PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnología en Gestión Empresarial
- **Código del Programa de Formación:** 621201, **Versión:** 102
- **Nombre del Proyecto:** Modelo de Gestión para la transformación digital del Sistema moda en el Eje Cafetero y el Norte del Valle
- **Fase del Proyecto:** Ejecución II
- **Actividad de Proyecto:** Ejecutar los modelos de negocios y sistemas de gestión bajo condiciones de mercado, líneas de producción y perfil de cada una de las empresas seleccionadas.
  Producto: Fortalecimiento empresarial con base en los modelos o estructura de gestión para la transformación en las entidades y los modelos de negocios seleccionados.

  Actividades de aprendizaje:
  - Preparar el plan de acción del modelo de transformación digital de las empresas del sector sistema moda.
  - Adoptar las estrategias de transformación digital en el plan de negocios de acuerdo con la estructura comercial y la normatividad vigente, respondiendo a las necesidades del mercado, la organización y el inversionista.

- Competencias y resultados de Aprendizaje Alcanzar:

  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: 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.
  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.
  Resultado de aprendizaje: Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa.

  Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
  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.
  Resultado de aprendizaje: Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.
  Resultado de aprendizaje: Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.

Resultado de aprendizaje: Asumir actitudes críticas, argumentativas y propositivas en función de la resolución de problemas de carácter productivo y social.
Resultado de aprendizaje: 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.

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: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
Resultado de aprendizaje: Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.
Resultado de aprendizaje: Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.
Resultado de aprendizaje: Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.

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: 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: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS.
Resultado de aprendizaje: Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.
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.

Competencia: CONTROLAR LOS INVENTARIOS SEGÚN INDICADORES DE ROTACIÓN Y MÉTODOS DE MANEJO.
Resultado de aprendizaje: Gestionar los inventarios de acuerdo con la política empresarial, y las normas legales vigentes.
Resultado de aprendizaje: Actualizar la codificación de los objetos en el sistema de acuerdo con la normatividad vigente, las prácticas y políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje: Aplicar procedimientos para la realización del inventario físico, y calcular su valor teniendo en cuenta las tecnologías de información disponible, las políticas de la organización y la normatividad vigente.

- **Duración de la Guía:** Total horas: 775 (470 horas directas – 306 horas indirectas)
  Fecha de inicio: **Marzo 01/2023**, Fecha de finalización: **Mayo 31/2023**.

2. PRESENTACIÓN



Estimado aprendiz,

Lo invitamos a participar activamente de la fase de ejecución II, desarrollando las actividades propuestas en el actual documento encaminadas a la presentación del informe de “Fortalecimiento empresarial con base en los modelos o estructura de gestión para la transformación en las entidades y los modelos de negocios seleccionados”. Para cumplir este objetivo, inicialmente se revisarán las propuestas de mejora que se han planteado durante las fases anteriores para preparar el plan de acción del modelo de transformación digital de las empresas del sector sistema moda y posteriormente se aplicarán las estrategias de transformación digital en el plan de negocios de acuerdo con la estructura comercial y la normatividad vigente, respondiendo a las necesidades del mercado, la organización y el inversionista.

Durante el desarrollo de la guía, se aplicarán metodologías para la formulación de planes de negocio contemplando el componente organizacional, técnico, mercadológico, finanzas e impacto. De igual manera, elaborar el programa de salud y desarrollar habilidades psicomotrices y de pensamiento para el desarrollo y bienestar del talento humano, emplear prácticas de preservación del medio ambiente y el manejo de información en idioma inglés.

Para realizar las actividades de aprendizaje, recuerde explorar el material de apoyo suministrado por los Instructores, y realizar constantemente consultas bibliográficas en la base de datos de la biblioteca física y virtual del SENA.

Peter Drucker creía que la gente talentosa es el ingrediente esencial de toda empresa exitosa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL



Estimado aprendiz, lo invitamos a participar de la actividad de reflexión inicial. Para ello, primero observe los siguientes videos:

- https://www.youtube.com/watch?v=fixRdLY4BqE
- https://www.youtube.com/watch?v=gQ_OHOelPvM
- https://www.youtube.com/watch?v=PVPgAJ1CrQ8&t=12s

Una vez visualizado los videos suministrados por el instructor, reflexione y responda los siguientes interrogantes:

a) ¿Por qué considera que es importante para las nuevas generaciones pensar en una idea de negocio?
b) Reflexione sobre la importancia del plan de negocios, teniendo en cuenta la siguiente frase "La estrategia sin tácticas es la ruta más lenta hacia la victoria. Las tácticas sin estrategia son el ruido antes de la derrota".
c) De acuerdo con el video “fábrica de naranjas”. Identifique acciones de mejora para el cumplimiento de sus objetivos profesionales.

Una vez realizada la actividad, sintetice las respuestas de manera creativa en un documento de word. No olvide compartir las evidencias en su portafolio.

Recuerde que el responsable de su aprendizaje es usted mismo, no su instructor ni su compañero, así que la recomendación es trabajar en equipo, colaborando en la construcción colectiva del conocimiento y respondiendo por su propio aprendizaje.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: Herramientas ofimáticas.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

Estimado aprendiz, de manera individual realice el siguiente caso como actividad de contextualización:

¡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, y lo ha contratado para que ayude a definir su idea de negocio y determinar de acuerdo con la problemática de su barrio lo siguientes (Contéstele a Paco con sus propias palabras):

- ✓ ¿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 o administrativas puede emplear para dar a conocer su producto?
- ✓ ¿Qué aspectos crees que se deben tener en cuenta a la hora de realizar el plan de negocios?
- ✓ Si quisiera formalizar y estructurar su empresa ¿Qué aspectos debería tener en cuenta?
- ✓ ¿Será importante utilizar metodologías y herramientas empresariales o administrativas para desarrollar la idea de negocio? ¿Cuáles conoce?

Una vez resuelto el caso ***¡La idea de Paco!***, comparta la evidencia en el portafolio y las respuestas frente al grupo de Tecnología en Gestión Empresarial de acuerdo con las orientaciones del Instructor.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.

Materiales de formación: Resma de papel tamaño carta, marcadores.

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO - CONCEPTUALIZACIÓN Y TEORIZACIÓN.

Actividad de aprendizaje: Preparar el plan de acción del modelo de transformación digital de las empresas del sector sistema moda.

3.3.1 ACTIVIDAD: Investigación de mercados



Desde el área de mercadeo vamos a continuar con el desarrollo de competencias en investigación enfocadas a nuestra área, lo cual nos permitirá reconocer las necesidades del entorno, apostándole a nuevas ideas de negocio y minimizar los riesgos propios del desarrollo de la actividad comercial.

1. Por lo anterior vamos a revisar detenidamente los siguientes conceptos:

- **Identificación de necesidades:** reconocer las problemáticas latentes del sector próximo o entorno que nos rodea; estas pueden ser observables o generadas; las anteriores nos abren un panorama para crear ideas de negocio que satisfagan algunas de las identificadas.

- **Posibles soluciones:** brindar distintas posibilidades que faciliten la resolución de la necesidad o problemática identificada. Es importante tener presente desde el área de mercadeo, se debe utilizar todo el ingenio creativo e innovador para crear productos (bienes o servicios) que satisfagan estas necesidades, soluciones las problemáticas y sobre todo, que generen dinero de retorno (ventas).

- **Priorización de problemáticas:** reconocer las causas y efectos de cada la gobernabilidad que se tiene frente a cada problemática, con el fin de identificar las que están a nuestro alcance y con las cuales podríamos continuar el proceso de investigación de mercado para proyectar posibles soluciones.

- **Revisión de históricos:** buscar en fuentes fiables y autorizadas de consulta información relacionada con las necesidades observadas o generadas identificadas en el sector; lo anterior permitirá conocer la historia como punto de partida para la investigación.

- **Segmentación de mercados:** determinar la población objeto de estudio pertinente para la realización de la investigación de mercado actual; para lo cual, se debe fragmentar ese universo en varios apartados pequeños que faciliten su reconocimiento, estos son denominados segmentos. Finalmente, a esta muestra poblacional, se le desarrolla todo el estudio de mercado.

- **Diseño de instrumento de recopilación de datos:** elaborar encuestas que permitan la recopilación de la información necesaria de los actores del entorno que se requieren para la investigación de mercados.

- **Análisis de datos:** tabular, graficar y analizar los resultados obtenidos en la investigación de mercados, en pro de generar las conclusiones y recomendaciones pertinentes del estudio.

- **Creación de estrategias de mercado:** diseñar estrategias que promuevan el cumplimiento de los indicadores comerciales planteados por la institución, satisfaciendo las necesidades evidenciadas.

Adicionalmente, vamos a revisar la normatividad legal comercial, para lo cual, leeremos detenidamente la ley 1480 del año 2011 en su título III "Garantías", Capítulo I "De las garantías", para reconocer los derechos, deberes y obligaciones que tenemos como consumidores y empresarios a la hora de realizar un proceso comercial.
En esta actividad, posterior a la lectura de la normatividad, plantearemos preguntas y por medio de un conversatorio con todo el grupo de formación, aclararemos dudas al respecto, asimismo, el instructor realizará sus intervenciones aclaratorias para ampliar la temática.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: Resma de papel tamaño carta, marcadores, tijeras, pegante.

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:** Preparar los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico, elaborando el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadológicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por 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.*
***Resultado de aprendizaje:** 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.*

3.3.2 ACTIVIDAD: SST



Esta foto de Autor desconocido está bajo licencia CC BY-NC-ND

Al interior de cada empresa se deben nombrar los comités como parte de apoyo en lo relacionado con el sistema de gestión en Seguridad y salud en el trabajo, en esta fase se tendrá presente la aplicación de la resolución 2013 de 1986 (Copasst), la ley 1010 de 2006 (Acoso Laboral) resolución 652 y 1356 de 2012 Comité de Convivencia laboral y la conformación de las brigadas de emergencia.

Actividad Numero 1: Los aprendices en grupos de tres personas, simularán la conformación de cada uno de los comités de acuerdo a los parámetros e indicaciones socializadas por la instructora.

Actividad Número 2: El mismo grupo de aprendices y con los mismos temas realizarán un informe en Word, donde indiquen el funcionamiento de cada comité.

Por último se realizará un cuestionario evaluativo con los contenidos vistos en el numeral 1 y 2 . Este consta de 12 preguntas de selección múltiple.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: Herramientas ofimáticas, marcadores, papel bond.

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
RAP: *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.*
Competencia: ADMINISTRAR LA SALUD OCUPACIONAL DE ACUERDO CON LA NORMATIVIDAD TÉCNICA LEGAL VIGENTE Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.
RAP: *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.*

3.3.3 *ACTIVIDAD: INGLÉS*

INFOGRAPHIC



Dear all, now that your reading skills have been strengthened, you are able to read texts according to your level. Apprentices will be able to understand academic texts such as short articles, Web pages that describe concepts or other instruments that contain short information with scientific language related to an area of study. For this activity you need to organize your ideas through an infographic. Each apprentice will choose a topic and create them. After doing it, you have to read and share it to your mates.

Integrated Business Magazine.

Dear all. Now you will create an Integrated Management Magazine, each one of you is going to focus on one part of the magazine. This activity aims to state what your knowledge of your field of study is. To begin with, each of you is going to follow the same structure of the magazine. You will divide the magazine in 4 sections: general Quality tips, issues of the environment world, an article of what is new in the Safety health at work and a short letter from you explaining the content of your page and general thanks. In addition, as a group you will have to get all the pages together and create the magazine. Finally, as a group you will work together and create the cover and the last page of the magazine.

WORK INTERVIEW



Dear learners! Up to this point it has been a hard journey and your task is to be involved in a conversation in which you are going to serve as an interviewee and your mates as interviewers. Up to now the objective is to make a job interview overcoming the language barriers, so the interview has to be at least 3-5 minutes long, and has to be recorded. Remember that the more interesting the answers the better. It is pertinent to bring your resume with you, remember that the resume must follow the teacher's example and you can find a draft in the additional material. To sum up, you must remember that this is a job interview, a proper outfit must be worn during the interview.

"WHO WANTS TO BE A MILLIONAIRE?"



Dear All! Now you have the task of creating an event of "who wants to be a millionaire" in which you will mimic the game of who wants to be a millionaire by being the host, the audience and the participants, so in groups you will fulfil 4 roles: audience, host, friend and participant. The questions are going to be elaborated by each group and will have to have technical knowledge of the area of study that you are in, at least 20 questions and 30 questions maximum. From the internet you can download the presentation motives to resemble more the actual game. This project is going to be carried out during the lesson and everybody has to participate. The participants are going to be switched in order to answers other group's questionnaires.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: Herramientas ofimáticas, marcadores, papel bond.

Competencia: PRODUCIR TEXTOS EN INGLÉS EN FORMA ESCRITA Y ORAL.
Resultado de aprendizaje: *Buscar de manera sistemática información específica y detallada en escritos en inglés, más estructurados y con mayor contenido técnico.*
Resultado de aprendizaje: *Identificar formas gramaticales básicas en textos y documentos elementales escritos en inglés.*
Resultado de aprendizaje: *Reproducir en inglés frases o enunciados simples que permitan expresar de forma lenta ideas o conceptos.*

3.3.4 ACTIVIDAD: ÉTICA

COMUNICACIÓN, EJE FUNCAMENTAL DE NUESTRA INTERACCIÓN

El hombre por naturaleza es un ser social, es por ello que la comunicación es esencial en la sociedad, una sociedad que nos llama a disminuir una coexistencia conflictiva a través de la utilización de procesos comunicativos claros (comunicación asertiva), el campo laboral no es ajeno a dicha problemática, pues hoy día una de las competencias más solicitadas por los empresarios son aquellas que pasan las barreras de todas las instituciones de formación del país, "las competencias del ser", muy valiosas y necesarias en las organizaciones pues ya que de ellas depende el éxitos en una organización. La comunicación es fundamental y hace parte de esas competencias, pues una buena comunicación mejora la competitividad de la organización, su adaptación a los cambios del entorno, facilita el logro de los objetivos y metas establecidas, satisface las propias necesidades y la de los participantes, coordina y controla las actividades y fomenta una buena motivación, compromiso, responsabilidad, implicación y participación de sus integrantes y un buen clima integrador de trabajo.



¿Cómo crees que sería la vida sin interacción comunicativa? ¿Cómo crees que sería una empresa en donde sus integrantes no se comuniquen, si no pudieras pedir lo que necesitas, o entender las necesidades de otros?

Como parte de este esta actividad, participe del ejercicio denominado “Cómo me comunico” en el cual tendra la oportunidad de analizar si, sus procesos comunicativos estan a corde con lo que transmite a sus compañeros de labor. Al finalizar el ejercicio participe del conversatorio sobre la ejecucion del ejercicio, elabore sus conclusiones al respecto.

Participe activamente de la introducción al tema de la comunicación a traves de la observacion de los cortometrajes que podra encontrar en los siguientes enlaces:



https://www.youtube.com/watch?v=QQJoZcT0H-Y

https://www.youtube.com/watch?v=LrzhWWbILg4

(¿Que observó en los cortometrajes sobre el tema de comunicación?, ¿Que importancia tiene la comunicación en el desarrollo humano?, ¿una mala comunicación afectara sus labores profesionales?) Participe de la socialización por parte de su instructora sobre la comunicación.

Para fortalecer nuestros conocimientos en el area de la comunicación, partiacipe del sorteo para la conformacin de grupos realizada por su instructora. Investigue y socialice con su grupo los siguientes temas:

1.- El origen de la comunicación**.** (Brian, Joab, Kevin)

2.- Elementos del proceso de la comunicación, según aristóteles. (eddy, victor, ximena)
3.- Funciones de la comunicación. (Bayron, Junior, Adriana) Telefono roto

4.- Resolucion de conflictos. (Tatiana, Lina, sara) Juego de roles

5.- Elementos de la comunicación no verbal. (lady, yeison, andrea) Mimica

6.- Comunicación interna en la empresa. (stanly, luisa, karol) El malentendido

7.- Comunicación y clima organizacional. (Mariana Hortua, Valentina Gómez y Luna Daniela Girón)

8.- Relaciones Interpersonales. (Diego Palacio y Emmanuel Largo)

9.- Empatia en la comunicación. (Angie Marles y Juan Manuel Arias)

10.- Comunicación asertiva. (Juan David Ceballos)

11.- Trabajo en equipo (Alicxon aguirre, david barrera) Busqueda del tesoro

Con el proposito de hacer mas ameno el proceso de enseñanza aperndizaje, investigue en equipos de trabajo, una dinamica referente a la comunicación y en cada socializacion desarrolle una. Suba su actividad a la plataforma y acompañela del registro fotografico de la ejecucion de la actividad.



Con el propósito de ampliar el tema, participe de los talleres anexos a la guía propuestos por su instructora de etica.

Con el proposito de alcanzar el resultado propuesto para la fase de planeación, participe activamente de los demas talleres propuestos por su instructora de ética.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: Herramientas ofimáticas, marcadores, papel bond.

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CON LAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
Resultado de aprendizaje: *Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.*
Resultado de aprendizaje: *Desarrollar procesos comunicativos eficaces y asertivos dentro de criterios de racionalidad que posibiliten la convivencia, el establecimiento de acuerdos, la construcción colectiva del conocimiento y la resolución de problemas de carácter productivo y social.*

Actividad de aprendizaje: Adoptar las estrategias de transformación digital en el plan de negocios de acuerdo con la estructura comercial y la normatividad vigente, respondiendo a las necesidades del mercado, la organización y el inversionista.

3.3.4 ACTIVIDAD: FORMULANDO EL PLAN DE NEGOCIOS MEDIANTE METODOLOGÍAS EXISTENTES



http://www.pascualparada.com/guia-rapida-para-la-elaboracion-del-plan-de-negocio/

Como dice el emprendedor Nolan Bushnell, fundador de Atari, y uno de los pioneros de la industria de los videojuegos, ***"El ingrediente más importante es levantarte y hacer algo. Así de simple. Muchas personas tienen ideas, pero solo algunas deciden hacer algo hoy. No mañana. No la siguiente semana. Sino hoy. El verdadero emprendedor actúa en lugar de soñar".***

Estimado aprendiz, respondiendo a la frase anterior, es momento de realizar el Plan de Negocios que permitirá materializar las ideas emprendedoras que serán simuladas

en el Centro de simulación empresarial. Recordemos que el plan de negocios es la carta de navegación de una empresa, contiene la ruta general de la estructura empresarial. De acuerdo con el módulo Ser Empresario del SENA, la finalidad del plan de negocios es evaluar todos sus pros y sus contras, es hacer inicialmente la empresa en el papel, para disminuir los riesgos de fracaso, buscar la optimización en el uso de los recursos y lograr la mejor rentabilidad posible.

Para iniciar esta actividad, explore la estructura ***"Plan de negocio fondo emprender"***, y los diferentes aspectos que se requieren tener en cuenta al momento de plantear y formalizar una idea de negocio.

Tenga en cuenta los siguientes enlaces y aspectos claves:

- **Introducción al emprendimiento SENA:** http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/menu-introduccion.html
- **Aspectos a tener en cuenta en la formulación del plan de negocio:** http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/plan-de-negocios.html
- **Aspectos legales:** http://sena.companygame.com/moduloemprendimiento/aspectos-legales.html

Una vez realizada la actividad anterior, y socializada junto con el Instructor la estructura del Plan de negocio. En los equipos de trabajo conformados para el desarrollo del proyecto formativo, formule de acuerdo con la idea de emprendimiento seleccionada, cada uno de los siguientes módulos que compone el plan de negocio de acuerdo con la metodología Fondo Emprender:

- Datos generales
- ¿Quién es el protagonista?
- ¿Existe oportunidad en el mercado?
- ¿Cuál es mi solución?
- ¿Cómo desarrollo mi solución?
- ¿Cuál es el futuro de mi negocio?
- ¿Qué riesgos enfrento?
- Resumen ejecutivo

Finalmente, comparta el informe de formulación del plan de negocios realizado, socializando los resultados obtenidos a través de la técnica "Elevator Pitch". Posteriormente, resuelva dudas con el Instructor y actualice la evidencia en su portafolio de trabajo. Para el desarrollo de las actividades anteriores, recuerde trabajar en equipo y revisar los materiales de apoyo compartidos por el Instructor.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: Herramientas ofimáticas, marcadores, papel bond.

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: *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: PROYECTAR EL MERCADO DE ACUERDO CON EL TIPO DE PRODUCTO O SERVICIO Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONSUMIDORES Y USUARIOS.
Resultado de aprendizaje: *Determinar los precios de los productos y servicios, según tipos de mercados y de productos, mediante la aplicación de métodos de fijación precios.*
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.*

3.3.5 ACTIVIDAD: CONTABILIDAD

Actividad Manejo de los Inventarios

Identificar los principales elementos del proceso de inventarios en las organizaciones, teniendo en cuenta el tipo de producto o servicio, y la distribución de mercancías.

Descripción de la actividad:

- Conforme equipos de trabajo de 3 personas.
- Elabore una presentación digital donde enuncie las principales características del proceso de inventarios en las organizaciones, así como la utilidad de los mismos.
- Describa en la presentación la importancia de los inventarios en las empresas.

Situación Problémica:

El manejo de materias primas en las organizaciones nos lleva a tener en cuenta aspectos relevantes para la gestión en la producción, comercialización y distribución, así como el manejo de los inventarios en la Gestión Empresarial.

La distribución de productos de las empresas está ligadas a su gestión logística, y parte de ella es la rotación de inventarios dentro de la organización; proceso por el cual se tiene en cuenta la disponibilidad de materias primas, productos semielaborados y productos terminados.

De acuerdo a lo anterior, podemos plantear como punto de partida la siguiente situación problémica, para analizar su contexto dentro del desarrollo de las actividades propuestas en la presente guía de aprendizaje:

¿Cuáles son las estrategias indicadas para el manejo de inventarios en las organizaciones?

Actividad Control de los Inventarios

De acuerdo al objetivo de la presente guía de aprendizaje, es necesario comentar situaciones puntuales dentro de las cuales se desarrollen actividades que propendan al manejo y control de inventarios.

Descripción de la Actividad:

- Conforme equipos de trabajo de 3 personas.
- Elabore un mapa cognitivo de cajas, en forma digital, en el cual muestre los procesos y funciones relacionadas con el manejo de inventarios dentro de las organizaciones. Tenga en cuenta las características que conoce de los inventarios, y explique en sus palabras que es un inventario.
- Considere, en el mapa cognitivo, de que forma implementaría el proceso de inventarios en sus ideas de negocios o proyectos productivos propuestos.
- Socialice los resultados del mapa cognitivo en el ambiente de formación a sus compañeros y a su instructor.

Actividad Tipos y Características de los productos y materiales en los procesos de Producción

Identificar los tipos y características de productos y materiales involucrados en los procesos de producción, de acuerdo a su actividad económica, naturaleza y composición.
Descripción de la actividad:

- Conforme equipos de trabajo y realice una consulta en una empresa de su preferencia o negocio.
- Consulte de forma autónoma las características de los materiales y productos que generalmente componen el mercado, entre ellas, familias de productos, materias primas, materia auxiliar, materiales en proceso, productos terminados, productos alimenticios.
- Características de los productos: físicas, químicas, biológicas, rotación de productos, productos averiados y demás.
- Socialice mediante presentación digital a sus compañeros cada una de las características anteriores, de acuerdo a la distribución que haga el instructor de cada uno de los temas.

Actividad Sistemas De Inventario.

Aprendiz, para iniciar con el tema de sistemas de inventario, deben conocer antes sobre los siguientes conceptos, los cuales socializaran de una forma clara y dando su punto de vista e interpretación.

En grupos de 3 aprendices, realicen un paralelo entre el sistema del inventario periódico y del sistema de inventario permanente referenciando sobre ambos sistemas:

*Objetivo del conteo físico del inventario
*Control de entradas y salidas de inventario
*Conocimiento del saldo existente de inventario
*Conocimiento del costo de venta
*Cálculo del resultado del ejercicio
*Contabilización de compras
*Contabilización de ventas

Recuerde

- ✓ Publicar en el portafolio del aprendiz cada una de las actividades realizadas.
- ✓ Consultar en la biblioteca virtual **E-libro** los siguientes libros: Inventario – Contabilidad básica 4Ed.

Actividad Métodos De Valuación De Inventarios.





Conforme equipos máximos de 3 aprendices e infórmense en diferentes fuentes de información sobre uno de los siguientes temas según asignación de su instructor.

*Cálculo costo de ventas y control de existencias de inventario de mercancías por medio del método de valuación del inventario Promedio Ponderado.

*Cálculo costo de ventas y control de existencias de inventario de mercancías por medio del método de valuación de inventario PEPS.

*Impacto de la implementación de las NIIF en el cálculo del costo de inventario de mercancías.

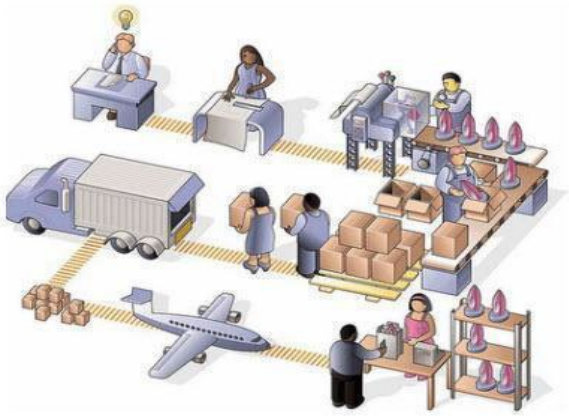
Actividad Contabilización Según El Tipo De Inventario



De manera individual, desarrolle el taller sobre cálculo de costos, control de existencias y contabilización de transacciones de compra, venta devolución en compra y devolución en venta para el sistema de inventario periódico y permanente, proporcionado por su instructor el cual encontrara en la plataforma.

Recuerde que trabajar en equipo es importante pero que el único responsable de su aprendizaje.

Actividad Costos De Producción



En equipo de trabajo preparen una cartilla donde se informe sobre:

- ✓ La finalidad e importancia de la contabilidad de costos dentro de las finanzas de una empresa.

- ✓ Los elementos del costo dando ejemplos de cada uno de ellos.
- ✓ ¿Qué es el sistema de costos por órdenes?
- ✓ ¿Cómo se generan los costos de producción por medio del sistema de costos por órdenes?
- ✓ ¿Qué es el sistema de costos por procesos?
- ✓ ¿Cómo se generan los costos de producción por medio del sistema de costos por procesos?
- ✓ ¿De qué depende la elección de un sistema de costos en una empresa?
- ✓ Tipos de costos según su asignación, su variabilidad y función
- ✓ Procedimientos para distribuir los costos indirectos de fabricación
- ✓ Modelos y descripción de los tipos de documentos que se utilizan para el control de los elementos del costo
- ✓ Modelo y descripción de la orden de producción
- ✓ Modelo y descripción de la hoja de costos
- ✓ Modelo y descripción del Estado de Costos, Producción y Ventas

Recuerde consultar en la biblioteca virtual el siguiente libro Sinisterra, V. G. (2011). Contabilidad de costos. Bogotá, CO http://www.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co para la construcción de esta cartilla, aclarare dudas y retroalimente su conocimiento.

También puede consultar físicamente el siguiente libro en la biblioteca del CTA.

McGraw – Hill/Interamericana Editores, S.A. De C.V. Contabilidad de costos 4ª edición, McGraw –Hill.

Una vez terminado el manual Recuerde socializar con sus compañeros de formación e instructor toda la información recolectada para aclarar dudas, dispóngase a participar de los ejercicios propuestos por su instructor los cuales encontrará en la plataforma Blackboard Para fortalecer la investigación.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: Herramientas ofimáticas, marcadores, papel bond.

Competencia: CONTROLAR LOS INVENTARIOS SEGÚN INDICADORES DE ROTACIÓN Y MÉTODOS DE MANEJO.
Resultado de aprendizaje: Gestionar los inventarios de acuerdo con la política empresarial, y las normas legales vigentes.
Resultado de aprendizaje: Actualizar la codificación de los objetos en el sistema de acuerdo con la normatividad vigente, las prácticas y políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje: Aplicar procedimientos para la realización del inventario físico, y calcular su valor teniendo en cuenta las tecnologías de información disponible, las políticas de la organización y la normatividad vigente.

3.3.6 ACTIVIDAD AMBIENTAL

NORMA ISO14001:2015. GUÍA PARA ESTABLECER ACTIVIDADES EMPRESARIALES QUE IMPACTAN POSITIVAMENTE EL MEDIO AMBIENTE

Aprendiz, **el Sistema de Gestión Ambiental** es una combinación de procesos que permiten que una empresa reduzca sus **impactos ambientales negativos** y aumente su **eficiencia** a partir de los **aspectos ambientales**; de esta manera se puede conseguir mejoras tanto económicas como

ambientales y operativas. El Sistema de gestión ambiental ofrece *un marco para la gestión ambiental e implica tareas como formación, inspecciones, establecer una política y objetivos, gestión de riesgos etc.*



La Gestión ambiental en una empresa se fundamenta en la ISO 14001:2015 que proporciona a las organizaciones un marco de referencia para proteger el medio ambiente y responder a las condiciones ambientales cambiantes, en equilibrio con las necesidades socioeconómicas. Esta norma específica requisitos que permitan que una organización logre los resultados previstos que ha establecido para su sistema de gestión ambiental.

Con la información sobre la gestión ambiental empresarial a partir de la ISO 14001, lo invito a que realice la siguiente actividad que será apoyada por su instructor de gestión ambiental:

En la fase de análisis se trabajó la identificación de aspectos ambientales basados en un ejercicio con diagramas de flujo estableciendo las entradas (insumos, herramientas y equipos) y las salidas (generación de residuos sólidos, emisiones atmosféricas o vertimientos), según la naturaleza de la organización analizada y la aplicación de la lista de chequeo de la Revisión Ambiental Inicial (GTC 93 de 2007). Continuando con la temática cada grupo de aprendices planteará un plan de manejo ambiental, según los siguientes elementos a analizar:

* Determinación de impactos ambientales
* Medidas de mejora sobre los impactos ambientales significativos
* Planteamiento y/o mejoramiento de los programas de manejo ambiental

Los elementos para formular en el programa son:

* Nombre del programa ambiental
* Objetivo general
* Identificación de los hallazgos
* Formulación de las acciones e indicadores

Estimados aprendices, en los grupos de trabajo conformados, tomen como referencia el documento Listado de aspectos e impactos ambientales y actualicen la información, así:

Ejemplo de aspectos e impactos ambientales que podrían presentarse en las organizaciones

ASPECTO AMBIENTAL	IMPACTO AMBIENTAL
Generación de residuos aprovechables (papel, cartón, plástico, metal, vidrio, orgánicos)	Agotamiento de los recursos naturales Contaminación del recurso suelo
Generación de residuos no aprovechables (empaques con trazas de comida, mugre de barrido, bandejas de icopor, cartón y papel contaminado, envases y objetos metálicos contaminados, plástico contaminado)	Agotamiento de los recursos naturales Contaminación del recurso suelo
Generación de residuos peligrosos (diferentes a aceites usados y hospitalarios)	Agotamiento de los recursos naturales Contaminación del recurso suelo
Generación de residuos de manejo especial (escombros)	Agotamiento de los recursos naturales Contaminación del recurso suelo
Generación de residuos de manejo especial (llantas)	Agotamiento de los recursos naturales Contaminación del recurso suelo
Generación de residuos de manejo especial (colchones)	Agotamiento de los recursos naturales Contaminación del recurso suelo
Generación de emisiones atmosféricas por fuentes de combustión externa (fuentes fijas)	Agotamiento de los recursos naturales Contaminación al recurso aire

Las medidas de manejo serán postuladas según lo identificado en la lista de chequeo de Revisión Ambiental Inicial (RAI) y la lista de aspectos e impactos ambientales identificados en el grupo de trabajo:



Posteriormente formularán formatos para construir los planes de manejo teniendo en cuenta la descripción, hallazgos y formulación de acciones de mejor e indicadores:

Medida de manejo ambiental	Impacto ambiental o social que atiende	Factor ambiental	Objetivo	indicador	Frecuencia	Responsable	Información por reportar a la autoridad ambiental

EJEMPLO

Medidas para el control de la calidad del aire	Modificación de la calidad del aire por emisión de metano (gas efecto invernadero)	Calidad del aire	Reducir las emisiones de metano	Verificación del cumplimiento de la norma NOM-041-SEMARNAT-2006	Semanal	Encargado del departamento de gestión ambiental	Calcomanía de verificación

Finalmente, cada grupo realizará socializaciones en el avance del trabajo elaborado.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.
Materiales de formación: computador, internet, formatos en Excel y/o Word.

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CONLAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
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.

3.3.7 ACTIVIDAD CULTURA FÍSICA: FORMACIONES FÍSICA Y MENTALMENTE ACTIVAS

Para el proceso de inmersión a las actividades de cultura física es importante tener en cuenta aquellos aspectos que se encuentran involucrados durante una sesión de ejercicios programados, por esta razón es necesario desarrollar una serie de talleres para favorecer la obtención de habilidades psicomotrices en cada uno de los aprendices.

1. Juegos tradicionales y el desarrollo de la motricidad. Los juegos tradicionales son manifestaciones culturales presentes en todos los grupos y sociedades, se han venido practicando desde tiempo inmemorial y no han sufrido casi ninguna modificación en su estructura, asegurando su transmisión a lo largo de varias generaciones (Cañizares Márquez & Carbonero, 2016). Éstos juegos, permiten optimizar la propia motricidad a través del desarrollo de las habilidades motrices que va de la mano al desarrollo de la condición física y del bienestar físico (Castañer & Oleguer, 2006).

Así pues, consulte lo siguiente:

- Cuáles son los principales juegos tradicionales y su relación directa con el desarrollo psicomotriz en las diferentes etapas de la vida.
- Explique cómo el cambio de generación ha influido en la práctica de estos juegos.
- Realice con su grupo de formación un ejercicio de motricidad gruesa relacionado con los juegos tradicionales.
- Busque la relación de estas acciones con el entorno formativo y laboral, además, entregue evidencia digital para ser evaluada por su instructor, posteriormente subir la lista de chequeo a su plataforma individual.





2. **Plan de entrenamiento:** EL sedentarismo está en crecimiento, esta condición nos afecta nuestra calidad de vida, por tal motivo es importante diseñar un plan de entrenamiento, para esto debemos dirigirnos a la página de la Organización Mundial de la Salud (OMS) https://www.who.int/dietphysicalactivity/factsheet_recommenda tions /es/ para conocer las recomendaciones de actividad física con respecto a la edad. Seguido de esto. Por último, plantearemos las actividades con hora, lugar, tipo de entrenamiento (Gimnasio CTA, Actividades deportivas CTA y Danzas del CTA)

3. **Protocolo de pausas activas "Formaciones 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), la 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, grupos conformados por 2 aprendices se encargarán de realizar cada semana las pausas activas en su ambiente de formación, es decir que esta actividad se llevará a cabo durante toda la etapa lectiva. Es importante recordar que deben integrar actividades recreativas y lúdicas que llenen de energía, evitar acciones repetitivas y aburridas.

Se debe enviar un documento en Word con las respuestas a los interrogantes mencionados anteriormente y adjuntar las fotos de la evidencia de la ejecución de las actividades, posterior a eso, se evaluará la actividad.



Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.

Materiales de formación: Resma de papel tamaño carta, marcadores, tijeras, pegante.

Competencia: PROMOVER LA INTERACCION IDONEA CONSIGO MISMO, CON LOS DEMÁS Y CONLAS NATURALEZA EN EL CONTEXTO LABORAL Y SOCIAL.
Resultado de aprendizaje: *Desarrollar permanentemente las habilidades psicomotrices y de pensamiento en la ejecución de los procesos de aprendizaje.*

3.4 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO.



3.4.1 ACTIVIDAD: Estructurando modelos de gestión

Estimado aprendiz,



Estructure un mapa conceptual o mapa mental en cual represente los procesos organizacionales involucrados durante la fase de ejecución II, especifique las habilidades y/o competencias alcanzadas durante la formación.

Ambiente de formación: Escenario (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente. CTA - Cartago Valle.

Materiales de formación:
DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo) Equipos con conectividad
CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa).
Marcadores permanentes
Marcadores borrables

3. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
MERCADOS **Evidencia de Producto:** Informe con el plan de acción en mercadeo básico.	- Elabora el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta las técnicas mercadólogicas y de planeación de acuerdo con los objetivos fijados por la empresa. - define el plan de acción de mercadeo teniendo en cuenta datos y estadísticas de gestión y el comportamiento de los consumidores, los objetivos y recursos de la empresa. - Diseña 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. - prepara los informes relacionados con el comportamiento del consumidor teniendo en cuenta el contexto mercadológico de acuerdo con los planes y objetivos determinados por la empresa.	**Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de verificación **Técnica de Evaluación:** Observación directa. **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo

Evidencia de desempeño: Socialización del plan de acción en mercadeo básico.		
SST **Tipo de evidencia:** **De producto** Informe Conceptos y términos relacionados con seguridad y salud en el Trabajo. Y conformación de comités.	Contribuyen el cuidado y uso de los elementos que integran su entorno formativo y laboral. Recomienda medidas de intervención acordes necesidades de organización. Diagnóstica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional.	**Instrumento de valuación:** Lista de chequeo roducto **Técnica de valuación:** Observación irecta **Instrumento de valuación:** Lista de chequeo e desempeño. **Técnica de valuación:** Formulación de reguntas **Instrumento de valuación:** Evaluación oral n encuentro
BILINGUISMO	• Analizar y extraer temas importantes de un escrito, así este o no familiarizado con el tema de que se trata el texto. • Puede extraer información adecuada y precisa y tomar nota de una conversación, programa, clase, etc.; referido a su profesión. • Proporciona explicaciones, argumentos y explicaciones lógicas sobre aspectos técnicos de su profesión en un debate.	**Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de verificación
ETICA	• - Establece Procesos Comunicativos Asertivos Que Posibilitan La Convivencia En Los Contextos Social Y Productivo De Acuerdo Con Las Competencias Ciudadanas. • * Establece Acuerdos Mediante El Uso De Procesos Comunicativos, Racionales Y Argumentados Orientados Hacia La Resolución De Problemas Según Normas Y Protocolos Institucionales.	

	• *Resuelve Conflictos Mediante El Uso De La Racionalidad, La Argumentación Y La Asertividad. • Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los • requerimientos de los contextos productivos y sociales. • *Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y la asertividad. • *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. • *Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del • contexto social y productivo.	
Tipo de evidencia: **DE PRODUCTO** Plan de negocio bajo la metodología del Fondo Emprender **Tipo de evidencia:** **DE DESEMPEÑO** Socialización Plan de negocios bajo la técnica Elevator Pitch	1. Elabora con precisión los estados financieros y el flujo de caja, efectivo teniendo en cuenta las inversiones totales, el endeudamiento, los costos y los gastos. 2. Investiga con objetividad el mercado de acuerdo con las idea de negocio las técnicas, y la misión de la organización. 3. Calcula e interpreta con objetividad ética y diligencia los indicadores de rentabilidad financiera de acuerdo con el proyecto de inversión y/o el plan de negocio. 4. Presenta con responsabilidad la evaluación social del proyecto y/o plan de negocios teniendo en cuenta el tipo de empresa, y las normas técnicas. 5. Aplica con diligencia las herramientas contables y financieras, para el análisis de las decisiones en la formulación y evaluación de los proyectos y procesos de gestión.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de Producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo **Técnica de Evaluación:** Observación directa **Instrumento de Evaluación:** Lista de Chequeo desempeño
Tipo de evidencia:	_ Maneja el software de código de barras - Analiza el comportamiento de los objetos en el almacén teniendo en cuenta, categorías, referencias que no rotan, causas de avería, mermas, roturas y pérdidas e identifica las	**Técnica de Evaluación:**

De producto Actividad 3.3.8.1 Sistemas de inventario. Actividad 3.3.8.2 Métodos de valuación de inventarios. Talleres Actividad 3.3.8.3 Contabilización según el tipo de inventario.	causas que las provocan y sustentan las diferencias existentes entre los objetos y los registros. _ Analiza el comportamiento de los objetos en el almacén teniendo en cuenta, categorías, referencias que no rotan, causas de avería, mermas, roturas y pérdidas e identifica las causas que las provocan y sustentan las diferencias existentes entre los objetos y los registros. _ Identifica las familias de productos y los clasifica de acuerdo con parámetros y variables para la asignación de códigos de acuerdo con la normatividad internacional, nacional o de empresa. - Asigna códigos a los proveedores para los objetos de acuerdo con la normatividad expuesta por la IAC y la codificación interna de productos según la política empresarial. _ Diligencia instrumentos señalados por la organización para actualizar el sistema de control de inventarios frente a la cantidad de los objetos, referencias y características en la rotación de los inventarios y reposición de los objetos en un período determinado. - determina niveles de requerimiento de acuerdo con el comportamiento de los niveles de stock, necesidades de ajuste de inventarios, reposición y rotación de los objetos en un periodo determinado considerando comportamiento histórico de la demanda y ciclo de pedidos - actualizar el sistema de inventario de la organización de acuerdo con el flujo de objetos. - costea los objetos por lotes, unidades, secciones y líneas. valora los inventarios teniendo en cuenta el tiempo y etapa del proceso productivo, la unidad de medida, índices de precios, los indicadores de eficiencia y tasas de inflación. - revisa las listas de productos y el valor asociado a cada uno de ellos en inventarios para su respectivo registro en el sistema. - consolida y actualiza la valoración de los inventarios en el instrumentos o sistema respectivo.	Valoración de producto **Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo producto
Evidencia de productos: Lista de aspectos e impactos ambientales Lista de chequeo RAI Formato formulación de medidas e indicadores **Evidencia de conocimiento:**	-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.	**Técnica de evaluación:** Valoración del producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo de producto **Técnica de evaluación:** Observación directa

Socialización del Plan de Manejo Ambiental		**Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo conocimiento
Tipo de evidencia: **De conocimiento:** Informe con la estimulación de las capacidades motoras y psicomotoras a través de los juegos tradicionales. **De producto** : Informe con la relación de los tipos de motricidad y las labores diarias. Informe mensual del plan de entrenamiento. **Evidencia de desempeño**: Protocolo de pausas activas "formaciones activas".	• Aplica los test de condición física según técnicas de medición. Selecciona los ejercicios para el plan de acondicionamiento físico de acuerdo con los métodos de entrenamiento físico. - Elabora el plan de acondicionamiento físico, según sistemas de entrenamiento físico • Diagnóstica los riesgos ergonómicos y psicosociales de su desempeño laboral según normas de salud ocupacional.	**Técnica de Evaluación:** formulación de preguntas **Instrumento de Evaluación:** cuestionario **Técnica:** valoración de producto **Instrumento de evaluación:** lista de chequeo producto **Técnica de evaluación:** Observación directa **Instrumento de evaluación:** lista de chequeo desempeño

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Almacenaje: administración del espacio- diseño y gestión operativa- herramientas y tecnologías- intermediarios- evitar pérdidas.

Almacenista: empresa- contrato- bienes o mercancías- puede haber distribución según contrato.

Apilado en bloque: modo de almacenamiento- unas sobre otras- altura limitada x resistencia de la unidad inferior.

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.

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

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.

Cultura Ambiental: Es importante construir una sociedad con cultura ambiental para formar un ciudadano comprometido y respetuoso con el medio ambiente, sensibilizado con la situación ambiental, conocedor de los aspectos básicos con el medio que lo rodea, ejemplo para los demás con buenos hábitos ambientales y protagonista en la resolución de problemas ambientales.

Para lograr una cultura ambiental se debe promover una educación que genere el conocimiento sobre el medio ambiente, valores, habilidades, capacidades, hábitos, una conciencia sobre la problemática ambiental y un cambio de comportamiento para lograr un desarrollo sostenible sin comprometer los recursos naturales de las futuras generaciones y lograr una mejor calidad de vida.

La cultura ambiental debe lograr principalmente en la sociedad lo siguiente:

- Equilibrio con la naturaleza
- Conciencia ecológica
- Manejo y aprovechamiento racional de los recursos naturales
- Hábitos de conservación ambiental
- Valores ambientales
- Valoración y respeto por la diversidad de vida en el planeta
- Consumo responsable
- Generaciones responsables con el cuidado del medio ambiente
- Resolución de situaciones ambientales
- Participación, conocimiento, información, investigación, formación, capacitación y evaluación ambiental.

- Mejor calidad de vida

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.

Estudio Caso: Estudio de caso es una **herramienta de investigación y una técnica de aprendizaje** que puede ser aplicado en cualquier área de conocimiento.

El objetivo fundamental de los estudios de caso es conocer y comprender la particularidad de una situación para distinguir cómo funcionan las partes y las relaciones con el todo.

Los objetivos de un estudio de caso se pueden clasificar en:

- **Objetivos exploratorios**: cuyos resultados son usados para formular una pregunta para iniciar una investigación,
- **Objetivos descriptivos**: ayudan a describir y comprender mejor un caso en particular,
- **Objetivos explicativos**: orientan para facilitar la interpretación del caso.
- **Gestión ambiental empresarial: Sistema de Gestión Ambiental** es una combinación de procesos que permiten que una empresa reduzca sus **impactos ambientales** y aumente su **eficiencia** para conseguir mejoras tanto económicas como ambientales y operativas.
- Antes de todo, hay que recordar que cualquier empresa, **no importa tamaño o sector** de la misma, puede implementar un Sistema de Gestión Ambiental.
- El primer paso implica hacer un **análisis de las actividades,** que hace la empresa en cuestión. Con esto se pretende identificar los aspectos e impactos que genera la empresa y que **afectan al medioambiente.**
- Una vez identificados pasamos al segundo paso. Consiste en **establecer controles** y proponer **soluciones** para intentar reducir esos impactos o controlarlos según lo que exige la norma. Un punto importantísimo consiste en que, tanto clientes internos o externos como todos los empleados de la empresa, **conozcan** esas nuevas propuestas para la **Política Ambiental**.
- Hay que decir que, hoy en día, la sociedad se preocupa cada vez más sobre la **sostenibilidad** y **protección del medioambiente**, por lo que el número de empresas que miran por el medioambiente ha aumentado.

- Ante esta necesidad de que las empresas cumplan con la normativa para proteger el medioambiente, ha surgido la figura del **profesional en Gestión Ambiental**.

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.

Mapa mental: Los mapas mentales son un método muy eficaz para extraer y memorizar información. Son una forma lógica y creativa de tomar notas y expresar ideas que consiste, literalmente, en cartografiar sus reflexiones sobre un tema.

Todos los mapas mentales tienen elementos comunes. Cuentan con una estructura orgánica radial a partir de un núcleo en el que se usan líneas, símbolos, palabras, colores e imágenes para ilustrar conceptos sencillos y lógicos. Permiten convertir largas y aburridas listas de datos en coloridos diagramas, fáciles de memorizar y perfectamente organizados, que funcionan de forma totalmente natural, del mismo modo que el cerebro humano.

Para entender mejor qué es un mapa mental, imaginemos el plano de una ciudad. El centro de la urbe representa la idea principal, las principales avenidas que llevan al centro representan los pensamientos clave del proceso mental, las calles menores representan los pensamientos secundarios, etc. Las imágenes o formas especiales pueden representar monumentos o ideas especialmente importantes.

El mapa mental es el espejo externo en el que se reflejan sus pensamientos con ayuda de un proceso gráfico de gran fuerza, lo que proporciona la clave universal para desbloquear el potencial dinámico del cerebro.

Mapa conceptual: El mapa conceptual es una técnica de síntesis temática o método de estudio, utilizado frecuentemente por estudiantes, y que consiste en la **esquematización visual de los conceptos clave del tema que se busca aprender**. Los conceptos se escriben de acuerdo con un orden jerárquico y **se conectan entre sí mediante líneas y palabras de enlace**, creando así un verdadero mapa de relaciones
Fuente: https://concepto.de/mapa-conceptual/#ixzz6Iw1dTjnH

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.

Normas ISO: La serie de normas **ISO 14000** es un conjunto de normas que cubre aspectos del ambiente, de productos y organizaciones, destacando la Norma ISO **14001**, un estándar internacional de gestión ambiental publicado en 1996, tras el éxito de la serie de normas ISO 9000 para sistemas de gestión de la calidad

Norma ISO 14001: La norma ISO 14001 es un conjunto de documentos de gestión ambiental que, una vez implantados, afectará todos los aspectos de la gestión de una organización en sus responsabilidades ambientales y ayudará a las organizaciones a tratar sistemáticamente asuntos ambientales, con el fin de mejorar el comportamiento ambiental y las oportunidades de beneficio económico. Los estándares son voluntarios, no tienen obligación legal y no establecen un conjunto de metas cuantitativas en cuanto a niveles de emisiones o métodos específicos de medir esas emisiones. Por el contrario, ISO 14000 se centra en la organización proveyendo un conjunto de estándares basados en procedimiento y unas pautas desde las que una empresa puede construir y mantener un sistema de gestión ambiental

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.

Resumen: Los resúmenes son formas condensadas de un texto o un discurso, lo cual significa **la selección de su material más central, vital o importante**, y el descarte de todo aquello que sea superfluo, decorativo o suplementario. Normalmente se realizan con la intención de:

- Brindar una muestra o un abreboca del contenido de un libro cualquiera (como los textos de las contratapas).
- Permitir al investigador enterarse de los puntos principales de un artículo (como los *abstracts* de los artículos académicos).
- Resumir la información de un texto en una serie de apuntes para su lectura posterior (como en los cuadernos de clase).
- Brindar el núcleo de la información generada durante un período de tiempo extenso (como en los resúmenes de cuenta de los bancos).

Fuente: https://concepto.de/resumen-2/#ixzz6lw1rpbsh

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.

Valor: Cualidad o conjunto de cualidades por las que una persona o cosa es apreciada o bien considerada. "una estatua de gran valor”.

Moral: Es el conjunto de principios, criterios, normas y valores que dirigen nuestro comportamiento. La moral nos hace actuar de una determinada manera y nos permite saber que debemos hacer en una situación concreta. Es como una especie de brújula que nos orienta, nos dice cuál es el camino para seguir, dirige nuestras acciones en una determinada dirección. La brújula nos indica el camino. En la vida hay que intentar no perder el norte.

https://www.iztacala.unam.mx/rrivas/NOTAS/Notas1Introduccion/etica.html

Ética: se relaciona con el estudio de la moral y de la acción humana. El concepto proviene del término griego ethikos, que significa “carácter”. ... La ética, pues, estudia la moral y determina cómo deben actuar los miembros de una sociedad. Por lo tanto, se la define como la ciencia del comportamiento moral.

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)	JENNIE LISETTE UPEGUI GÓMEZ	Instructor	CTA	Mayo 27/2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Marcela González Giraldo	Instructora	CTA	**16/02/2023**	Actualización de actividades en el área de gestión ambiental

