Contenido

1. Identificación de la guía de aprendizaje 2

2. Presentación 6

3. Formulación de las actividades de aprendizaje 7

3.1 Actividades de reflexión inicial 7

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje. 7

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento - conceptualización y teorización. 9

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento 20

3.4.1 Socialización del informe final de la fase 20

3.4.1.1 Actividad: Presentación del proyecto y su alcance ¡Error! Marcador no definido.

4. Actividades de evaluación 20

5. Glosario de términos 21

6. Referentes bibliográficos 25

7. Control del documento 26

8. Control de cambios (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía) 27

1. Identificación de la guía de aprendizaje

Denominación del programa de formación: Tecnología en Gestión Empresarial

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

Nombre del proyecto: implementación de acciones de comercialización a través de canales físicos y/o digitales para empresas simuladas o reales de acuerdo al contexto del Norte del Valle del Cauca.

Fase del proyecto: ejecución

Actividad de proyecto: formular el plan de negocio para el fortalecimiento de las estrategias comerciales físicas y digitales de las empresas seleccionadas (simuladas o reales).

Producto: plan estratégico para el fortalecimiento comercial físico y/o digital de las empresas seleccionadas (simuladas o reales).

Actividades de aprendizaje:

a) Diseñar el plan estratégico de las empresas seleccionadas.

b) Crear el plan de acción comercial físico y digital para la empresa seleccionada, según el diagnóstico realizado en el sector productivo del Norte del Valle del Cauca.

Competencias y resultados de aprendizaje:

Actividad de aprendizaje uno:
Diseñar el plan estratégico de las empresas seleccionadas.

Competencia: proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Verificar y caracterizar los procesos y procedimientos administrativos y de logística empresarial, en la toma de decisiones para el logro de los resultados, utilizando metodologías matemáticas y de simulación, teniendo en cuenta la tecnología disponible y la legislación vigente.
- Proyectar con responsabilidad y ética la situación financiera de la empresa teniendo en cuenta, los estados de balance general, usos y fuentes, resultados y flujos de caja y efectivo, de acuerdo con las normas vigentes, y la metodología adoptada para la toma de decisiones.
- Formular el proyecto productivo y/o plan de negocios teniendo en cuenta la metodología adoptada, las normas y la legislación vigente, para la organización y el inversionista.

Competencia: generar propuestas de mejoramiento del ambiente organizacional de acuerdo con la función de la unidad administrativa.
Resultado de aprendizaje:

- Diagnosticar el estado del clima organizacional teniendo en cuenta aspectos como: El ambiente de trabajo y el desarrollo humano, los procesos y procedimientos y el cumplimiento de las políticas organizacionales, con los instrumentos diseñados y aprobados para tal fin.
- Formular programas de mejoramiento organizacional de acuerdo con los resultados obtenidos en el diagnóstico.

Competencia: Intervenir en el desarrollo de los programas de mejoramiento organizacional que se deriven de la función administrativa
Resultado de aprendizaje:

- Proponer programas de mejoramiento en la unidad administrativa, que permitan el desarrollo de las personas y la organización, teniendo en cuenta las políticas y la normatividad vigente.

Competencia: Facilitar el servicio a los clientes internos y externos de acuerdo con las políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Identificar soluciones de atención y servicio al cliente interno y externo, mediante la implementación de la tecnología disponible, teniendo en cuenta los requerimientos de la unidad administrativa y la organización.

Competencia: Contabilizar operaciones de acuerdo con las normas vigentes y las políticas organizacionales.
Resultado de aprendizaje:

- Aplicar con transparencia las normas comerciales, tributarias y laborales y los procedimientos para el ciclo contable en un proceso manual y sistematizado.
- Diligenciar los soportes contables.
- Interpretar contratos, y los documentos integrales del contrato para su contabilización.

Actividad de aprendizaje dos:
Crear el plan de acción comercial físico y digital para la empresa seleccionada, según el diagnóstico realizado en el sector productivo del Norte del Valle del Cauca.

Competencia: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
Resultado de aprendizaje:

- Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.
- Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

Competencia: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.

Resultado de aprendizaje:

- Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.
- Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un período de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.
- Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

Competencia: Administrar la salud ocupacional de acuerdo con la normatividad técnica legal vigente y las políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Elaborar el programa de Salud Ocupacional y sus subprogramas, higiene y seguridad industrial, medicina preventiva y del trabajo y medioambiental, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente y las políticas de la organización.

Competencia: Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo según planes de mejoramiento establecidos por la organización.
- Coordinar el talento humano de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos.

Competencia: Producir textos en inglés en forma escrita y oral
Resultado de aprendizaje:

- Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.
- Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
- Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.
- Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.

Competencia: Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en el contexto laboral y social
Resultado de aprendizaje:

- Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.
- Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.
- Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

Duración de la guía (en horas): Total horas: **290** (174 horas directas - 116 horas indirectas) **Fecha inicio:** octubre 1 de 2023.
Fecha fin: diciembre 15 de 2023.

2. Presentación



Apreciado Aprendiz:

Continuamos con la fase de planeación. Está permitirá adquirir conocimientos y competencias en relación con la formulación de oportunidades de emprendimiento y administración de unidades productivas.

La planeación efectiva de un proceso permite minimizar los riesgos e incrementar el éxito de los emprendimientos, consolidando así sus ideas de negocio. Finalmente, plantearán estrategias y acciones comerciales que potencien la comercialización de productos en los canales de distribución establecidos (físicos y/o digitales).

"La creatividad es el resultado de un duro y sistemático trabajo".
Peter Drucker

Tengan en cuenta que para el desarrollo de la guía pueden apoyarse en los materiales de apoyo los cuales contienen una variada y completa información sobre los distintos temas abordados, también pueden consultar en la biblioteca virtual del SENA: http://biblioteca.sena.edu.co/ o visitar la biblioteca física.

3. Formulación de las actividades de aprendizaje

3.1 Actividades de reflexión inicial.

Estimado aprendiz, lo invitamos a participar de la actividad, observando los siguientes videos:

- https://www.youtube.com/watch?v=YZi5vam33ow
- https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPsZw
- https://www.youtube.com/watch?v=fixRdLY4BqE

Acto seguido, reflexione y responda alrededor de los siguientes interrogantes:

- ¿Por qué es importante para las nuevas generaciones pensar en una idea de negocio?
- ¿Qué aspectos se deben tener en cuenta a la hora de pensar y planear una idea de negocio?
- ¿Será importante utilizar metodologías o herramientas empresariales para desarrollar mi idea de negocio? ¿Cuáles conoce?
- ¿Cómo aprendiz SENA, considero que se cuenta con apoyo y asesoría para planear y desarrollar una idea de negocio?
- Resuma brevemente en un párrafo de 10 líneas máximo, la idea de negocio en la que le gustaría incursionar.

Una vez realizada la actividad, elabore un documento digital y comparta las evidencias en su portafolio.

Socialización: participe activamente con su punto de vista argumentativo en el debate propuesto por su instructor.

Recuerde que el responsable de su aprendizaje es usted mismo, no su instructor, ni su compañero.

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

Estimado aprendiz, individual, realice lo siguiente:

¡La idea de Paco!

Paco, es un empresario que le gusta crear productos con material reciclable, que utiliza en sus actividades cotidianas, ya que en el barrio donde vive ha venido observado que este tipo de material se desperdicia en gran cantidad.

Paco, a la fecha no ha logrado tener éxito, y a pesar de que es un joven muy creativo, sus ideas de emprendimiento no han logrado materializarse. Últimamente, este joven está muy motivado, porque lo han contratado para que ayude a definir su idea de negocio y determinar de acuerdo con la problemática de su barrio:

- ¿Cuál puede ser la propuesta o idea de negocio de acuerdo con los materiales de la idea de Paco?
- ¿Cuáles son las limitaciones que tiene como emprendedor y futuro empresario?

- ¿Qué estrategias de emprendimiento y administrativas puede emplear para dar a conocer su producto?
- Si quisiera formalizar la empresa ¿Qué aspectos debería tener en cuenta?

Una vez resuelto el caso ¡La idea de Paco!, elabore un mapa mental de manera creativa y comparta con su instructor.

“La creatividad requiere tener el valor de desprenderse de las certezas”
Erich Fromm

Socialización: participe activamente con su punto de vista argumentativo en el debate propuesto por su instructor.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento - conceptualización y teorización.

Actividad 1: diseñar el plan estratégico de las empresas seleccionadas.

3.3.1. Actividad: reconociendo la estructura empresarial.

Estimados aprendices, en pro del desarrollo de la competencia en referencia, realizaremos la caracterización inicial de la empresa objeto de estudio para el proyecto formativo (real o simulada) y diseñaremos la estructura administrativa.

Teniendo en cuenta lo anterior y en concordancia con lo realizado en la fase anterior (análisis); en los equipos de trabajo establecidos, diseñe desde la parte administrativa: misión, visión, principios, valores, organigrama, mapa de procesos, manual de procedimientos, manual de funciones, formatos requeridos para cada proceso y contratos básicos para contratación de personal. Además, defina desde el área de mercadeo: nombre comercial, imagen corporativa, eslogan y canales de distribución.

Recuerde participar activamente de la socialización de su instructor para fortalecer la temática en desarrollo y enriquezca su proceso académico consultando en fuentes fiables de información que facilita la biblioteca virtual o física del SENA.

Finalmente, diseñe el plan estratégico de negocios de la empresa real o simulada estipulada para el desarrollo del proyecto formativo, teniendo en cuenta los siguientes elementos: análisis de mercado, productos (características, ventajas competitivas, entre otros), estrategias de marketing (publicidad y ventas) y análisis de riesgos.

Socialice ante el grupo de formación e instructor, mediante diapositivas el plan de negocios planteado para la empresa objeto de estudio para el proyecto formativo (real o simulada) y entregue el informe correspondiente.

Competencia: proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Verificar y caracterizar los procesos y procedimientos administrativos y de logística empresarial, en la toma de decisiones para el logro de los resultados, utilizando metodologías matemáticas y de simulación, teniendo en cuenta la tecnología disponible y la legislación vigente.
- Formular el proyecto productivo y/o plan de negocios teniendo en cuenta la metodología adoptada, las normas y la legislación vigente, para la organización y el inversionista.

3.3.2. Actividad: Contabilidad

Competencia: proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Proyectar con responsabilidad y ética la situación financiera de la empresa teniendo en cuenta, los estados de balance general, usos y fuentes, resultados y flujos de caja y efectivo, de acuerdo con las normas vigentes, y la metodología adoptada para la toma de decisiones.

Competencia: Contabilizar operaciones de acuerdo con las normas vigentes y las políticas organizacionales.
Resultado de aprendizaje:

- Aplicar con transparencia las normas comerciales, tributarias y laborales y los procedimientos para el ciclo contable en un proceso manual y sistematizado.
- Diligenciar los soportes contables.
- Interpretar contratos, y los documentos integrales del contrato para su contabilización.

3.3.3. Actividad: clima organizacional.

Competencia: generar propuestas de mejoramiento del ambiente organizacional de acuerdo con la función de la unidad administrativa.
Resultado de aprendizaje:

- Diagnosticar el estado del clima organizacional teniendo en cuenta aspectos como: El ambiente de trabajo y el desarrollo humano, los procesos y procedimientos y el cumplimiento de las políticas organizacionales, con los instrumentos diseñados y aprobados para tal fin.
- Formular programas de mejoramiento organizacional de acuerdo con los resultados obtenidos en el diagnóstico.

3.3.4. Actividad: protocolos de atención y ventas. Presencial y telefónico.

Los protocolos permiten fortalecer la gestión comercial de atención y ventas al interior de la organización. Así mismo, los canales presenciales y telefónicos diversifican la interacción con los usuarios.

Teniendo en cuenta lo anterior, diséñele a la empresa objeto de estudio del proyecto formativo (real o simulada), los protocolos de atención y ventas para los canales físicos y digitales.

Recuerde participar activamente de la socialización de su instructor para fortalecer la temática en desarrollo y enriquezca su proceso académico consultando en fuentes fiables de información que facilita la biblioteca virtual o física del SENA. Por favor, entregue un informe básico con la información requerida y sustente frente a su grupo de trabajo.

Competencia: Facilitar el servicio a los clientes internos y externos de acuerdo con las políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Identificar soluciones de atención y servicio al cliente interno y externo, mediante la implementación de la tecnología disponible, teniendo en cuenta los requerimientos de la unidad administrativa y la organización.

Actividad 2: crear el plan de acción comercial físico y digital para la empresa seleccionada, según el diagnóstico realizado en el sector productivo del Norte del Valle del Cauca.

3.3.5. Actividad: planes de acción y mejoramiento.

Estimados aprendices, por favor diseñemos para las empresas objeto de estudio del proyecto formativo (real o simulada) el plan de trabajo (plan de acción) para el área comercial en sus frentes físicos y digitales, con el fin de fortalecer la gestión de mercadeo al interior de la organización.

En esta actividad, apóyese en una tabla formato que como mínimo vincule las siguientes preguntas:

- ¿Qué acción se va a realizar?
- ¿Cómo se va a realizar?
- ¿Cuándo se va a realizar?
- ¿Dónde se va a realizar?
- ¿Quién es el responsable?
- ¿Cuánto vale cada acción?

A este formato, se deberán soportar cotizaciones y valores exactos según el mercado, con la finalidad de acercar la actividad a la realidad del sector productivo actual. Posteriormente, a cada acción propuesta en el plan, escriba estrategias puntuales y detalladas para su ejecución en el mundo real.

Recuerde participar activamente de la socialización de su instructor para fortalecer la temática en desarrollo y enriquezca su proceso académico consultando en fuentes fiables de información que facilita la biblioteca virtual o física del SENA.

Por favor, entregue un informe con la información requerida y sustente frente a su grupo de trabajo.

Competencia: intervenir en el desarrollo de los programas de mejoramiento organizacional que se deriven de la función administrativa
Resultado de aprendizaje:

- Proponer programas de mejoramiento en la unidad administrativa, que permitan el desarrollo de las personas y la organización, teniendo en cuenta las políticas y la normatividad vigente.

Competencia: planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
Resultado de aprendizaje:

- Diseñar las estrategias de acuerdo con el plan de mercadeo teniendo en cuenta productos y servicios y el comportamiento de los consumidores, la gestión de ventas y las metas fijadas por la organización.
- Definir el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, realizando un diagnóstico de mercados que indiquen oportunidades de negocios utilizando software especializado en proyecciones de mercadeo teniendo en cuenta las políticas de la empresa.

3.3.6. Actividad: fijación de precios.

Aprendices. En primera instancia, participe de la jornada de trabajo con su instructor, en relación con la importancia del costeo de producto y la fijación de precios para la gestión administrativa y comercial de una empresa. Posteriormente, realice los ejercicios de la temática en referencia en compañía con su instructor y aclare dudas.

Finalmente, desarrolle el taller de costeo de producto y fijación de precios para fortalecer la comprensión de la temática.

Recuerde participar activamente de la socialización de su instructor para fortalecer la temática en desarrollo y enriquezca su proceso académico consultando en fuentes fiables de información que facilita la biblioteca virtual o física del SENA.

Aplique los conocimientos adquiridos en la presente actividad a las empresas objeto de estudio del proyecto formativo (real o simulada) y a la empresa seleccionada para el desarrollo de la feria empresarial (eligiendo un producto de cada una para realizar el proceso en referencia).

Entregue un documento con la solución a los ejercicios planteados por el instructor, los costeos de producto para la empresa del proyecto formativo y feria empresarial, y realice la prueba de desempeño para aprobar los resultados de aprendizaje trabajados en la presente actividad.

Competencia: Proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
Resultado de aprendizaje:

- Determinar la oferta y la demanda del producto o servicio, para identificar el potencial de mercado y capacidad de ventas de la empresa según política empresarial.
- Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.

3.3.7. Actividad: elaboración de indicadores.

Participe en el taller de creación de indicadores liderado por su instructor. Posteriormente, realice el taller, socialice y aclare dudas al respecto para el fortalecimiento de la temática.

Teniendo en cuenta el plan de acción estimado para las empresas objeto de estudio del proyecto formativo (real o simulada), diseñe el planteamiento de un indicador para cada línea de acción. Posteriormente, tome como referencia la empresa seleccionada para la feria empresarial y diseñe indicadores administrativos y comerciales que usted deberá cumplir el día del evento.

Cada indicador planteado deberá tener una explicación del como se cumplirá y que soportes requiere para evidenciar el cumplimiento de cada uno de los indicadores estimados. Por favor, entregue un informe con los indicadores realizados a lo largo de la actividad.

Recuerde participar activamente de la socialización de su instructor para fortalecer la temática en desarrollo y enriquezca su proceso académico consultando en fuentes fiables de información que facilita la biblioteca virtual o física del SENA.

Competencia: Planear actividades de mercadeo que respondan a las necesidades y expectativas de los clientes y a los objetivos de la empresa.
Resultado de aprendizaje:

- Determinar los indicadores y estándares de gestión de acuerdo con los planes de mercadeo teniendo en cuenta el cumplimiento de metas logradas en un período de tiempo con base en los objetivos fijados por la organización.

3.3.8. Actividad: SST

En esta fase el aprendiz se encaminará en la construcción de su aprendizaje contrayendo la matriz de peligros y riesgos usando como instrumento la guía GTC 45.

Para ello el instructor lo familiarizara con dicha norma, la cual facilita conocer los diferentes elementos de análisis para su construcción como son los diferentes riesgos y factores de riesgos que se encuentran en un ambiente de trabajo, así mismo las técnicas utilizadas para el control de los riesgos, como son medidas de control como son la eliminación, sustitución, control de ingeniería, etc.

TABLA DE PELIGROS

	CLASIFICACIÓN						
	Biológicos	Físicos	Químicos	Psicosociales	Biomecánicos	Condiciones de seguridad	Fenómenos naturales

Luego de construir y analizar el resultado de la matriz de peligros y riesgos, procede a diseñar un plan de trabajo anual o cronograma en cual generar las estrategias para el control de los riesgos en la empresa del proyecto formativo.

Competencia: Administrar la salud ocupacional de acuerdo con la normatividad técnica legal vigente y las políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Elaborar el programa de Salud Ocupacional y sus subprogramas, higiene y seguridad industrial, medicina preventiva y del trabajo y medioambiental, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente y las políticas de la organización.

Competencia: Administrar la salud ocupacional de acuerdo con la normatividad técnica legal vigente y las políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Elaborar el programa de Salud Ocupacional y sus subprogramas, higiene y seguridad industrial, medicina preventiva y del trabajo y medioambiental, teniendo en cuenta la normatividad legal vigente y las políticas de la organización.

3.3.9. Actividad: plan de capacitaciones.

Estimados aprendices. En esta actividad trabajaremos la importancia del plan de capacitaciones para el fortalecimiento del talento humano al interior de la organización empresarial. Por lo anterior, diseñaremos una proyección de plan de capacitaciones para las empresas objeto de estudio del proyecto formativo (real o simulada), según las necesidades determinadas en el diagnóstico realizado. Para proyectar el plan de capacitaciones se debe tener presente el formato estimado para el plan de acción, definiendo los mismos ítems.

Acto seguido, asistiremos a la capacitación “emprendimiento para la vida” que su instructor liderará, y en consecuencia a este proceso, se asignarán a cada pareja de trabajo una temática relacionada con la Gestión Empresarial para que preparen un proceso de capacitación y lo ejecuten con público real en el espacio estimado por su instructor.

Recuerde participar activamente de la socialización de su instructor para fortalecer la temática en desarrollo y enriquezca su proceso académico consultando en fuentes fiables de información que facilita la biblioteca virtual o física del SENA.

Por favor, elabore un informe con el plan de capacitación proyectado y las diapositivas para la capacitación que orientará. Entregue estos productos como evidencia de aprendizaje. Recuerde que deberá aprobar el desempeño con la ejecución real de la capacitación.

Competencia: Dirigir el talento humano según necesidades de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Realizar el entrenamiento y el seguimiento del talento humano de la efectividad del desempeño en el puesto de trabajo según planes de mejoramiento establecidos por la organización.
- Coordinar el talento humano de acuerdo con los objetivos, estrategias e indicadores de gestión según tiempos y recursos.

3.3.10. Actividad: inglés

Competencia: Producir textos en inglés en forma escrita y oral

Resultado de aprendizaje:

- Comprender la idea principal en avisos y mensajes breves, claros y sencillos en inglés técnico.
- Comunicarse en tareas sencillas y habituales que requieren un intercambio simple y directo de información cotidiana y técnica.
- Comprender una amplia variedad de frases y vocabulario en inglés sobre temas de interés personal y temas técnicos.
- Realizar intercambios sociales y prácticos muy breves, con un vocabulario suficiente para hacer una exposición o mantener una conversación sencilla sobre temas técnicos.

3.3.11. Actividad: inglés

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

Resultado de aprendizaje:

- Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.
- Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.
- Aplicar técnicas de cultura física para el mejoramiento de su expresión corporal, desempeño laboral según la naturaleza y complejidad del área ocupacional.

3.3.12. Actividad: aplicación de política de aseo y limpieza participando en la feria empresarial (27 de octubre de 2023), mediante la metodología de los 5 Soles (basado en las 5S) y 9 R (economía circular).

Apreciado aprendiz: en la actividad de aprendizaje de la fase de planeación II de su proyecto formativo a desarrollar, es necesario leer y comprender la metodología de los 5 Soles (basado en las 5S) y 9 R (economía circular), usando el material de apoyo proporcionado por su instructor, aplicando la técnica didáctica activa denominada infografía. Luego aplique los conocimientos establecidos en la feria empresarial a celebrarse el 27 de octubre de 2023 en las instalaciones del CTA, donde se evaluará su desempeño a través de la aplicación de una lista de chequeo. Tenga en cuenta que debe aplicar en el pre-evento, durante el evento y pos-evento, por medio de la planeación logística.

Evidencia 1: infografías 5S y 9R (producto)

Evidencia 2: evento feria empresarial (desempeño)

Evidencia 3: lectura complementaria relación gestion ambiental y las pequeñas empresas (producto)

Evidencia 4: taller sobre economía ambiental (producto)

contexto laboral y social.r la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en el

Resultado de aprendizaje: asumir responsablemente los criterios de preservación y conservación del medio ambiente y de desarrollo sostenible, en el ejercicio de su desempeño laboral y social.

3.3.13. Actividad: cultura física

La alimentación su relación con el ejercicio físico y entorno laboral

El concepto de dieta equilibrada consiste en que comiendo con moderación una amplia variedad de alimentos obtendremos todos los nutrientes que necesitamos para sostener el crecimiento y el desarrollo de los tejidos, regular los procesos metabólicos y proporcionar una cantidad adecuada de energía para controlar el peso de manera correcta (Melvin, Dawn, & Rawson, 2013).
Ahora bien, identifique el concepto, clasificación (Sencilla, no desde la química), Principales fuentes, Relación con el ejercicio y con el ámbito laboral (deducirla con sus propias palabras) de los siguientes nutrientes: proteínas, carbohidratos, grasas, vitaminas y minerales.

Después de esto: construyan su plato saludable teniendo en cuenta las porciones recomendadas por la universidad de Harvard; describa los alimentos que consume habitualmente en función de los macronutrientes; realice un video en donde relaciones los macronutrientes con el ejercicio físico y esquematice en un mapa mental los nutrientes más fáciles de consumir en su entorno laboral.

Evidencia de Producto
Exposición de componentes de la alimentación y su funcionamiento en el ejercicio físico.
Esquema con las características nutricionales de los alimentos a consumir en el entorno laboral y del ejercicio físico.

Protocolo de pausas activas

Las pausas activas se convierten en una técnica importante en las jornadas de formación y laborales para tomar un descanso y renovarse de energía, tal como lo expone el Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (2017), las pausas activas surgen como respuesta a la creciente aparición de enfermedades laborales asociadas a factores ocupacionales como las actividades repetitivas y de fuerza.

Así pues, debe dirigirse al material de apoyo, leer el documento adjunto sobre Las pausas activas para conocer el concepto, beneficios, duración y recomendaciones para realizarlas. (adicional a esto, adjunto link del documento
https://www.icbf.gov.co/sites/default/files/procesos/pu1.pg6_.gth_publicacion_cartilla_pausas_activas_2018_v1.pdf)

Seguido de esto: señor aprendiz, debe crear y aplicar un protocolo de pausas activas por 4 semanas en donde se identifique el ejercicio realizado y su respectiva evidencia fotográfica, es decir que esta actividad se llevará a cabo durante gran parte de toda la etapa lectiva. Es importante recordar que deben integrar actividades recreativas y lúdicas que llenen de energía, evitar acciones repetitivas y aburridas.

Evidencia de desempeño:
Evidencia de desempeño Protocolo de pausas activas “formaciones activas”.

3.3.14. Actividad: ética

Actividad 1. Identificando habilidades y valores personales y empresariales:

Teniendo en cuenta que los valores son importantes para una convivencia social armoniosa y, que sin los valores como referente frente a nuestra forma de actuar individual y hacia los demás, las relaciones humanas se debilitarían y no albergarían criterios comunes para la vida en sociedad. Podemos entonces concluir que los valores son características positivas de gran importancia que nos ayudan a ser mejores sujetos de una sociedad, tanto individual como socialmente.

Se pueden enumerar muchos valores claves para la construcción de una mejor sociedad, pero siempre se debe tomar en cuenta que todos se encuentran Inter ligados y que es crucial reconocerme y reconocer al otro con el valor intrínseco que nos caracteriza, ¿Quién soy yo? es una de esas preguntas existenciales que, si no sabemos responder, pueden llegar a convertirse en un obstáculo a la hora de ser felices. Saber quién es uno mismo y hacia dónde queremos ir es una de las bases para encontrar bienestar en todos los detalles de la cotidianidad, por ello los invito a escuchar la reflexión, ¿Quién soy yo?

Con el propósito de promover mi dignidad y la del otro a partir de los principios y valores éticos como aporte en la instauración de una cultura de paz, en quipo de trabajo asignado por su instructora de ética, consulte los siguientes temas, los cuales serán socializados utilizando la entrevista como medio interactivo para dar a conocer la apropiación del tema asignado.

Dignidad Humana: Concepto
Actos Humanos: Concepto
Acciones Humanas: Concepto
Libertad: Concepto
Moral: Concepto axiología: concepto, jerarquía de valores, ética: concepto
Ética aplicada: concepto, características

Para enmarcar los saberes adquiridos, realizaremos el decálogo de valor personal en un ambiente laboral, pero antes veremos un video-clik con la definición de lo que puede ser un decálogo de valores personal. Luego realizaremos la retroalimentación y daremos paso a construir el decálogo de valores de nuestro grupo de formación enfocado a ser promotores de paz, para ello debemos identificar: el perfil, ocupación, descripción, expectativas, cualidades, principios y rango de aplicabilidad.

Ingrese al observatorio de mercado laboral Sena, identifique las habilidades que se encuentra asociadas a su ocupación y describa cuales debe fortalecer.

Deben ingresar en su portafolio en la carpeta de evidencias, la estructura de la entrevista realizada, el decálogo de valores personal y las habilidades con las que usted cuenta para su perfil, según el programa de formación.

Todas las personas establecemos numerosas relaciones a lo largo de nuestra vida, como las que se dan con nuestros padres, nuestros hijos, con amistades o con compañeros y compañeras de trabajo y estudio. A través de ellas, intercambiamos formas de sentir y de ver la vida; también compartimos necesidades, intereses y afectos. A estas relaciones se les conoce como relaciones interpersonales, estas son básicas para un buen entendimiento en los contextos familiar, social y laboral.

Está claro entonces, que las relaciones interpersonales juegan un papel fundamental en el desarrollo integral de la persona. A través de ellas, el individuo obtiene importantes refuerzos sociales del entorno más inmediato que favorecen su adaptación al mismo. En contrapartida, la carencia de estas habilidades puede provocar rechazo, aislamiento y, en definitiva, limitar la calidad de vida. Para apropiarme de manera significativa de todo lo relacionado al trabajo en equipo, los invito a revisar el material de apoyo, donde encontraran la presentación de unas diapositivas relacionadas al trabajo en equipo, deben remplazar el contenido de las diapositivas por sus vivencias en un trabajo en equipo realizado y sustentarlo en un encuentro sincrónico con todo el grupo de aprendices e instructor de ética.

Actividad 2. Observe la película "somos campeones"

De forma individual, haga la relación de los momentos vividos contextualizados en su realidad (casa, colegios, amigos) y los diferentes momentos de la película, todo esto, enfocados en el trabajo en equipo, y en el ejercicio empresarial, plásmalo en un texto de Word mínimo de 2 hojas, para complementar la relación identificada, elabore una infografía referenciando lo aprendido con esta película, luego deberá socializar a sus compañeros en el ambiente de formación.

Para desarrollar bien nuestra formación e interactuar adecuadamente en la sociedad lo invito a que revisen el material de apoyo sobre las 7 leyes de las relaciones interpersonales y tolerancia. Después de realizar un análisis grupal de cada una de las leyes responda en un documento Word:

- ¿Por qué son importantes las relaciones interpersonales para usted como aprendiz y en su vida personal y laboral?
- ¿Considera que para tener una buena relación interpersonal es necesario aplicar algunos valores?, cuales considera los más relevantes.
- De un ejemplo sencillo de cómo aplicar cada una de las 7 leyes en su relación interpersonal; incluya su punto de vista acerca de la tolerancia.
- Luego de socializar los documentos en el grupo, participe de la actividad lúdica orientadas por su instructor de ética relacionada con el tema de trabajo en equipo, la cual tiene como finalidad contextualizar muchas de las situaciones comunes cuando se realiza trabajo en equipo.

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

Resultado de aprendizaje:

- Interactuar en los contextos productivos y sociales en función de los principios y valores universales.
- Generar procesos autónomos y de trabajo colaborativo permanentes, fortaleciendo el equilibrio de los componentes racionales y emocionales orientados hacia el desarrollo humano integral.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

3.4.1 Socialización del informe final de la fase

Sustente el informe de plan de negocio para el fortalecimiento de las estrategias comerciales físicas y digitales de las empresas seleccionadas (simuladas o reales), mediante una presentación digital creativa en presencia de su instructor técnico líder, con el fin de generar recomendaciones que permitan mejorar la calidad de su actividad.

4. Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto Informe de plan de negocio para el fortalecimiento de las estrategias comerciales físicas y digitales de las empresas seleccionadas (simuladas o reales)	Presenta informe de manera objetiva y teniendo en cuenta lo requerido por la actividad. Aplica la estructura para la presentación de informes con diligencia, oportunidad y responsabilidad.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo
Evidencia 1: infografías 5S y 9R (producto) Evidencia 2: evento feria empresarial (desempeño) Evidencia 3: lectura complementaria relación gestion ambiental y las pequeñas empresas (producto) Evidencia 4: taller sobre economía ambiental (producto)	Dispone los residuos teniendo en cuenta las normas de clasificación de los mismos. Mantiene limpio y ordenado el lugar donde desarrolla sus actividades formativas y productivas según estándares de protección ambiental. Optimiza los recursos requeridos en el desarrollo de sus actividades formativas y productivas según normas institucionales. Contribuye en el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral según normas institucionales.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto Valoración de desempeño **Instrumento de evaluación** Observación directa Lista de chequeo

5. Glosario de términos

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

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

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

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

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

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

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

Creatividad: capacidad o facilidad para inventar o crear.

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

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

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

Capital intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan 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.

Educación ambiental: Proceso que le permite al individuo comprender las relaciones de interdependencia con su entorno, a partir del conocimiento reflexivo y crítico de su realidad biofísica, social, política, económica y cultural para que, a partir de la apropiación de la realidad concreta, se puedan generar en él y en su comunidad actitudes de valoración y respeto por el ambiente. Estas actitudes, por supuesto, deben estar enmarcadas en criterios para el mejoramiento de la calidad de la vida y en una concepción de desarrollo sostenible, entendido éste como la relación adecuada entre medio ambiente y desarrollo, que satisfaga las necesidades de las generaciones presentes, asegurando el bienestar de las generaciones futuras.

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

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

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

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

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

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

6. Referentes bibliográficos

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Chávez Pérez, Fidel. Redacción Avanzada.2011.

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

7. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jorge Alberto González Alarcón	Instructor	CTA	Mayo 31 de 2023

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Marcela González Giraldo	Instructor	CTA/FPI	**18/10/2023**	Actualización actividad gestión ambiental