, podrá fortalecer las habilidades comunicativas en entornos digitales y análogos, a la vez que podrá apropiar competencias propias de una cultura emprendedora para su crecimiento personal y laboral.

Ver video introducción: https://www.youtube.com/watch?v=jTFqm1EZzXA

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión inicial: Estudio de caso en el que deberá contestar las siguientes preguntas

1. ¿Qué factores fueron determinantes en la decisión de fundar DineroMail.com?
2. Describa el posible proceso de creación de esa compañía.
3. ¿De qué tipo de empresa se trata?
4. Con base en la información disponible en este relato, ¿qué se puede deducir sobre el perfil de comportamiento del emprendedor?
5. ¿Cómo se explica el éxito de la empresa?
6. ¿Cuáles fueron las principales etapas en el proceso de creación de la compañía? ¿Qué evaluación hizo el emprendedor para decidirse a lanzar dicha actividad emprendedora?
7. ¿Cuáles podrían ser las posibles restricciones gubernamentales que le afecten en un futuro próximo?
8. ¿Qué puede deducirse sobre la empresa Dineromail.com como sistema? ¿Cuáles son sus insumos, procesos y resultados?
9. Describa la estrategia de internacionalización de DineroMail.com.
10. ¿Qué se aprende sobre la capacidad empresarial con este caso?

Duración de la actividad: **6 *horas***

Evidencia requerida
Modalidad de trabajo: Individual Haga un breve análisis de la lectura (Ver Anexo.1 Dinero en su inbox)

Fecha máxima de entrega: En formación Clase 1.

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

Ahora abra SENA TERRITORIUM y posterior abra el siguiente enlace:

https://sena.territorio.la/content/index.php/institucion/Titulada/institution/SENA/Transversales/OVA/Emprendimiento/CF1_Emprendimiento/index.html#/curso/tema1#t_1_2

Para el desarrollo de esta evidencia 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 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.

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.

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.

Duración: 8 horas

Evidencia requerida
Modalidad de trabajo: Individual Revise el material y desarrolle el cuestionario, piense estratégicamente. Fecha máxima de entrega: En Formación Clase 2.

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

Contexto: Esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, aplicándolas en cuatro temas que son de especial relevancia para la actividad emprendedora: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación; teniendo siempre presente el proyecto que desea desarrollar y el entorno que desea impactar con su idea.

Para el desarrollo de las actividades planteadas en esta guía, contará con el acompañamiento del instructor asignado al programa, quien de forma continua y permanente lo orientará con las pautas necesarias para la elaboración de las evidencias de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico.

Conteste los anexos 3, 4, 5 y 6.

La diana de valoración AA1-EV01.

La diana de valoración es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y debilidades, a través de una autoevaluación de sus características emprendedoras personales.

Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie la diana de valoración que se encuentra en el "**Anexo_Formato_diana_de_valoracion**", teniendo en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la diana de valoración, en el mismo formato, explique brevemente (3 a 5 renglones) las razones que motivaron su autoevaluación en cada una de las características emprendedoras personales. Luego, clasifique las características emprendedoras personales en tres grupos: características que fortalecen al emprendedor como *persona*, características que le facilitan al emprendedor el análisis de su *situación* y, características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto.

Taller visión emprendedora AA1-EV02.

Conocer sus motivaciones es clave para emprender con propósito. Cualquiera que sea su proyecto, es importante que esté alineado con sus sueños y su propósito de vida. Todos esos elementos conformarán su visión emprendedora. Para este taller, desarrolle los siguientes puntos, empleando el "Anexo_Formato_vision_emprendedora"

.

a. Identifique su motivación a partir de su propósito de vida. Para ello, construya un esquema gráfico con los siguientes criterios:
b. En el centro, usted deberá representar su propósito de vida a través de un dibujo.
c. En la parte superior izquierda, coloque la respuesta a la pregunta: ¿cuál es su principal motivación para cumplir sus sueños?
d. En la parte superior derecha, coloque la respuesta a las preguntas: ¿a qué le gustaría dedicarse en la vida? ¿Qué es lo que más disfrutaría de hacer dicha actividad?
e. En la parte inferior izquierda, coloque la respuesta a la pregunta: ¿cuáles son los valores más importantes que rigen su vida?
f. En la parte inferior derecha, coloque la respuesta a la pregunta: ¿cuál considera que es su propósito de vida?

b. Formule su visión emprendedora a partir de sus sueños. Para ello, realice un listado de sus sueños en cada una de las áreas de vida (familia, trabajo, finanzas, diversión, círculo social, educación, espiritualidad, salud). Defina si son sueños a corto (6 meses), mediano (1 año) o largo plazo (5 años). Luego, represente sus sueños a través de imágenes, colocándolas en el esquema que encontrará en el formato para el desarrollo del taller. Describa su visión emprendedora, a través de un breve párrafo (máximo 8 renglones). Use como insumos los elementos construidos hasta ahora (motivación, valores, propósito de vida y sueños). Piense cómo cada uno de esos elementos puede integrarse para dar forma a aquello que más desea y cómo podría lograr un equilibrio entre todas las áreas de su vida para lograr su sueño más anhelado.

c. Ponga las competencias emprendedoras en acción, según su visión emprendedora. Para eso, realice un bosquejo del camino emprendedor que le llevará a convertir su sueño en realidad, usando las competencias emprendedoras. Responda brevemente las siguientes preguntas (ofrezca mínimo dos respuestas para cada pregunta).

- **Identificar:** ¿Cuáles cree que serían los obstáculos que podrían presentarse en su entorno para impedir el cumplimiento de su visión? ¿Cuáles cree que podrían ser las oportunidades que su entorno le puede ofrecer a favor de la realización de su visión?

- **Decidir:** ¿Cuáles son las decisiones que cree que debe tomar para cumplir satisfactoriamente su visión? ¿Cuáles son las posibles consecuencias de esas decisiones?

- **Diseñar:** ¿Cuáles son las acciones que llevaría a cabo para hacer realidad su visión?

- **Actuar:** ¿Cómo realizaría las acciones que planteó en el **'diseñar'**? ¿Lo haría solo o pediría el apoyo de alguien más? ¿A quién le pediría apoyo?

Taller dimensiones emprendedoras AA1-EV03.

El triángulo de la responsabilidad es un esquema muy útil para realizar un análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes, es posible reflexionar sobre las dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto propuesto. Ello sin olvidar tres elementos esenciales sobre los cuales se orienta el comportamiento emprendedor: pensar, sentir y actuar.

Defina sus dimensiones emprendedoras, según el triángulo de la responsabilidad. Para ello, deberá emplear el "Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras" y seguir las indicaciones dadas:

a. Dibuje su triángulo de la responsabilidad con base en sus experiencias de vida. Determine la longitud de sus lados (pensar, sentir, actuar) usando como referencia un momento en su vida en el que haya tenido que tomar una decisión importante.
b. Realice su matriz DOFA personal, identifique sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:
    - Fortalezas: son las características con las que usted destaca y sirven de apoyo para lograr su visión.
    - Debilidades: son las características que usted necesita mejorar.
    - Oportunidades: son los factores externos de los que usted podría sacar ventaja o algún beneficio en pro de su visión.
    - Amenazas: son las situaciones que impiden o ponen en peligro la ejecución de su visión.

c. Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Realice un ejercicio de reflexión y análisis acerca de las relaciones que tienen los vértices del triángulo (persona, proyecto, situación) con sus tres lados (pensar, sentir, actuar). Para esto, tenga en cuenta que:

- **Proyecto:** consiste en el objetivo o meta que se ha planteado conseguir en el corto, mediano o largo plazo. Para ello, convierta su visión emprendedora en una meta, redactándola según los parámetros MAREAR. **Persona:** se compone de las cualidades, valores, motivaciones, actitudes, fortalezas, debilidades de su ser, que favorecen la realización de su visión emprendedora.
- **Situación:** se compone de las oportunidades y amenazas que se encuentran en el entorno y que influyen, directa o indirectamente, en el cumplimiento de su visión emprendedora.

Finalmente, escriba sus reflexiones sobre el esquema realizado. Para ello, responda a las siguientes preguntas:

- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado pensar con la persona y el proyecto?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado sentir con la persona y la situación?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado actuar con el proyecto y la situación?

Duración: <u>8 horas</u>

Evidencia requerida

Modalidad de trabajo: Individual
Desarrolle los ejercicios de los Anexos 3,4,5,y 6.

Fecha máxima de entrega: En formación 3.

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

Ahora abra SENA TERRITORIUM y posterior abra el siguiente enlace:
https://sena.territorio.la/content/index.php/institucion/Titulada/institution/SENA/Transversales/OVA/Emprendimiento/CF2_Emprendimiento/index.html#/curso/tema1

Contexto: En esta evidencia el equipo de trabajo desarrollará y analizará la matriz CANVAS, la cual le permitirá identificar de una manera más clara las características de su emprendimiento. El modelo como herramienta para definir y crear un modelo de negocio innovador se simplifica en 4 áreas: clientes, oferta, infraestructura y viabilidad económica.

Para identificar estos cuatro aspectos desarrolle en la matriz CANVAS los 9 elementos que este modelo propone, a saber:

1. Segmentos de mercado: establecer la oferta para cada segmento a desarrollar, los diferentes canales que se van a utilizar y las formas de relacionamiento que se van a tener con cada segmento.
2. Propuesta de valor: describir el conjunto de productos y servicios que crean valor para el segmento específico; a través de la mezcla de elementos cualitativos y cuantitativos se resuelve un problema o se satisface una necesidad, de forma que logra diferenciarse en el mercado.
3. Canal: describir cómo la compañía interactúa con el segmento de clientes para entregar la propuesta de valor, define los canales de distribución y ventas, cómo el cliente prefiere encontrar el producto o servicio, cómo se pueden integrar canales, cuáles son los mejores y los más eficientes.
4. Relación con el cliente: describir el tipo de relaciones que se establecen con el segmento, si son personalizadas o sistematizadas, dependen del objetivo de las relaciones, la adquisición o retención de clientes o el aumento en las ventas, si se requiere asistencia personalizada, asistencia consultiva, si es autoservicio, entre otros.
5. Fuentes de ingreso: diferenciar cómo se generan las fuentes de recursos por segmentos de clientes, cuánto está dispuesto a pagar el cliente por el bien ofrecido, identificar si los ingresos serán únicos o recurrentes, etc.

6. Recursos clave: identificar los activos requeridos en el emprendimiento, claves para el desarrollo del negocio, ya sean físicos, intelectuales, humanos, financieros.

7. Actividades clave: exponer lo que debe hacer una compañía para entregar la propuesta de valor, hacer efectivos los canales de distribución, desarrollar las relaciones con los clientes y generar recursos, procesos de diseño y comercialización o producción.

8. Socios clave: determinar la red de proveedores, socios y aliados, alianzas estratégicas con competidores y no competidores, *Joint Ventures*, compradores, proveedores.

9. Estructura de costos: discriminar los costos y gastos en los que se incurre para operar, costos fijos y variables, gastos fijos y variables.

Tenga en cuenta para el desarrollo de esta actividad los componentes formativos "Análisis de oportunidades para emprender" y "Entendiendo la empresa", utilice la plantilla de la matriz que encuentra en el material complementario.

Lineamientos para la entrega del producto:

- **Producto a entregar:** modelo CANVAS del emprendimiento.
- **Formato:** PDF.
- Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio **Modelo CANVAS del emprendimiento**

Duración: 8 horas

Evidencia requerida
Modalidad de trabajo: Individual Desarrolle los ejercicios de los Anexos Sabana CANVAS Fecha máxima de entrega: En formación 4.

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

Objetivo de la Guía: Identificar oportunidades de proyectos productivos a través de conocimientos básicos de la economía.

Saber saber: Utilizar herramienta como la lluvia de ideas para ello, en este aparte se trata la generación y selección de ideas, así como el desarrollo de un proyecto de empresa, que cumplan con unas mínimas

condiciones para seguir con el proceso de emprendimiento ya sea orientado a lo empresarial o a otra clase de emprendimiento se hace a través de algunos insumos económicos.

Saber hacer: Desarrollar los talleres de la presente guía y entregarlos en las fechas establecidas.

Saber ser: Utilizar visión estratégica siempre visionando desarrollo social y crecimiento económico regional.

SUBACTIVIDADES

1. Anexo.1 Dinero en su inbox.
2. Anexo 2. ¿De dónde surgen las oportunidades?
3. Anexo 3. Diana de Valoración
4. Anexo 4. Dimensiones Emprendedoras
5. Anexo 5. Visión Emprendedora
6. Anexo 6. Idea de Proyecto

5. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: La diana de valoración AA1-EV01.	Valora sus características emprendedoras personales de acuerdo con herramienta de diagnóstico personal.	**Lista de verificación:** IE_AA1_EV01
Evidencia de producto: Taller visión emprendedora AA1-EV02.	Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	**Lista de verificación:** IE_AA1_EV02
Evidencia de conocimiento: Taller dimensiones emprendedoras AA1-EV03.	Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	**Lista de verificación:** IE_AA1_EV03

6. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- ✓ **Análisis de alternativas:** identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada. Permite establecer el objetivo principal del proyecto, así como

identificar los medios posibles para alcanzarlo, y seleccionar aquellos que resulten más adecuados, desde los puntos de vista técnico y económico.

- ✓ **Análisis de riesgo:** es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados, y los daños y consecuencias que estas puedan producir.
- ✓ **Características emprendedoras personales:** rasgos de la personalidad ligados a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociados al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland, realizadas en la década de los años 60.
- ✓ **Competencias emprendedoras:** capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.
- ✓ **Creatividad:** capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos.
- ✓ **Estrategia:** conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta, con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: *stratos* -ejército- y *agein* -conducir, guiar-), pero en la actualidad este concepto se ha ampliado a otros ámbitos de la actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana. **Innovación:** introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.
- ✓ **Motivación:** es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta. Es el impulso y el esfuerzo para satisfacer un deseo o meta.
- ✓ **Negociación:** es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas terminen la negociación consciente de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

7. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: cómo crear productos y servicios innovadores diferentes. Innolandia.es. https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/

Benet, M. (2018). 5 aspectos en los que aplicar el design thinking. Sociedad de la Innovación. https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/

Cueva, V. (2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. ESAN. https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/

Joachin, C. (s. f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. CUAED-UNAM. https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html

Martínez, Y. (2014). Habilidad para la Toma de Decisiones. EOI. https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/05/18/habilidad-para-la-toma-de-decisiones/

Medina, C. (1994). La creatividad en la toma de decisiones. Gestión y estrategia. http://zaloamati.azc.uam.mx/bitstream/handle/11191/4648/La-creatividad-en-la-toma-de-decisiones.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Minguez, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Piqueras, C. (2018). La fórmula para lograr lo que quieras: Meta + Plan + Acción = Éxito. César Piqueras. https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/

Quintana, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), p. 139-154.

Sánchez, J. (2013). Instrumentos y casos prácticos de negociación. UNEDENSISCIII. http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf

Suares, M. (2017). Negociación. Capítulos 5 y 6. Universidad Javeriana. http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf

Universidad de Kansas. (s. f.). Capítulo 8. Desarrollar un plan estratégico | Sección 5. Desarrollar un plan de acción. Caja de herramientas comunitarias. https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal

Universidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: Negociación. http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf

8. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Karen Dayán Jurado F.**	**Instructor**		**08/10/2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					