PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Villeta, Cundinamarca, 25 de mayo de 2024

Señor
Jorge Diego Ospina Parra
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1. PCCNTR.6038718
Coordinador Académico / INSTRUCTOR G10
Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial
Villeta, Cundinamarca.

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes mayo del año 2024

Referencia: CONTRATO No. CO1.SLCNTR.12372007 del año 2024

Juan Carlos Galindo Betancourt, identificado con la cédula de ciudadanía No.17.345.398 de Villavicencio, en mi calidad de Contratista del SENA, en desarrollo de las actividades de formación del nivel técnico, tecnológico y/o complementaría del programa Regular, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago:

Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA MILLONES CIENTO OCHENTA Y NUEVE MIL NOVECIENTOS CINCO PESOS MONEDA CORRIENTE ($40.189.905,00). Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Nueve (9) pagos iguales por los meses de marzo a noviembre de 2024, por valor de CUATRO MILLONES CUATROCIENTOS SESENTA Y CINCO MIL QUINIENTOS CUARENTA Y CINCO PESOS MONEDA CORRIENTE ($4.465.545,00)

Plazo: Será hasta el Treinta (30) del mes de noviembre de 2024

OBJETO:
Prestación de servicios profesionales, tecnólogo y/o técnico para el desarrollo de las actividades de formación del nivel técnico, tecnológico y/o complementaría del programa Regular, atendiendo las políticas institucionales y la normatividad vigente, de acuerdo con las necesidades, la programación establecida y los productos de formación pactados del Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial - Regional Cundinamarca. NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES

Obligaciones Especificas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Participar en la programación y ejecución del proceso de inducción de aprendices y el reconocimiento de aprendizajes previos de acuerdo a las necesidades del centro de formación.	La ejecución de la Inducción para el Técnico Nomina y Prestaciones Sociales ficha 2825244, se ejecutó al inicio del proceso de la formación mes de octubre de 2023	No aplica para este periodo
2	Registrar y verificar en el SISTEMA SOFIA PLUS de manera oportuna todas las actividades que, de acuerdo con los procesos, son de su responsabilidad, garantizando la calidad de la información y su coherencia con el proceso formativo tales como: a). Registro de los juicios evaluativos dentro de los tiempos establecidos en el reglamento de los estudiantil; b). Creación de rutas y asociación de aprendices; c). Registro de juicios evaluativos del reconocimiento de aprendizajes previos, d). Comunicar al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, novedades de aprendices y hallazgos en el registro de la información, como requisito para la autorización del pago del periodo correspondiente;	Se realiza Seguimiento y verificación en senasofiaplus, Técnico Nomina y Prestaciones Sociales ficha: 2825244, evaluación de la competencia 38433 - Generar nómina de acuerdo con normativa	Técnico Nomina y Prestaciones Sociales ficha 2825244 rap: 561048 - 04 liquidar las prestaciones sociales de los trabajadores, teniendo en cuenta procedimientos, normativa y políticas establecidas
3	Implementar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.	Se implementa estrategias de Enseñanza, apoyos didácticos como las TICs, estudios de caso, exposiciones, talleres de clase, temas de estudio de acuerdo con Guía de de aprendizaje GFPI-F-135 Vrs 2, plan concertado e instrumento de evaluación	Guía de aprendizaje e almacenada en Portafolio del instructor DRIVE (pendiente nueva plataforma ZAJUNA)

4	Apoyar y participar en los equipos de desarrollo curricular interdisciplinarios por programa o conjunto de programas por redes tecnológicas, para garantizar integralidad en la formulación de proyectos formativos, el diseño de actividades de aprendizaje, el diseño de talleres e ítems que alimentarán los bancos de pruebas para la selección de aprendices, entre otras;	Se continúa con el diseño de actividades de aprendizaje Drive Portafolio del Instructor Técnico Nomina y Prestaciones Sociales ficha 2825244 . FASE EVALUACION	Drive portafolio guías de aprendizaje, competencias – Guías Sena – fase ejecución https://n9.cl/bfqub
5	Conocer, Aplicar y hacer cumplir el reglamento de aprendices;	Socialización Reglamento deberes y derechos del aprendiz ambiente de formación	Portafolio aprendiz drive Documentos Sena- deberes y derechos, reglamento del aprendiz https://n9.cl/bfqub
6	Apoyar la evaluación de procesos contractuales de bienes y servicios que tengan relación con el área de su formación; así como el apoyo técnico a la supervisión de contratos de bienes y servicios que 2 GCCON-F-021 V.02 correspondan a su área de formación a quien la subdirectora determine.	Mes de Mayo de 2024, no hay asignación para este proceso	No se realizó para este periodo
7	Asistir a los llamados efectuados por la Entidad, con el objeto de recibir actualización en formación.	Reunión General contratistas, Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial	Reunión General/ sede Villeta mayo 2024
8	Aplicar al proceso de certificación de la norma ORIENTAR FORMACIÓN PRESENCIAL DE ACUERDO CON PROCEDIMIENTO TÉCNICO Y NORMATIVO 240201056 y aportar el respectivo certificado de aprobación vigente, o la evidencia de la inscripción	Certificación de la norma de competencia No. 240201056 vs 2, expedida el 20/09/2023	Certificado Norma de Competencia SENA

	efectiva al mismo antes del 30 de junio del presente año.		
9	Atender la formación de aprendices en el área asignada, en las competencias, resultados de aprendizaje y actividades de los proyectos de formación programados dentro de los tiempos que para cada acción se determine por el centro de formación	Se imparte formación titulada en el Técnico Nomina y Prestaciones Sociales ficha 2825244 Centro formación Villeta sub sede Puerto Salgar Competencia: Generar nómina de acuerdo con normativa Resultados de Aprendizaje: RAP:Generar el soporte documental para el pago a trabajadores y terceros, anexos derivados de la nómina y prestaciones, según procedimientos y normativa. RAP: Archivar los documentos soportados de acuerdo a la normativa Competencia: Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística RAP: Registrar información del procedimiento de nómina y prestaciones sociales en el sistema de información de acuerdo con las necesidades de la organización, políticas y normativas.	Apoyo a la formación, Portafolios de los aprendices. Implementar estrategias de enseñanza, aprendizaje, seguimiento y evaluación de acuerdo a los lineamientos pedagógicos y metodológicos de la entidad.
10	Legalizar la apertura de los Grupos de Formación complementaria en el aplicativo SOFIA PLUS en el	Para el mes de mayo no se programó Curso complementario, de	No se realizó para este periodo

	tiempo correspondiente teniendo en cuenta las fechas establecidas por el área de Administración Educativa.	acuerdo a la planeación formativa	
11	Apoyar la gestión del programa para el posicionamiento Regional de acuerdo al Plan Estratégico del Centro de Formación	Actualmente se brinda formación a jóvenes de la región en el técnico el Técnico Nomina y Prestaciones Sociales ficha 2825244, Puerto Salgar	Plataforma SOFIAPLUS, evidencia, asistencia, programación y gestión de aprendizaje .
12	Participar activamente en el cumplimiento de las metas de formación de acuerdo con los lineamientos, cobertura y productos indicados por la Subdirección de centro.	Formación Transversal Técnico técnico en Instalaciones Eléctricas domicilia cod ficha 2929598 Jornada Noche, Competencia: gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.	Portafolio aprendiz drive Documentos Sena Guías Emprendimiento e instrumento de evaluación https://acortar.link/lQlGn3
13	Usar las herramientas disponibles en el ambiente virtual de aprendizaje para fortalecer la formación y lograr el cumplimiento de los lineamientos, cobertura y productos indicados	Se realiza consulta, seguimiento y registro de la formación en las plataformas virtuales disponibles, Senasofiaplus y Bibliotecas Virtuales.	Actividades capacitación plataforma Zajuna Apredices https://n9.cl/va5fok
14	Implementar y evaluar estrategias de retención a través de acciones que permitan garantizar la permanencia de aprendices en los diferentes niveles y modalidades de formación, en coordinación con el área de bienestar y los apoyos	Se realiza seguimiento a aprendices con tal de evitar las deserciones, de manera presencial, se realiza seguimiento a la formación. información acerca de beneficios que brinda bienestar al aprendiz y los apoyos de sostenimiento	Seguimiento de inasistencia en el aplicativo SOFIA PLUS Mensajes correo electrónico

	administrativos de formación. Para tal efecto los reportes de 6 inasistencias y/o deserción deben efectuarse de manera inmediata		
15	Participar en actividades de investigación y desarrollo tecnológico, ocupacional y social, que contribuya a la actualización y mejoramiento de la formación profesional integral y la formación para el trabajo del área.	Para el presente periodo el titulado no ha participado	Para el presente periodo no se ejecutó
16	Guardar absoluta reserva sobre documentos, información, programas y material que lleguen a su conocimiento por el desarrollo del objeto contractual.	Reserva de información importante y necesaria del CDAE	Evidencia de Comportamiento - confidencialidad
17	Cumplir con la programación concertada mensual en actividades de formación, por periodos fijos y con una programación mensual de 160 horas. Dicha actividad será desarrollada en los 29 municipios de jurisdicción del centro de formación, en las jornadas mañana, tarde, noche o fin de semana; según la programación concertada con el respectivo coordinador	Reporte correspondiente al mes de mayo de 2024, plan de acción 2024, 136 horas de formación	Apoyo a la formación instructor Sofía Plus, se reportan 136 horas. Informe de horas
18	Apoyar la Formación Complementaria de ser necesario para dar cumplimento a los requerimientos y a las necesidades del Centro de Formación.	Para el mes de mayo no se programó Curso complementario, de acuerdo a la planeación formativa	No se realizó para este periodo

19	Hacer entrega al supervisor una vez inicie la ficha de formación titulada el proyecto formativo, la planeación pedagógica, las guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación del programa y/o competencia a impartir; así como efectuar la creación y actualización en el respectivo portafolio según las actualizaciones de siga	Guías de aprendizaje, instrumentos de evaluación y planes de trabajo en Territorium en contenido del curso, Portafolio del instructor	Documentos en Drive-desarrollo curricular, planeación, proyecto programa. listados https://n9.cl/bfqub
20	Efectuar seguimiento de aprendices en etapa productiva, en caso de ser requerido y de conformidad con los lineamientos establecidos al respecto en el Plan de Acción de la vigencia. 21. Apoyar el desarrollo de las diferentes etapas de las ofertas educativas en las modalidades regular y especial; así como participar en articulación con el personal de apoyo en administración educativa en los procesos de divulgación, inscripción, registro y matrícula	En el mes de mayo no se realiza seguimiento a la etapa productiva	No se realizaron acciones para el presente mes
21	Apoyar el desarrollo de las diferentes etapas de las ofertas educativas en las modalidades regular y especial; así como participar en articulación con el personal de apoyo en administración educativa en los procesos de divulgación, inscripción, registro y matrícula	Para el presente periodo el titulado no ha participado	Para el presente periodo no se ejecutó

22	Programar y proponer giras técnicas con criterios de calidad, pertinencia y optimización de recursos, con el fin de ser registradas en el aplicativo plan de acción de la Dirección de Planeación y Direccionamiento Corporativo. Así como brindar el acompañamiento durante el desarrollo de las mismas	Para el presente periodo no se ejecuta giras de ningún tipo	Para el presente periodo no se ejecutó
23	Estar en continua revisión de los sistemas de gestión de calidad SIGA, para la actualización de procesos y formatos aplicarlo en el proceso de formación correspondiente. Conformara un Archivo Digital y manual con los soportes de la Ejecución de la Formación (Proyecto de Formación, planeación pedagógica, plan de trabajo guías de aprendizaje e instrumentos de evaluación	Documentos actualizados según plataforma SIGA- el 7de junio se cambia la versión de la guía de aprendizaje. Se usa los documentos GFPI-F-135 V2 Formato Guía de Aprendizaje con vigencia y el de Planeación Pedagógica y GFPI-F-134	Formatos de proyecto formativo, planeación pedagógica, guías e instrumentos
24	Participar en las convocatorias de formación pedagógicas que el Centro establezca, así como la formación de TIC´S en mejora de las competencias de las nuevas tecnologías	Para este periodo de mayo no se participa de dichas convocatorias	No se ejecutó para el presente periodo
25	Apoyar en la elaboración de documentos “lugares de desarrollo”, de nuevos programas y renovación de los mismos, al igual que en el proceso de autoevaluación, de acuerdo a lo establecido en la guía de gestión del Registro	De acuerdo con la vigencia del presente contrato para el mes de, mayo del 2024, no he sido designada	No se realizaron acciones para el presente mes

	Calificado que se encuentre vigente		
26	Participar en los Equipos Ejecutores de Centro y apoyar la elaboración, revisión y validación de los productos establecidos en los procedimientos y guías determinados desde la pertinencia de la oferta hasta la certificación de los aprendices	Drive del equipo Ejecutor, banco de guías de aprendizaje por competencias instructor del área Nomina	Drive – Fases Proyecto productivo. Ejecución https://n9.cl/bfqub
27	Participar en la concertación y coordinación interinstitucional para la ejecución de proyectos de desarrollo y acciones de Formación Profesional Integral, proyectos de desarrollo sectorial, regional, municipal y veredal.	Se busca con el apoyo del centro con la administración del municipio de Puerto Salgar, alianzas para la vinculación de aprendices técnicos en actividades a nivel local medio, Técnico Nomina y Prestaciones Sociales y la promoción interinstitucional de la oferta educativa	Publicaciones redes sociales alcaldía . oferta educativa mayo de 2024
28	Realizar la respectiva entrega formal mediante acta, donde se evidencien las acciones del programa formativo, su avance y novedades, ante la rotación de instructor.	Para este periodo se realiza actualización del Gantt, Técnico Nomina y Prestaciones Sociales programación competencias Puerto Salgar jornada noche	Archivo Gantt, novedades continuidad del curso coordinador-meses de mayo y proyección técnico nomina
29	Recibir y responder por el uso, manejo y custodia de bienes entregados (ambientes de formación, materiales, equipos o herramientas) para el desarrollo de la formación en virtud de la ejecución de su contrato.	Para el presente periodo no soy cuentadante de bienes, se da un uso adecuado a los bienes suministrados en el ambiente de formación de la subsede de Puerto Salgar	Registro control vigilancia bienes ambiente de formación
30	Reintegrar los materiales de formación, herramientas o equipos, que fueren	Para el presente periodo no se ha hecho entrega de	Para el presente periodo no aplica

	entregados para el desarrollo del programa de formación	equipos de la entidad u otros	
31	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA, de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad y que hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán dar cuenta sobre la entrega de bienes al supervisor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente	Se actúa con integridad frente a los bienes inmuebles y de apoyo para la formación en la subsede Sena Puerto Salgar	Cuidado y preservación de inventario, equipos y elementos en el aula y el ambiente de formación
32	Los documentos elaborados en función de la formación profesional integral del respectivo programa, son propiedad del Servicio Nacional de Aprendizaje; donde el instructor deberá al final del contrato, realizar la entrega en archivo magnético de cada una de las evidencias y formatos elaborados (Word, Excel y PDF) en virtud del contrato al supervisor, quien deberá validar la información correspondiente.	Esta actividad se realizará al finalizar el contrato en el mes de noviembre 2024, Para el presente periodo no se ejecuta al Inicio del contrato y de la formación correspondiente a la vigencia del 2024	Para este periodo no se ejecuta.
33	Proyectar decorosamente la imagen corporativa del Servicio Nacional de Aprendizaje, en las actuaciones dentro y fuera de la entidad, asumiendo una	Se asiste a la formación Institucional y así mismo en los espacios convocados dentro y fuera de la entidad en nombre de la institución .	Registro fotográfico y asistencias

	actitud ética en cada una de sus acciones.		
34	Las demás necesarias para el cabal cumplimiento del objeto contractual.	Reunión virtual de Directrices formación y presentación inquietudes	Asistencia reunión 24 de mayo, coordinación Centro CDAE . tema oferta academica

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				
2.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y planilla N° 8377041978 , operador mi planilla, periodo de pago mes de Abril de 2024 (Decreto Ley 2106 de 2019 – "*Decreto Ley Antitrámites"*)

Evidencias en ( ) folios

Cordialmente,



Juan Carlos Galindo Betancourt
Contratista
C.C. No. 17.345.398

Recibí a satisfacción,

_____
SUPERVISOR CONTRATO No. CO1. PCCNTR.6038718 del año 2024
Cargo Coordinador Académico | instructor G10
Centro de Desarrollo Agroindustrial y Empresarial

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JUAN CARLOS GALINDO BETANCOURT

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y

FECHA INICIAL: 01/05/2024 00:00:00

FECHA FINAL: 31/05/2024 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 2929598 - INSTALACION DE SISTEMAS ELECTRICOS RESIDENCIALES Y COMERCIALES

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL.

02 EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

03 VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL.

04 REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.

02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.

03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.

04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 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

02 ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL

03 PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA VIGENTE.

04 CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

RA 1: ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RA 2: APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

RA 3: EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

RA 4: RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

02 PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE.

03 EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.

04 IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: IMPLEMENTAR REQUISITOS NORMATIVOS DE ACUERDO CON PARÁMETROS TÉCNICOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INSTALAR ACOMETIDAS ELÉCTRICAS DE ACUERDO CON REGLAMENTO TÉCNICO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA.

02 DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA

03 PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS PASADAS.

04 LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS PASADAS.

05 COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO.

06 PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MONTAR SISTEMAS DE PUESTA A TIERRA DE ACUERDO CON NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Montar componentes eléctricos de acuerdo con procedimiento técnico

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Montar instalaciones eléctricas internas de acuerdo con normativa

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS

02 PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y

03 SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS

04 VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: TRABAJAR EN ALTURAS DE ACUERDO CON NORMATIVA DE SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS

02 USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES..

03 VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

04 IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 16.00

FICHA DE APRENDIZAJE: 2825244 - NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES .

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 INTERPRETAR LOS PROBLEMAS AMBIENTALES Y DE SST TENIENDO EN CUENTA LOS PLANES Y PROGRAMAS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN Y EL ENTORNO SOCIAL.

02 EFECTUAR LAS ACCIONES PARA LA PREVENCIÓN Y CONTROL DE LA PROBLEMÁTICA AMBIENTAL Y DE SST, TENIENDO EN CUENTA LOS PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS POR LA ORGANIZACIÓN.

03 VERIFICAR LAS CONDICIONES AMBIENTALES Y DE SST ACORDE CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS PARA EL ÁREA DE DESEMPEÑO LABORAL.

04 REPORTAR LAS CONDICIONES Y ACTOS QUE AFECTEN LA PROTECCIÓN DEL MEDIO AMBIENTE Y LA SST, DE ACUERDO CON LOS LINEAMIENTOS ESTABLECIDOS EN EL CONTEXTO ORGANIZACIONAL Y SOCIAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Atender clientes de acuerdo con procedimiento de servicio y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 RECONOCER LA ORGANIZACIÓN, TIPOS DE CLIENTES, PRODUCTOS Y SERVICIOS QUE OFRECE, TENIENDO EN CUENTA SU OBJETO SOCIAL Y NORMATIVA.

02 PROPORCIONAR DILIGENTEMENTE ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, DE ACUERDO AL PROTOCOLO, LA ETIQUETA Y LAS POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

03 VERIFICAR LA INFORMACIÓN DE LA ATENCIÓN Y SERVICIO AL CLIENTE, DE ACUERDO CON LA POLÍTICA INSTITUCIONAL Y LOS ESTÁNDARES DE CALIDAD ESTABLECIDOS.

04 APLICAR ACCIONES DE MEJORA FRENTE A SITUACIONES RELACIONADAS CON EL SERVICIO, DE ACUERDO CON POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y NORMATIVA VIGENTE.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: DESARROLLAR PROCESOS DE COMUNICACIÓN EFICACES Y EFECTIVOS, TENIENDO EN CUENTA SITUACIONES DE ORDEN SOCIAL, PERSONAL Y PRODUCTIVO.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 INTERPRETAR EL SENTIDO DE LA COMUNICACIÓN COMO MEDIO DE EXPRESIÓN SOCIAL, CULTURAL, LABORAL Y ARTÍSTICA.

02 DECODIFICAR MENSAJES COMUNICATIVOS EN SITUACIONES DE LA VIDA SOCIAL Y LABORAL, TENIENDO EN CUENTA EL CONTEXTO DE LA COMUNICACIÓN.

03 VALIDAR LA IMPORTANCIA DE LOS PROCESOS COMUNICATIVOS TENIENDO EN CUENTA CRITERIOS DE LÓGICA Y

04 APLICAR ACCIONES DE MEJORAMIENTO EN EL DESARROLLO DE PROCESOS COMUNICATIVOS SEGÚN REQUERIMIENTOS DEL CONTEXTO.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Ejercer derechos fundamentales del trabajo en el marco de la constitución política y los convenios internacionales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01- Reconocer el trabajo como factor de movilidad social y transformación vital con referencia a la fenomenología y a los derechos fundamentales en el trabajo.

02- Valorar la importancia de la ciudadanía laboral con base en el estudio de los derechos humanos y fundamentales en el trabajo.

03- Practicar los derechos fundamentales en el trabajo de acuerdo con la Constitución Política y los Convenios Internacionales.

04- Participar en acciones solidarias teniendo en cuenta el ejercicio de los derechos humanos, de los pueblos y de la naturaleza.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Enrique Low Murtra-Interactuar en el contexto productivo y social de acuerdo con principios éticos para la construcción de una cultura de paz.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 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

02 ESTABLECER RELACIONES DE CRECIMIENTO PERSONAL Y COMUNITARIO A PARTIR DEL BIEN COMÚN COMO APORTE PARA EL DESARROLLO SOCIAL

03 PROMOVER EL USO RACIONAL DE LOS RECURSOS NATURALES A PARTIR DE CRITERIOS DE SOSTENIBILIDAD Y SUSTENTABILIDAD ÉTICA Y NORMATIVA VIGENTE.

04 CONTRIBUIR CON EL FORTALECIMIENTO DE LA CULTURA DE PAZ A PARTIR DE LA DIGNIDAD HUMANA Y LAS ESTRATEGIAS PARA LA TRANSFORMACIÓN DE CONFLICTOS.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 DESARROLLAR HABILIDADES PSICOMOTRICES EN EL CONTEXTO PRODUCTIVO Y SOCIAL.

02 PRACTICAR HÁBITOS SALUDABLES MEDIANTE LA APLICACIÓN DE FUNDAMENTOS DE NUTRICIÓN E HIGIENE.

03 EJECUTAR ACTIVIDADES DE ACONDICIONAMIENTO FÍSICO ORIENTADAS HACIA EL MEJORAMIENTO DE LA CONDICIÓN FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.

04 IMPLEMENTAR UN PLAN DE ERGONOMÍA Y PAUSAS ACTIVAS SEGÚN LAS CARACTERÍSTICAS DE LA FUNCIÓN PRODUCTIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Generar nómina de acuerdo con normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 INTERPRETAR LA NORMATIVA EN LA RECEPCIÓN Y VALIDACIÓN DE NOVEDADES, SEGÚN PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS

02 CLASIFICAR LAS NOVEDADES PARA EL PROCESAMIENTO DE LA NÓMINA, DE ACUERDO A SU ORIGEN, CLASE, TIPO Y PROCEDIMIENTOS ESTABLECIDOS

03 ELABORAR NÓMINA TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS, CENTROS DE COSTO, NORMATIVA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

04 LIQUIDAR LAS PRESTACIONES SOCIALES DE LOS TRABAJADORES, TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS, NORMATIVA Y POLÍTICAS ESTABLECIDAS

05 VERIFICAR LA LIQUIDACIÓN DE LA NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES DE ACUERDO A NORMATIVA, PROCEDIMIENTOS Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

06 GENERAR EL SOPORTE DOCUMENTAL PARA EL PAGO A TRABAJADORES Y TERCEROS, Y ANEXOS DERIVADOS DE LA NÓMINA Y PRESTACIONES, SEGÚN PROCEDIMIENTOS Y NORMATIVA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

02 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

03 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE

04 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: INTERACTUAR EN LENGUA INGLESA DE FORMA ORAL Y ESCRITA DENTRO DE CONTEXTOS SOCIALES Y LABORALES SEGÚN LOS CRITERIOS ESTABLECIDOS POR

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 COMPRENDER INFORMACIÓN BÁSICA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS ACERCA DE SÍ MISMO, DE LAS PERSONAS Y DE SU CONTEXTO INMEDIATO EN REALIDADES PRESENTES E HISTORIAS DE VIDA.

02 DESCRIBIR A NIVEL BÁSICO, DE FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS PERSONAS, SITUACIONES Y LUGARES DE ACUERDO CON SUS COSTUMBRES Y EXPERIENCIAS DE VIDA

03 PARTICIPAR EN INTERCAMBIOS CONVERSACIONALES BÁSICOS EN FORMA ORAL Y ESCRITA EN INGLÉS EN DIFERENTES SITUACIONES SOCIALES TANTO EN LA COTIDIANIDAD COMO EN EXPERIENCIAS PASADAS.

04 LLEVAR A CABO ACCIONES DE MEJORA RELACIONADAS CON EL INTERCAMBIO DE INFORMACIÓN BÁSICA EN INGLÉS, SOBRE SÍ MISMO, OTRAS PERSONAS, SU CONTEXTO INMEDIATO ASÍ COMO DE EXPERIENCIAS PASADAS.

05 COMUNICARSE DE MANERA SENCILLA EN INGLÉS EN FORMA ORAL Y ESCRITA CON UN VISITANTE O COLEGA EN UN CONTEXTO LABORAL COTIDIANO.

06 PONER EN PRÁCTICA VOCABULARIO BÁSICO Y EXPRESIONES COMUNES DE SU ÁREA OCUPACIONAL EN CONTEXTOS ESPECÍFICOS DE SU TRABAJO POR MEDIO DEL USO DE FRASES SENCILLAS EN FORMA ORAL Y ESCRITA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 IDENTIFICAR LAS NECESIDADES DE INFORMACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE LA GESTIÓN DE LA NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES DE LA ORGANIZACIÓN, TENIENDO EN CUENTA LA POLÍTICA Y LA NORMATIVA

02 REGISTRAR INFORMACIÓN DEL PROCEDIMIENTO DE NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES EN EL SISTEMA DE INFORMACIÓN DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN, POLÍTICAS Y NORMATIVAS.

03 VERIFICAR LA INFORMACIÓN REGISTRADA DEL PROCEDIMIENTO, DE ACUERDO CON NORMATIVA Y METODOLOGÍAS ESTABLECIDAS

04 ELABORAR INFORMES DEL PROCESAMIENTO DE LA INFORMACIÓN DE LA GESTIÓN DE NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES, SEGÚN NORMAS TÉCNICAS Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: RESULTADOS DE APRENDIZAJE ETAPA PRACTICA

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EN LA RESOLUCIÓN DE PROBLEMAS REALES DEL SECTOR PRODUCTIVO, LOS CONOCIMIENTOS, HABILIDADES Y DESTREZAS PERTINENTES A LAS COMPETENCIAS DEL PROGRAMA DE FORMACIÓN ASUMIENDO ESTRATEGIAS Y METODOLOGÍAS DE AUTOGESTIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Razonar cuantitativamente frente a situaciones susceptibles de ser abordadas de manera matemática en contextos laborales, sociales y personales.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 IDENTIFICAR SITUACIONES PROBLEMÁTICAS ASOCIADAS A SUS NECESIDADES DE CONTEXTO APLICANDO PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS

02 PLANTEAR PROBLEMAS ARITMÉTICOS, GEOMÉTRICOS Y MÉTRICOS DE ACUERDO CON LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y

03 SOLUCIONAR PROBLEMAS DEL ENTORNO PRODUCTIVO Y SOCIAL APLICANDO PRINCIPIOS MATEMÁTICOS

04 VERIFICAR LOS RESULTADOS DE LOS PROCEDIMIENTOS MATEMÁTICOS CONFORME CON LOS REQUERIMIENTOS DE LOS DIFERENTES CONTEXTOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Reconocer recursos financieros de acuerdo con metodología y normativa

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 INTERPRETAR LAS POLÍTICAS CONTABLES Y DE INFORMACIÓN FINANCIERA, TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVA Y LAS POLÍTICAS INSTITUCIONALES

02 CLASIFICAR LOS DOCUMENTOS GENERADOS EN LOS HECHOS ECONÓMICOS, TENIENDO EN CUENTA LA NORMATIVA CONTABLE Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN.

03 REGISTRAR LA INFORMACIÓN CONTABLE Y FINANCIERA DE LOS HECHOS ECONÓMICOS, TENIENDO EN CUENTA LOS SOPORTES Y LA NORMATIVA

04 ELABORAR INFORMES ORIGINADOS DE LOS HECHOS ECONÓMICOS DE ACUERDO A NORMATIVA.

05 ARCHIVAR LOS DOCUMENTOS SOPORTADOS DE ACUERDO A LA NORMATIVA

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 RECONOCER LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN DE ACUERDO A LA DISPONIBILIDAD Y LAS NECESIDADES DE LA ORGANIZACIÓN.

02 UTILIZAR LOS RECURSOS OFIMÁTICOS DEL ÁREA FUNCIONAL DE ACUERDO A LAS TECNOLOGÍAS DISPONIBLES.

03 PROCESAR DATOS UTILIZANDO HERRAMIENTAS OFIMÁTICAS DE ACUERDO A LAS NECESIDADES DEL ÁREA FUNCIONAL

04 CONSOLIDAR INFORMACIÓN DE MANERA FÍSICA O ELECTRÓNICA HACIENDO USO DE LA TECNOLOGÍA DISPONIBLE.

05 ELABORAR REPORTES DE ACUERDO A LOS REQUERIMIENTOS DE INFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Resultado de Aprendizaje de la Inducción.

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LA DINÁMICA ORGANIZACIONAL DEL SENA Y EL ROL DE LA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL DE ACUERDO CON SU PROYECTO DE VIDA Y EL DESARROLLO PROFESIONAL.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Utilizar herramientas informáticas de acuerdo con las necesidades de manejo de información

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

01 SELECCIONAR HERRAMIENTAS DE TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN Y LA COMUNICACIÓN (TIC), DE ACUERDO CON LAS NECESIDADES IDENTIFICADAS

02 USAR HERRAMIENTAS TIC, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS, MANUALES DE FUNCIONAMIENTO, PROCEDIMIENTOS Y ESTÁNDARES..

03 VERIFICAR LOS RESULTADOS OBTENIDOS, DE ACUERDO CON LOS REQUERIMIENTOS

04 IMPLEMENTAR BUENAS PRÁCTICAS DE USO, DE ACUERDO CON LA TECNOLOGÍA EMPLEADA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 119.70

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 135.70

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s:	0.00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	0.00

INSTRUCTOR: JUAN CARLOS GALINDO BETANCOURT

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y

Reporte de Juicios de Evaluación

Fecha del Reporte: 25/05/2024

Ficha de Cógigo: 2825244

Versión: 133500

Denominación: 1

Estado de la Ficha de Caracterización NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES .

Fecha Inicio: EN EJECUCION

Fecha Fin: 02/10/2023

Modalidad de Formación 31/12/2024

Regional: PRESENCIAL

Centro de Formación: 25 - REGIONAL CUNDINAMARCA

9509 - CENTRO DE DESARROLLO AGROINDUSTRIAL Y EMPRESARIAL

Tipo de	Número de	Nombre	Apellidos	Estado	Competencia	Resultado	Juicio de	Funcionario que
CC	1007140199	LAURA ALEJANDRA	ARGUELLES BASANTE	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1014275758	MARIA BEATRIZ	GARCIA ROJAS	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1054540071	MARTHA YORLENE	TORRES MURCIA	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1054544349	ANA VALENTINA	SUAREZ CARPINTERO	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1065642675	JESIKA MARJEHT	ANDRADE BUSTOS	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1073320034	MARIA FERNANDA	MOLINA MOLANO	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO

CC	1073321055	DANIEL	CORTES CAMACHO	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1073321167	LAURA DANIELA	BARRETO ACUÑA	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1073322081	DIANA FERNANDA	LOPEZ	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1073323246	RICARDO FERNANDO	SERRATO RIQUE	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1073323920	LUISA FERNANDA	PEÑA HERRERA	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1073328224	NATALIA	OLAYA SAAVEDRA	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1085291750	LAURA SOFIA	PABON VEGA	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO
CC	1127604364	BRIYITH MANUELA	LOPEZ MORENO	EN FORMACION	38416 - Procesar datos de acuerdo con procedimiento	560893 - 02 REGISTRAR	APROBADO	CC 17345398 - JUAN CARLOS GALINDO

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES

Código del Programa de Formación: 133500

- Nombre del Proyecto: MANUAL DE NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES PARA LAS MIPYMES DEL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR Y SU ÁREA DE INFLUENCIA
- Fase del Proyecto (si es formación Titulada) EVALUACION
- Actividad de Proyecto :ELABORACIÓN NOMINA SEGÚN NORMATIVA
- Competencia : Competencia: Generar nómina de acuerdo con normativa - Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
- RAP : 02 Registrar información del procedimiento de nómina y prestaciones sociales en el sistema de información de acuerdo con las necesidades de la organización, políticas y normativas.
- RAP: 06 Generar el soporte documental para el pago a trabajadores y terceros, anexos derivados de la nómina y prestaciones, según procedimientos y normativa.
- Duración de la Guía : 80 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado Aprendiz: Estimado aprendiz, el SENA le ofrece la oportunidad de formarse como una persona con cualidades humanas que desarrollan todo el ser mediante el desarrollo humano, le brinda conocimientos necesarios para lograr desenvolverse en el campo laboral de carácter integral, orientado al desarrollo de conocimientos. Con la presente guía usted podrá desarrollar e impulsar su mentalidad la competencia laboral emprendedora, para desarrollar dicha actividad se hace necesario acudir a toda la información posible, ya sea escrita, en el código sustantivo de trabajo, textos de contabilidad, cartillas laborales, investigación en internet y todo lo que sea pertinente para lograr sus objetivos

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Estrategias Didácticas Activas	
1. Lectura situación problemica 2. Proyección de videos. 3. Preguntas de interiorización. 4. Mapa Conceptual 5. Observación	
Tiempo Invertido en el desarrollo de la actividad:	
Presencial o Sincrónica	**Desescolarizada**
15 Hora	15 horas

Ambiente convencional:
Ambiente Virtual o simulación:
Laboratorio o taller:
Ambiente dual:
Pluritecnológico:
Ambiente real de aprendizaje:

Materiales: Dispositivo para conectarse de manera sincrónica, paquete de office para el desarrollo de las evidencias virtuales o material de trabajo para evidencias físicas las cuales se enviarán a la plataforma virtual de aprendizaje.



LA NÓMINA representa uno de los mayores costos de operación en cualquier empresa, implica un trabajo dispendioso, no solo por la cantidad de información que es necesario manejar, sino también por las diferentes disposiciones legales de carácter laboral y tributario que afectan el proceso de liquidación de la nómina. El concepto de nómina se utiliza, por lo general, para significar los sueldos y salarios que devenga el personal de una organización, sin embargo, desde un punto de vista contable, el término hace referencia a la cuantificación del valor bruto y neto de la nómina, a la determinación de las deducciones, a la elaboración, de los informes periódicos que las empresas deben presentar a diferentes entidades, a los aportes patronales que pesan sobre la empresa, y a las prestaciones sociales legales y extralegales que constituyen beneficios para los trabajadores.

El estudio de esta guía, es de vital importancia para ustedes aprendices, debido a que serán parte dela nómina de una empresa, en la cual todos los involucrados en el desarrollo del objeto social, reciben una retribución económica de acuerdo al trabajo realizado; por lo tanto, es necesario estar informados sobre el valor del salario que van a devengar, los beneficios legales y extralegales, así como las fechas y la forma de pago, las prestaciones y subvenciones a los que tienen derecho los empleados; de acuerdo a lo estipulado por decretos de ley y otros beneficios o deducciones, deben hacer la empresa por pactos o convenciones colectivas. El documento contable que sirve para registrar el total salarios devengados, las deducciones que sirven como base para cálculos de seguridad social, apropiación de prestaciones sociales, con el fin de que la empresa funcione correctamente de acuerdo a la ley; lo registramos en la "Nomina". Por ser un tema de tanta importancia para su vida laboral, lo invitamos a desarrollar de una forma autónoma y desescolarizada esta guía, para así lograr las competencias que se requieren para el conocimiento de cada uno de los temas propuestos.

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXION INICIAL

Estrategias Didácticas Activas	
1. Lectura situación problemica 2. Proyección de videos. 3. Preguntas de interiorización. 4. Mapa Conceptual 5. Observación	
Tiempo Invertido en el desarrollo de la actividad:	
Presencial o Sincrónica	**Desescolarizada**
15 Hora	15 horas

Después de realizar la lectura sobre el texto anterior, en pareja responda los siguientes interrogantes que se detallan a continuación, Socialice en la clase con su instructor y compañeros – Evidencia Word – PDF

- ✓ ¿Qué entiende por legislación laboral?
- ✓ ¿Porque es tan importante para un país el tema laboral?
- ✓ ¿Diga mínimo 3 costos laborales para una empresa?
- ✓ ¿Cuál será la importancia de la nómina en un ente económico?
- ✓ ¿La normatividad laboral beneficia o perjudica a las empresas?

3.1.2 ACTIVIDAD AA1

Nuestros parientes y conocidos cuentan con alguna forma de sustento representada en ingresos por diversas actividades, varios de ellos lo hacen a través de contratos con vínculo laboral a término fijo, otros con contrato permanente a término indefinido con una empresa, otros con contratos por prestación de servicioso por obra o labor contratada, otros cuentan con negocios privados.

En grupo de dos personas y desescolarizada realice las siguientes preguntas por los menos a tres personas:

- ✓ ¿En qué empresa trabaja y que tipo de contrato laboral tiene?
- ✓ ¿Cada cuánto tiempo le pagan, diario, semanal, quincenal o mensual?
- ✓ ¿Le pagan menos del salario mínimo o más?
- ✓ ¿Tiene los beneficios laborales?
- ✓ ¿Le pagan puntual?

Señor aprendiz, reúnase con otros dos compañeros, compartan las respuestas obtenidas y realicen una matriz en la cual consoliden la información de las personas encuestadas, ahora con su grupo de respuesta a los siguientes cuestionamientos:

- ✓ ¿Qué tipo de contrato genera estabilidad laboral? ¿Por qué?
- ✓ ¿Cuántas personas ganan menos de un salario mínimo? ¿Por qué cree que ganan menos?

¿para su grupo cual sería el tiempo ideal de pago en la nómina? Diario, semanal, quincenal o mensual justifique su respuesta

Ejemplo Matriz

	NOMBRE		EMPRESA	CLASE DE CONTRATO	SALARIO	MODO DE PAGO	BENEFICIOS	OTROS	CONCLUSIONES
GRUPO 1 APRENDICES	EMPLEADO 1	CARLOS							
	EMPLEADO 2								
	EMPLEADO 3								
	NOMBRE		EMPRESA	CLASE DE CONTRATO	SALARIO	MODO DE PAGO	BENEFICIOS	OTROS	CONCLUSIONES
GRUPO 2 APRENDICES	EMPLEADO 1	CARLOS							
	EMPLEADO 2								
	EMPLEADO 3								

Este atento a las indicaciones de su instructor para socializar las respuestas obtenidas y tome nota de las conclusiones de la actividad. *ENTREGABLE* - Presente la evidencia AA1

MATERIAL DE LECTURA: REFORMA LABORAL – datos importantes –reflexión Evidencia digital: 1 Semana abril de 2024/ socialización clase- PLAN CONCERTADO

Estimado Aprendiz: Es pertinente recordarle que debe mantener la anterior actividad en su portafolio de evidencias, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que hace parte de su proceso formativo y de aprendizaje.

3.2 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACION E IDENTIFICACION DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE

Estrategias Didácticas Activas	
1. Lectura situación problemica 2. Proyección de videos. 3. Preguntas de interiorización. 4. Mapa Conceptual 5. Observación	
Tiempo Invertido en el desarrollo de la actividad:	
Presencial o Sincrónica	**Desescolarizada**
15 Hora	15 horas



Apreciado aprendiz: Se propone con las siguientes actividades a través de su proyecto formativo denominado "Manual de nómina y prestaciones sociales para las mipymes del municipio de puerto salgar y su área de influencia "pueda comprender la importancia y responsabilidad que representa la elaboración y reconocimiento (contabilización) de la nómina, de acuerdo con lanormatividad vigente.

3.2.1 ACTIVIDAD AA2

Con el objeto de contextualizar la nómina, valiéndose de la colaboración de un familiar o conocido, usted debe conseguir una nómina, o una como ejemplo de una página de internet que le permita visualizar su estructura, en esta debe identificar y señalar cada una de sus partes dando respuesta a las siguientes preguntas: ENTREGABLE MAPA MENTAL

Ejemplo docuemnto Nomina

- Determine ¿cómo está compuesto el encabezado y la estructura de nómina de la nómina?
- Relacione los conceptos que componen el devengado
- Relacione los posibles conceptos que componen las deducciones
- Mencione otros aspectos que llamen su atención en la nómina.



Este atento a las indicaciones de su instructor para socializar las respuestas obtenidas y tome nota de las conclusiones de la actividad. este atento a las aclaraciones y realice las preguntas a que haya lugar.

ENTREGABLE - mapa MENTAL evidencia AA2 - MATERIAL DE LECTURA: NOMINA ELECTRONICA – DIAN - datos importantes –Evidencia digital: 2 Semana abril de 2024/ socialización clase - PLAN CONCERTADO

Estimado Aprendiz: Es pertinente recordarle que debe mantener la anterior actividad en su portafolio de evidencias, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que hace parte de su proceso formativo y de aprendizaje



3.2.2 ACTIVIDAD AA3

Apreciado aprendiz, en grupos de trabajo máximo 4, realizar la siguiente actividad: Representación contratación de empleado ACTIVIDAD EMPRESARIAL

- ✓ DESARROLLO: Aula ambiente de aprendizaje - Sena
- ✓ REPRESENTACION: Dapartamento de Personal o de Recurso Humanos
- ✓ ACTIVIDAD: Representación proceso de contratación de personal:
- Publicando oferta de empleo (medios)
- Proceso selección y contratación (clase de contrato) entrevista, cargo, funciones, obligaciones, deberes y derechos
- Salario, Horario y condiciones laborales
- Pago mensual, Liquidación y pago de sueldo empleado(formato)
- Ddiligenciar, formato de pago de sueldo, formato de contrato, y liquidación de contrato, plantilla, Otros datos adicionales,

Este atento a las indicaciones de su instructor para socializar las respuestas obtenidas y tome nota de las conclusiones de la actividad. Evidencia digital ENTREGABLE – LISTA DE CHEQUEO, FORMATOS Y EVIDIENCIAS REPRESENTACION: 2 Semana abril de 2024/ socialización clase que presentaran la actividad como parte de la socialización, PLAN CONCERTADO*MATERIAL DE*

*LECTURA: CARTILLA TRABAJADORES INDEPENDIENTES - datos importantes –*Evidencia digital:

2 Semana abril de 2024/ socialización clase- PLAN CONCERTADO



Apreciado aprendiz, con el trabajo realizado hasta este momento ya debemos haber formado un criterio de lo que representa y como está conformada la nómina. Con el fin de profundizar en el tema debemos proceder a desarrollar los puntos que se registran a continuación:

3.2.3 ACTIVIDAD AA4

Su instructor organizará grupos de trabajo, quienes utilizando una didáctica activa como INFOGRAFÍA y valiéndose de textos relacionados como el código sustantivo de trabajo, el régimen laboral, cartillas etc., defina:

- ✓ Trabajo Art. 5 y 6 del CST
- ✓ Contrato de trabajo Art. 22 del CST
- ✓ Elementos del contrato de trabajo Art. 23 CST
- ✓ Clases de contrato de trabajo (Indefinido, fijo, por obra o labor contratada) Art. 37, 38 y 39 del CST
- ✓ Sueldo
- ✓ Salario Art. 127 del CST

Estimado Aprendiz: Es pertinente recordarle que debe mantener la anterior actividad en su portafolio de evidencias, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que hace parte de su proceso formativo y de aprendizaje

- ✓ Salario en especie Art. 129 del CST
- ✓ Salario por unidad de tiempo
- ✓ Salario por unidad de obra
- ✓ Modalidades de salario
- ✓ Salario mínimo Art. 145 del CST
- ✓ Auxilio de transporte
- ✓ Horas extras
- ✓ Salario integral
- ✓ Bonificaciones
- ✓ Viáticos
- ✓ Comisiones
- ✓ Periodos de pago Art. 134 CST
- ✓ Retención en la fuente por salarios

Este atento a las indicaciones de su instructor para socializar las respuestas obtenidas y tome nota de las conclusiones de la actividad. Evidencia digital: 3 Semana abril de 2024/ socialización clase que presentaran la actividad como parte de la socialización, este atento a las aclaraciones y realice las preguntas a que haya lugar.

ENTREGABLE: INFOGRAFIA- PLAN CONCERTADO.

3.2.4 ACTIVIDAD AA5

Realice la siguiente actividad con su grupo de estudio, diseñe un folleto en el cual presente los ítemspropuestos con base en el Código Sustantivo del Trabajo-CST - u otras fuentes de consulta que se encuentre a su alcance, su instructor le indicará en que momento participar para compartirlo en el ambiente de aprendizaje

- ✓ Descansos remunerados en general (Parágrafos 1 y 2 del 179 CST y Art. 180, 181 y 183 delCST)
- ✓ Jornada laboral (Art. 158, 161, 165, 167 y 167ª del CST)
- ✓ Trabajo suplementario (Art. 159 del CST)
- ✓ Trabajo ordinario (Art. 160 del CST)
- ✓ Trabajo nocturno (Art. 160 del CST)
- ✓ Descanso remunerado dominical (Art. 172, 173, 174 y 175, del CST)
- ✓ Descanso remunerado festivo (Art. 177 y 178 del CST)

Este atento a las indicaciones de su instructor para socializar las respuestas obtenidas y tome nota de las conclusiones de la actividad. Evidencia digital: 4 Semana abril de 2024/ socialización clase que presentaran la actividad como parte de la socialización, este atento a las aclaraciones y realice las preguntas a que haya lugar.

ENTREGABLE: FOLLETO – PLAN CONCERTADO

MATERIAL DE LECTURA: – EMPRESA - PROYECTO. DEFINCION, Proyecto: MANUAL DE NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES PARA LAS MIPYMES DEL MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR Y SU ÁREA DE INFLUENCIA. – tema, estructura, grupos, planeación, temas, otros

2.3.2 En lo empresarial	PARTICIPACION PARA CREAR DE NUEVAS UNIDADES DE NEGOCIOS DE APOYO OPERATIVO A LA GESTION DE TALENTO HUMANO, OUTSOURCING DE LAS PYMES, EN ACTIVIDADES DE GESTION DE NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES. EL EGRESADO PUEDE OFERTAR SUS SERVICIOS A TERCEROS QUE REQUIERAN TAREAS DETERMINADAS PROPIAS DE SU OCUPACION, COMO TRABAJADOR INDEPENDIENTE O POR CUENTA PROPIA. (FREELANCE).
2.3.3 En el entorno social	ACTUAR EN EL ENTORNO SOCIAL, IDENTIFICANDO Y ANALIZANDO PROBLEMATICAS DIVERSAS, PARA SU DESARROLLO INTEGRAL COMO PERSONA Y SU PROYECCION HACIA LA COMUNIDAD.



Imagen 3

3.3 ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Estrategias Didácticas Activas	
1. Lectura situación problemica 2. Proyección de videos. 3. Preguntas de interiorización. 4. Mapa Conceptual 5. Observación	
Tiempo Invertido en el desarrollo de la actividad:	
Presencial o Sincrónica	**Desescolarizada**
15 Hora	15 horas

Apreciado aprendiz, debe sentirse satisfecho de haber dedicado tiempo y esfuerzo en el desarrollo de estosinteresantes temas que le serán de gran utilidad en su vida laboral; ahora lo invitamos a realizar la aplicación de estos conocimientos, de una manera práctica junto con sus compañeros y la dirección del instructor.

3.3.1 ACTIVIDAD AA6

Desarrolle el taller práctico propuesto por el instructor y consérvelo dentro de su portafolio deevidencias. Este atento a la estrategia de revisión y valoración que plantee su instructor. Evidencia digital: 4 Semana abril de 2024/ socialización clase que presentaran la actividad como parte de la socialización, este atento a las aclaraciones y realice las preguntas a que haya lugar.

MATERIAL PLANTILLA - PROGRAMA SENA – PROTAFOLIO APRENDIZ

Estimado Aprendiz: Es pertinente recordarle que debe mantener la anterior actividad en su portafolio de evidencias, teniendo en cuenta la retroalimentación de su instructor ya que hace parte de su proceso formativo y de aprendizaje.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Devengados, deducciones yneto a pagar. Liquidación de prestaciones sociales y seguridad social **Evidencias de Desempeño** Liquidación de nómina. Causación de nómina. Pago de nómina. Matriz **Evidencias de Producto:** Desarrollo del taller propuesto por el instructor.	Reconoce en las organizaciones la legislación laboral, según normativa. Mide las operaciones relacionadas con pasivos, deacuerdo con la normativa. Liquida la nómina, de acuerdo con normativa Reconoce las transacciones de los pasivos, según normativa Contrato laboral	Reconoce en las organizaciones la legislación laboral, según normativa. Mide las operaciones relacionadas con pasivos, de acuerdo con la normativa. Liquida la nómina, de acuerdo con normativa Reconoce las transacciones de los pasivos, según normativa Contrato laboral

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Contrato de trabajo: El articulo 22 C.S.T (Código Sustantivo de Trabajo) dice "1. Contrato de trabajo es aquél por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona, natural o jurídica, bajo la continua dependencia o subordinación de la segunda y mediante remuneración.

Cesantías: Constituye una prestación social a cargo de empleador, de pagar a sus trabajadores un mes de salario por cada año de servicio, y proporcionalmente por fracción de año.

Salario Integral: Es una modalidad de salario donde un trabajador devenga 13 o más salarios mínimos legales vigentes mensuales, en el cual están incluidas las prestaciones sociales (cesantías, intereses a las cesantías, prima, horas extras y recargos); con excepción de las vacaciones.

Devengados: Son todos los valores a los que tiene derecho el trabajador a percibir un salario por los servicios prestados al empleador, comprende el sueldo básico, auxilio de transporte, horas extras, recargo nocturno y cualquier erogación adicional que se contemple en el contrato de trabajo

Deducciones: Corresponde a descuentos que se le practican al trabajador ya sea por ley, o por decisión propia o por decisión de un juez

Salarios y sueldos: Son los pagos que realizó la unidad económica para retribuir el trabajo ordinario y extraordinario del personal dependiente de la razón social, antes de cualquier deducción retenida por los empleadores. Incluye: aguinaldos, comisiones sobre ventas que complementan el sueldo base, primas vacacionales, bonificaciones, incentivos, gratificaciones, bonos de productividad y crédito al salario. Excluye: los gastos en pasajes y viáticos, alimentación y en general los gastos reembolsables al trabajador; los pagos al personal que no depende de la unidad económica y que cobró exclusivamente con base en honorarios, comisiones o igualas; y los pagos que la unidad económica realizó a otra razón social por concepto de suministro de personal, pensiones y pagos por despido o terminación de contrato

Salario base: El salario base es la cantidad fija y garantizada que percibe el trabajador fijada por unidad de tiempo o de obra, siendo constituido por el Salario Mínimo Interprofesional, por el Salario Convenio según su categoría o por el salario pactado en el contrato individual de trabajo (Salario según Contrato laboral).

Indemnización por despido: La indemnización por despido es la compensación económica que recibe el trabajador como consecuencia de dicho despido, la cuantía de la indemnización por despido depende de que el despido sea por causas objetivas o disciplinario, y además de si es

procedente o improcedente, ya que en caso de ser procedente la indemnización sería menor.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

6.1 BIBLIOGRAFIA

Hernando Díaz Moreno. (2011). Contabilidad General. Pearson. Tercera edición.

Eduardo Godoy Ramírez. (2012). Contabilidad y presentación de estados financieros. Nueva Legislación. Segunda Edición.

Jorge Enrique Chavarro Cadena., Guillermo Cortés Guzmán. (2019). Cartilla laboral y seguridad social.

Ignacio Cadavid Gómez., Eraclio Arenas Gallego. (2009). Cartilla del trabajo. Sello Editorial, universidad de Medellín.

6.2 WEBGRAFIA

https://factorialhr.es/blog/como-hacer-nomina-irpf-cotizacion/

https://youtu.be/O2hgqVRugak?si=RDiusUqGwpA-8U7G

https://youtu.be/v1WoUMOV3OI?si=7ZqFwiilmsMUGZMz

Imagen
https://www.prolancer.com.mx/CristyEc/3505/

6.3 INFOGRAFIA

Biblioteca virtual SENA Ingrese a la base de datos SENA. Puede acceder a colecciones de libros, revistas, artículos, índices bibliográficos, resúmenes y tesis en texto completo en inglés y español, que pueden ser consultadas desde la red del SENA.

https://biblioteca.sena.edu.co/ - dar clic en bases de datos y puede

Acceder a: e-brary, Gale, Galé Cengage Learning, Océano para administración, Knovel, Océano universitasP&M, Proquest

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**SENA**	**Instructores**	**SENA**	**Abril 2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Juan Carlos Galindo Betancourt**	**Instructor**	**SENA**	**Abril 2024**	

FORMATO DE GESTION DE FORMACION PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUIA DE APRENDIZAJE

1. PRESENTACIÓN IDENTIFICACION DE LA GUIA DE APREDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: TECNICO INSTALACIONES DE SISTEMAS ELECTRICOS RESIDENCIALES Y COMERCIALE - 2929598

Código del Programa de Formación: 222301

- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto:
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

✓ RAP: 01 - INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL

✓ RAP: 02 - ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO

✓ RAP: 03 - CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIA

✓ RAP: 03 - VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL



- Duración de la Guía: 48 Horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, bienvenido al Camino al logro, una travesía diseñada para ayudarte en el desafiante propósito de transformar tu sueño en una realidad, A lo largo de este camino, descubrirás tu motivación y tus fortalezas, además de algunas herramientas que te servirán para potenciar el poder transformador de tus ideas. (Cartilla de aprendizaje SENA). En esta guía encontrarás las herramientas prácticas para el desarrollo de cada una de las temáticas de la formación. Por lo tanto, podrás

comprender los principales elementos y características del Comportamiento Emprendedor, identificar las dimensiones emprendedoras, el proceso de toma de decisiones y llevado todo esto a la práctica de la creación de tu modelo de negocio

El dominio de sus competencias, le permitirá impulsar su mentalidad emprendedora, para desarrollar dicha actividad se hace necesario acudir a toda la información posible, ya sea escrita, en el código sustantivo de trabajo, textos de contabilidad, cartillas laborales, investigación en internet y todo lo que sea pertinente para lograr su objetivo

Para cumplir con los objetivos de Formación Profesional Integral del SENA, es necesario que los aprendices más allá de desempeñarse como colaboradores con eficiencia, eficacia y efectividad en las empresas, adquieran un pensamiento empresarial, logrando ser ciudadanos propositivos y también generadores de empleo.

Para lo anterior, es de suma importancia que el aprendiz inicie un proceso de reconocimiento y aprendizaje a cerca de lo que es **EMPRENDIMIENTO**; conceptos, relevancia, estudios de caso, modelos, etc. Involucrarse y apersonarse de esta competencia le servirá para poder tener una visión laboral diferente, facilitando la creación e innovación de productos y servicios, pensando en su propio negocio o empresa y contribuyendo así al fortalecimiento económico de su país.

Es importante entender que cualquier emprendimiento que se quiera llevar a cabo, requiere tiempo, paciencia y dedicación. Es por esto que empezar con una idea de negocio, ya sea personal, colectiva, solidaria, con fines de lucro u otra causa, es siempre un trabajo consistente y a largo plazo.

Los emprendimientos personales generan beneficios no sólo de tipo económico sino también, y especialmente, de autoestima, ya que generan satisfacción con lo que se puede lograr, proyectándose a futuro y esforzándose día a día. El emprendimiento personal puede ser algo deseado por años o algo que surge en el momento; de cualquier modo, debe ser entendido como algo positivo y estimulante en la vida de cualquier persona.

3. FORMULACION DE ALS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

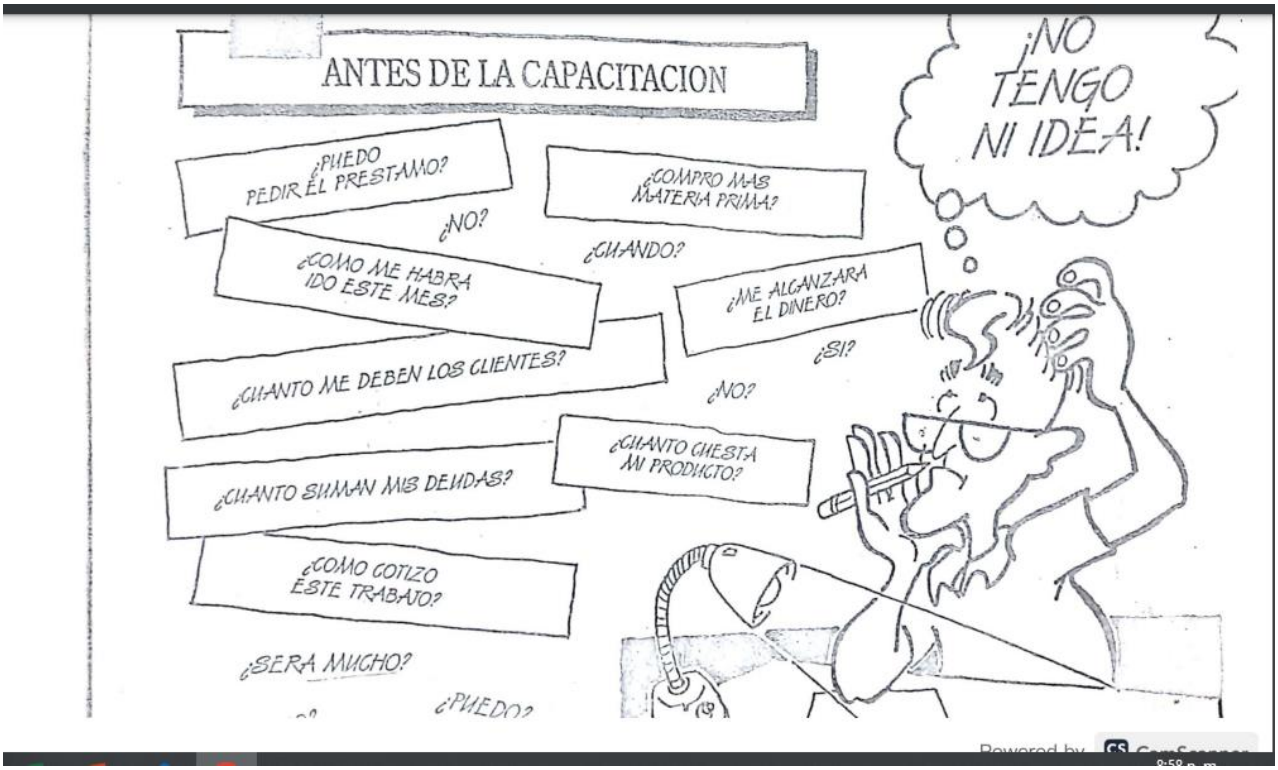
Ambiente Requerido:

- Ambiente convencional:
- Ambiente Virtual o simulación:
- Laboratorio o taller:
- Ambiente dual:
- Pluritecnológico:
- Ambiente real de aprendizaje:

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXION INICIAL



Estrategias Didácticas Activas	
1. Lectura situación problemica 2. Proyección de videos. 3. Preguntas de interiorización. 4. Mapa Conceptual 5. Observación	
Tiempo Invertido en el desarrollo de la actividad:	
Presencial o Sincrónica	**Desescolarizada**
10 Hora	10 horas



Reflexión inicial.

"Cuando una persona dice que algo no se puede hacer, de repente se encuentra con alguien que ya lo está haciendo"

Nunca consideres el estudio como una obligación, sino como una oportunidad para penetrar el bello mundo del saber" …. Albert Einstein.

***CONCEPTOS GENERALES* - ESPÍRITU EMPRENDEDOR**

Algo que todos los emprendedores de éxito a lo largo de los años tienen en común es que ven el mundo desde una perspectiva diferente a la de la mayoría de las personas. Una perspectiva optimista, audaz, sin complejos, de reivindicación personal constante, de inconformismo e incluso un punto rebelde. Esas son parte de las características que hacen a estas personas crear y crecer. De hecho, estos rasgos de personalidad no son diferentes a los que todos hemos tenido en algún momento antes de dejarnos influenciar por nuestro entorno y cultura.



El proceso de **emprender** es, sin duda, un camino complejo donde se necesita voluntad, capacidad y suerte y, a pesar de todo, la buena combinación de estos elementos no garantiza el éxito de toda "aventura empresarial". La dificultad radica, principalmente, en encontrar una idea atractiva y no dejarse desalentar por todos los obstáculos que hay que sortear a lo largo del proceso. En definitiva, las ventajas y beneficios existen, pero se hacen esperar, hay que ser paciente y tenaz para conseguir llevar a cabo un reto de esta consideración



LEY 1014 DE 2006: FOMENTO A LA CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO – CREACION DE EMPRESAS – CONDUCE A LA INNOVACION Y CREACION EMPRESARIAL

CULTURA: conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas que parten los individuos en la organización y que surgen de la interacción social, los cuales generan patrones de comportamientos colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica en otra organización

EMPRENDEDOR: Es una persona con capacidad de innovar, entendida, esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva

El fenómeno **EMPRENDEDOR**, puede ser de dos tipos

1. Aquel que inicia por cuenta propia repitiendo cosas o actividades que ya se hacen, o bien aquel que trata de innovar y crear dando respuesta a necesidades latentes no satisfechas hasta ese momento, o satisfecha de manera incompleta
2. Puede ser más riesgos, aunque posiblemente es el más gratificante para una persona

EMPRENDIMIENTO: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza, centrada en las oportunidades planteadas con visión global y llevada a cabo mediante el liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la relación de valor que beneficia a su empresa, la economía y la sociedad

El proceso de **emprender** es, sin duda, un camino complejo donde se necesita voluntad, capacidad y suerte y, a pesar de todo, la buena combinación de estos elementos no garantiza el éxito de toda "aventura empresarial". La dificultad radica, principalmente, en encontrar una idea atractiva y no dejarse desalentar por todos los obstáculos que hay que sortear a lo largo del proceso. En definitiva, las ventajas y beneficios existen, pero se hacen esperar, hay que ser paciente y tenaz para conseguir llevar a cabo un reto de esta consideración.



3. **FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**

Ambiente Requerido: Ambiente de formación, plataforma Territorium, zoom, Skype, Correo electrónico, Whats App, llamadas telefónicas.

Materiales: Guía de aprendizaje, Material de apoyo, Videos, Taller de auto reconocimiento de las características de un emprendedor, Espacio "Hablemos con un emprendedor", Estudio de Casos de Éxito, Uso de herramientas tecnológicas, Diapositivas sobre el proceso de aprendizaje

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular.

3.1 ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL.

¡Apreciados aprendices! Con la ejecución de este curso se busca brindar los conocimientos y herramientas necesarias que permitan la Sensibilización y Motivación a la cultura emprendedora y empresarial y utilizar el marketing digital mediante las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales

DONDE TODO COMIENZA



En su libro Loco por Emprender, Linda Rotttenberg, cofundadora y CEO de Endeavor, afirma: "Dominar el emprendimiento no tiene que ver solo con empezar un negocio. Consiste en aprovechar oportunidades, superar dudas, manejar el riesgo, lidiar con el caos, con éxitos y fracasos, integrar el trabajo y la familia, y esforzarse para que la siguiente generación también pueda soñar en grande". No hay una afirmación más acertada que ésta para retratar lo que significa emprender. Pero, ¿cuál es la esencia detrás de estas palabras? Para mí, sin duda alguna, es la actitud. Es la actitud en donde todo comienza. A lo largo de 20 años, he conocido cientos de emprendedores que, independientemente de su condición social, territorial o de género, han logrado cumplir sus sueños y llevar a una acción concreta sus ideas, con

un factor en común: su convencimiento de que el emprendimiento, más que una solución económica, es la mejor opción para transformar su vida, la de sus familias, y sus entornos.

La historia de la humanidad ha estado acompañada de la actitud emprendedora. Todo lo que vemos a nuestro alrededor ha tenido su origen en una suma básica y poderosa: actitud emprendedora + intención emprendedora + comportamiento emprendedor. Es por ello que este curso cobra su real importancia en el sentido de presentar a la comunidad emprendedora unos conceptos y una ruta para que las personas encuentren su motor interno a la hora de identificar esa ruta que los lleve a potencializar sus ideas.

Este curso es el fruto del esfuerzo de un equipo de trabajo convencido de que los procesos formativos tienen efectos positivos sobre las Características Emprendedoras Personales, que, a su vez, les permiten a los emprendedores asumir un equilibrio respecto a su sentir, pensar y actuar, soportado en Competencias Emprendedoras Personales.

Al final, nuestro fin superior será el de contribuir de manera decisiva al fomento de la mentalidad emprendedora de cientos de personas que, con su espíritu y fuerza emprendedora, están forjando un país de progreso e inclusión social gracias al descubrimiento del momento en donde todo comienza: la actitud emprendedora.

Fuente: Artículo Publicado Fondo Emprender SENA Carlos Gamba -Coordinador Nacional de Emprendimiento

En grupos de trabajo desarrolla la siguiente sopa de letras de las palabras que se indican, una vez las encuentres subrayarlas y define cada una de ellas.

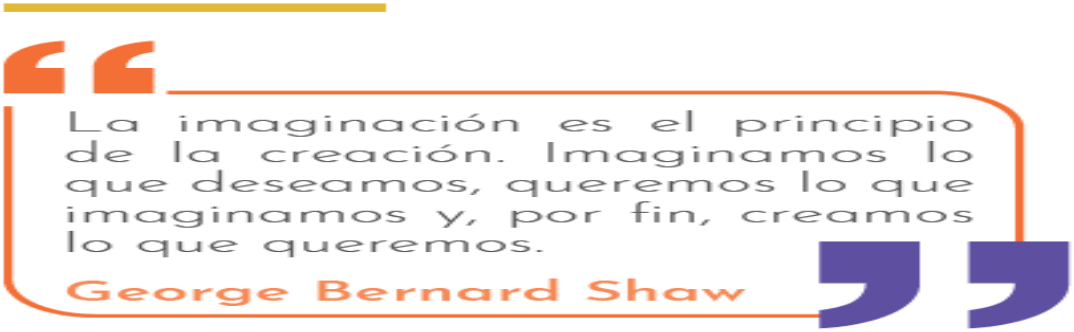
ACTIVIDAD DE CLASE

L	I	D	E	R	A	Z	G	O	A	S	A	D	F	G	H	J	K	L	I
F	J	G	D	E	S	Z	Z	S	S	E	R	A	S	U	L	T	B	N	N
S	E	V	F	S	X	H	A	X	T	R	A	B	A	J	O	I	E	R	I
H	A	M	G	U	Y	F	W	C	V	S	O	L	U	C	B	R	Q	E	C
I	B	D	H	R	E	S	U	L	T	A	D	O	S	N	J	A	U	S	I
O	G	J	K	T	I	R	E	H	P	R	I	S	R	O	E	T	I	P	A
C	D	L	L	A	O	G	S	J	O	S	T	I	F	I	T	I	P	O	T
V	P	L	P	D	P	J	X	S	I	L	A	B	A	C	I	F	O	N	I
H	H	E	O	O	L	N	A	B	F	A	U	N	O	A	V	N	S	S	V
X	K	F	Y	S	G	T	A	S	T	R	H	Y	D	V	I	O	O	A	A
C	O	M	P	R	E	N	S	I	O	N	E	S	O	I	D	I	L	B	Y
O	J	B	T	M	I	S	I	O	N	I	O	N	S	T	A	C	U	L	C
N	K	N	F	S	X	C	V	B	N	M	K	L	P	O	D	A	C	E	R
F	D	M	A	Z	N	O	I	C	A	C	I	N	U	M	O	C	I	S	A
I	J	K	W	E	Q	N	C	O	N	F	I	D	E	N	B	I	O	L	T
A	H	L	E	R	D	M	E	T	A	S	A	S	E	G	J	F	N	O	I
N	G	Ñ	R	S	F	F	B	E	Y	U	L	U	I	O	E	I	A	S	N
Z	C	A	P	A	C	I	D	A	D	E	S	E	L	R	T	N	R	T	I
A	F	S	T	G	H	S	Ñ	C	A	S	I	T	O	O	I	A	D	O	S
Z	D	X	R	J	L	P	O	R	E	R	U	T	I	O	V	L	O	N	A
C	S	F	C	V	D	A	D	I	L	I	B	A	S	N	O	P	S	E	R

Palabras: Liderazgo, responsabilidad, planificación, resultados, confianza, misión, iniciativa, metas, comunicación, motivación, comprensión, trabajo, Equipo, Objetivo, Capacidades.

Debate: Una vez encuentres las palabras y el significado de cada una, de manera grupal intenta por medio de la mímica realizar una actuación para que los demás compañeros adivinen las palabras y sustenta su significado.

“Nunca dejes que nadie te diga que no puedes hacer algo” ……. Si quieres algo, ve por ello y punto



Hora del accionar – Realiza la actividad de reflexión. ACTIVIDAD AA1/socialización y subir al portafolio aprendiz – Herramienta de su preferencia. DIAPOSITIVA- TEXTO – CANVAS

1. **¿Qué espero aprender en este curso? ¿Conozco algo sobre el tema del curso?**

2. **¿Por qué?, ¿Cómo? y el ¿Para qué? desarrollar una ¿Idea de negocio?**

3. **¿Cuáles son mis motivaciones para tomar este curso?**

4. **¿ha cambiado tu manera de entender el emprendimiento? ¿Cómo?**

5. **¿Crees que puedes ser un emprendedor? ¿Por qué sí y por qué no?**

6. **¿Realice un listado de lo más llamativo de los videos y que relacionando tienen de en su vida personal, nombre 3 líderes empresario en Colombia y tres líderes mundiales**

¡Recuerda!

Los inventores son sólo un ejemplo. No necesitas tener una gran idea que cambie al mundo para convertirte en un emprendedor. Basta con que tengas una idea que genere valor, y que te propongas a convertirla en realidad. Por lo tanto, te invito a ver los siguientes vídeos relacionados con el emprendimiento.

A continuación, te invitamos y observar los videos propuestos, que tienen como objetivo sensibilizar, motivar y desarrollar el espíritu contemporáneo del emprendimiento y el empresarismo. (Revisar el link)

Hora del accionar – Realiza la actividad de reflexión.

ACTIVIDAD AA2/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz – ENTREGA DIAPOSITIVAS POR VIDEO Reflexión y conclusiones de cada video, relación con su contexto personal

1. Video1 -Reflexión Video - motivacional para Emprendedores en YouTube. https://www.youtube.com/watch?v=SLtYSpVwJI4

2. Video 2 - La necesidad de emprender – Video en YouTube https://www.youtube.com/watch?v=fySlGA3TBWc –
3. Video 3 - Will Smith- Emprendimiento – Motivación Video en YouTube "Basado en la película en busca de la felicidad"

4. Video 4 - https://www.youtube.com/watch?v=6BRNVXknsWA

¿EMPRENDEDOR Y LIDER LA DUPLA PERFECTA?

3.1 ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN Y DE IDENTIFICACIÓN DE APRENDIZAJES PREVIOS.

La exploración de saberes previos sobre conceptos de emprendimiento y marketing Digital permitirá medir la apropiación del tema y la aplicación del conocimiento, que conduzcan a alcanzar los resultados de aprendizaje planteados en esta competencia. **Fomentar cultura emprendedora, según habilidades y competencias personales.**

En la ley 1014 de 2006, conocida como la Ley de fomento de la cultura del emprendimiento*, se encuentra la siguiente definición:

https://camarasai.org/wp-content/uploads/registro-mercantil/10LEY-1014-DE-2006.pdf

"Emprendimiento: una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado. Su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad".

¡Hora del accionar!

¡Apreciado Aprendiz!

Teniendo en cuenta lo que te hemos presentado en esta introducción y la anterior definición, Te invitamos a que respondas a las siguientes preguntas de acuerdo con tu propia opinión y lo que sabes o los conocimientos previos que tienes. Diligéncialas en el recuadro.

Para ti:

ACTIVIDAD AA3/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones, APORTE PERSONAL

1. **¿Qué es riqueza?**

2. **¿Qué es valor?**

3. **¿Qué es una oportunidad?**

4. **¿Qué es un logro?**

5. **¿Qué es el éxito?**

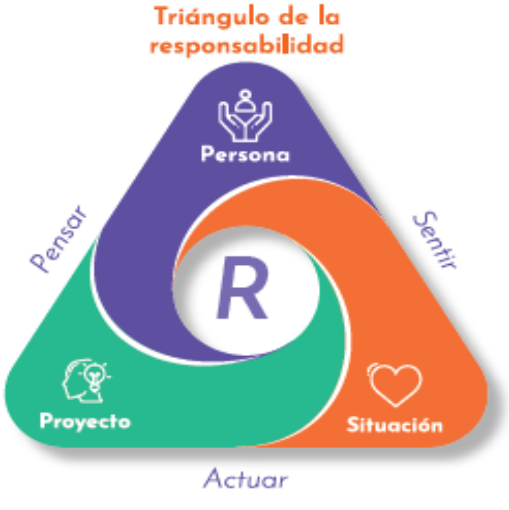
6. **¿Cómo ves los conceptos anteriores aplicados en tu vida? Describe cada uno.**

3.3 ACTIVIDADES DE APROPIACION DEL CONOCIMIENTO

3.3.1 LA FÓRMULA DEL LOGRO

Ya dijimos que el Camino al Logro es el camino del emprendedor. También, dijimos que el emprendimiento es una actitud que te lleva de la idea a la acción. Por ser una actitud, muchos de los ingredientes que la activan se encuentran en tu interior, y es importante que los conozcas para que puedas desarrollar un verdadero Comportamiento Emprendedor en tu vida, que te lleve a convertir tus sueños en logros.







Triángulo de la Responsabilidad

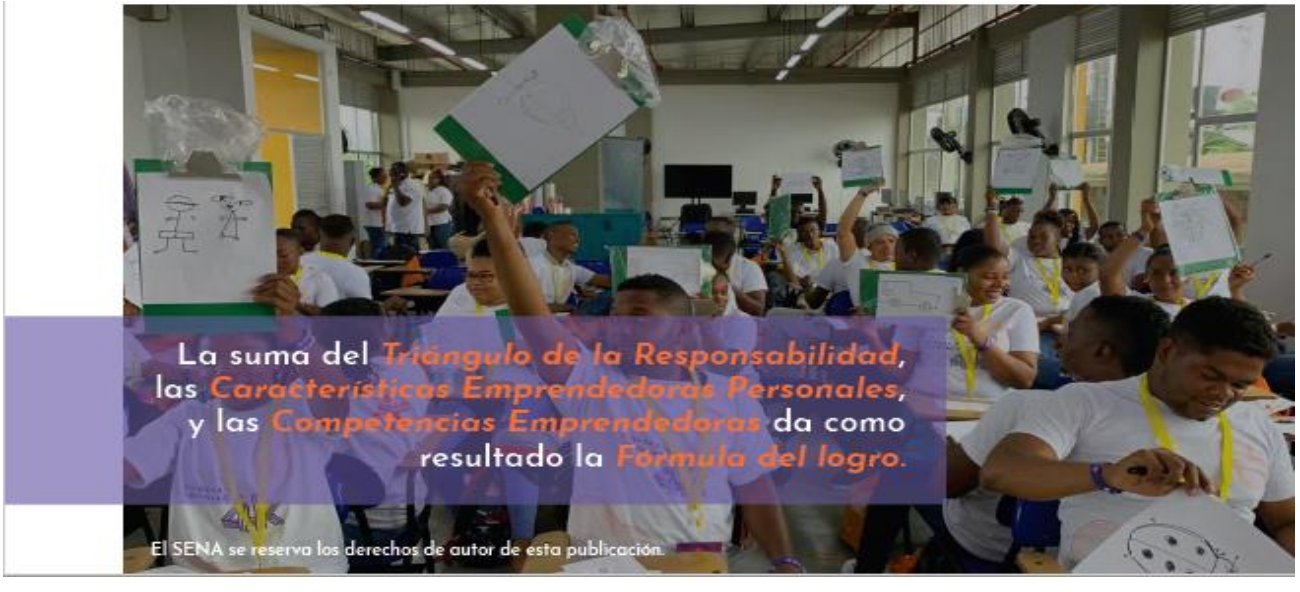
Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de responsabilidad. La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que asumes contigo mismo, con aquello que deseas y que te has propuesto hacer en tu vida. Eso sin olvidar el entorno que te rodea. Por ello, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación.

Características Emprendedoras Personales

Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente.

Competencias Emprendedoras

La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.



que requieres hacer lograrla? SI NO

Si respondiste NO a alguna de las preguntas anteriores, es probable que necesites profundizar un poco en ese elemento. Podrás identificar los puntos débiles de tu meta y así, descubrir qué te hace falta para avanzar en el cumplimiento de ese logro.

- **Crear redes de apoyo**

¿Alguna vez has escuchado o leído aquella frase de Aristóteles que dice**: "El hombre es un ser social por naturaleza"? Pues** nada más cierto. Los seres humanos vivimos generalmente en grupos, lo que implica la creación de relaciones y vínculos que llamamos redes de apoyo.

Cada uno de nosotros es una combinación de fortalezas y debilidades. Por eso, cuando realizamos tareas con la ayuda de las personas que conforman nuestras redes de apoyo, compensamos nuestras debilidades con las fortalezas de los demás, obteniendo un beneficio. Ese beneficio es mayor cuando compartimos nuestras experiencias, aprendemos de las personas que nos rodean.

Piensa en un grupo de estudio: todos sus integrantes son buenos en alguna asignatura, pero a la vez tienen un rendimiento flojo en alguna que otra materia. Por eso se reúnen cada cierto tiempo, para mejorar su rendimiento con el conocimiento y las experiencias que les son transmitidas por los demás miembros del grupo.

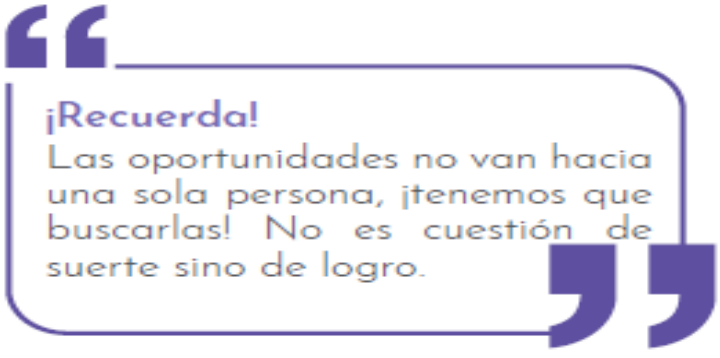
Crear redes de apoyo momentáneamente no es complicado, lo difícil es mantener dichas relaciones a través del tiempo. Por eso, es necesario que desarrolles estrategias que te permitan establecer relaciones y confrontarlas con los beneficios que puedes obtener a cambio.

¡Vamos a hacer un ejercicio para que identifiques tu red de apoyo! Si tuvieras que buscar a alguien para las siguientes actividades, ¿a quién pedirías ayuda? Escribe el nombre de la primera persona que se te venga a la mente:

ACTIVIDAD AA4/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

1. Para un consejo personal: _____
2. Para una asesoría laboral o de tu negocio: _____
3. Para ir de viaje: _____
4. Para una receta de cocina: _____
5. Para aconsejarte qué película o libro leer: _____
6. Para salir a divertirte: _____
7. Para encontrar cosas a buen precio: _____
8. Para asociarte o trabajar en una tarea específica: _____
9. Para solucionar un problema económico: _____
10. Para buscar un trabajo o un aliado: _____

- **Busca oportunidades y ten iniciativa**



Cuántas veces hemos escuchado a nuestros amigos, vecinos o familiares decir cosas como: "en este país no hay oportunidades" o "yo no tengo suerte, otras personas tienen más suerte que yo". Quizá tú también lo hayas dicho en alguna ocasión. No siempre es fácil detectar las oportunidades que están en nuestro entorno cuando nos encontramos en una situación difícil, sin embargo, vemos personas que detectan una oportunidad y saben cómo aprovecharla. ¿Qué se requiere para eso? Nada del otro mundo, sólo preparación e iniciativa.

Decimos que nos preparamos cuando aumentamos nuestro conocimiento y nuestras habilidades para saber detectar las oportunidades que están a nuestro alrededor. Si no nos preparamos con antelación, ¿cómo sabremos si estamos ante una oportunidad?

Pero no es suficiente con detectar la oportunidad. ¡Es posible que más personas hayan visto la misma oportunidad que tú! Por ello, es importante que tomes la iniciativa, saltes a la acción y disfrutes del beneficio que esa oportunidad puede brindarte. Pero no te engañes: tomar la iniciativa implica ponerte en una situación de riesgo (dejar lo que tienes o perder parte de ello), por lo que debes estar dispuesto a salir de tu zona de confort e ir detrás de la oportunidad.

Por último: buscar o crear oportunidades tiene mucho que ver con la comunicación, tanto para informarse como para mantener informadas a otras personas sobre lo que se busca, lo que se pretende hacer o lo que se desea (Cenpromype, s.f.). De ahí que sea muy importante que sepas qué es lo que quieres lograr o hacia dónde quieres ir.

Copia el link para ver el Vídeo, En esta charla, Francisco Benítez, cofundador de Momentum Project (un emprendimiento dedicado al desarrollo de habilidades disruptivas en Latinoamérica) nos cuenta la importancia de la actitud para aprovechar las oportunidades.

Vídeo 5 - El secreto de las oportunidades | Francisco Benítez Pliego | TEDxUANL - YouTube

https://www.youtube.com/watch?v=83mvpcLhNLA

Hora de accionar *Realiza el siguiente ejercicio*

ACTIVIDAD AA5/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

- Algún tema de tu interés e identifica que oportunidades encuentras.

- Pregúntale a otras personas si han visto alguna oportunidad interesante que les gustaría desarrollar.

• Haz una lista de cinco ideas viables que podrías desarrollar para construir un proyecto.

- **¡Ten autoconfianza!**

¿Alguna vez has sentido que eres capaz de realizar una tarea porque sabes que tienes el conocimiento y las habilidades necesarias para hacerlo? ¿Sientes la confianza de lograr tu meta porque algo en tu interior te dice que lo conseguirás de forma exitosa? Pues esa fuerza interna, que te motiva a hacer hasta lo imposible para alcanzar tus metas, es la autoconfianza. Es un aspecto central del comportamiento humano y se encuentra fuertemente relacionado con las demás Características Emprendedoras Personales.

La autoconfianza no significa que no cometas errores, sino que no tengas miedo de cometerlos. Autoconfianza significa creer en nosotros mismos y aceptarnos tal como somos, con nuestras virtudes y defectos, dispuestos a aprender de cada situación.

¿Cómo está tu autoconfianza?
Fuente: Cenpromype, s.f.

ACTIVIDAD AA6 / Realice un mapa conceptual sobre las personas de alta o baja autoconfianza socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Personas con autoconfianza	Personas con baja autoconfianza
Buscan independencia de las reglas y el control de otras personas.	Constante indecisión de qué hacer, sintiéndose perdidas y angustiadas.
Se responsabilizan de las causas de sus éxitos y tropiezos.	Cambio constante del rumbo de las opiniones, acciones y actividades.
Manifiestan confianza en su habilidad para terminar hacerle frente a un gran reto.	Tienen ansiedad e inseguridad a tomar riesgos porque tienen temor a fracasar.
Expresan sin temor sus convicciones y opiniones frente a otras personas.	Incumplimiento de las tareas y funciones una vez iniciadas.
Transmiten seguridad y motivan a los demás para que emprendan acciones positivas.	Tienen problemas para tomar decisiones, lo cual retrasa su trabajo.

- **¡Sé persistente!**

La persistencia es la característica asociada a la constancia para hacer realidad una idea. Consiste en tener la capacidad de mantener la firme decisión de lograr algo, insistir cuantas veces sea necesario y tomar acciones repetidas o diferentes para sobrepasar cualquier obstáculo, todo con la finalidad de alcanzar la meta que nos hemos propuesto.

Pero cuidado, existen dos tipos de persistencia: la sensata y la ciega. La persistencia sensata nos lleva a reconocer que las cosas no siempre salen como esperamos y que debemos cambiar la manera en que actuamos para lograr el resultado que queremos. En otras palabras, nos lleva a ser flexibles y encontrar la estrategia apropiada para aquello que pretendemos conseguir. La persistencia ciega se puede resumir en las siguientes palabras: "Locura es hacer lo mismo una y otra vez, esperando obtener resultados diferentes". Así que procura no caer en la persistencia ciega.

Ya hemos visto que las personas con baja autoconfianza suelen tener miedo al fracaso, y cuando cometen un error cesan todos sus intentos por lograr su objetivo, abandonando su actitud positiva frente a los obstáculos.

El error es una luz de alarma, un indicador que nos invita a mirar nuevamente qué es lo que pretendemos y cómo pensamos llegar a nuestra meta. En otras palabras, ¡los errores son sólo un paso más en el trayecto para lograr nuestras metas, no son el fin del camino!

ACTIVIDAD AA7 / socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Vídeo 6 - La historia de J.K. Rowling, la creadora de Harry Potter - YouTube

https://www.youtube.com/watch?v=l0Ee0ABoBVQ

¡Recuerda!

La persistencia está fuertemente ligada a la autoconfianza y la forma como asumes "el error".

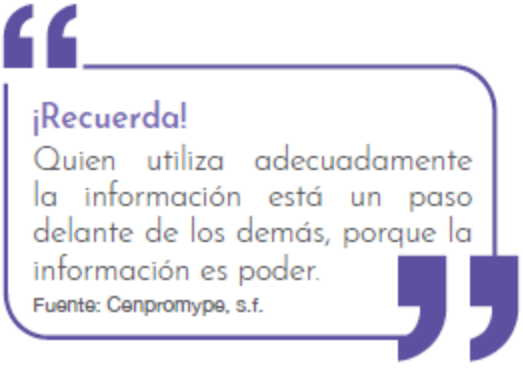
Pero cuidado, existen dos tipos de persistencia: la sensata y la ciega. La persistencia sensata nos lleva a reconocer que las cosas no siempre salen como esperamos y que debemos cambiar la manera en que actuamos para lograr el resultado que queremos. En otras palabras, nos lleva a ser flexibles y encontrar la estrategia apropiada para aquello que pretendemos conseguir. La persistencia ciega se puede resumir en las siguientes palabras: "Locura es hacer lo mismo una y otra vez, esperando obtener resultados diferentes". Así que procura no caer en la persistencia ciega.

Ya hemos visto que las personas con baja autoconfianza suelen tener miedo al fracaso, y cuando cometen un error cesan todos sus intentos por lograr su objetivo, abandonando su actitud positiva frente a los obstáculos.

El error es una luz de alarma, un indicador que nos invita a mirar nuevamente qué es lo que pretendemos y cómo pensamos llegar a nuestra meta. En otras palabras, ¡los errores son sólo un paso más en el trayecto para lograr nuestras metas, no son el fin del camino!

En este vídeo, encontrarás un resumen de la biografía de la autora de "Harry Potter", la británica J.K. Rowling. Verás cómo su persistencia la llevó a ser una de las mujeres más adineradas del Reino Unido y una de las autoras más leídas del mundo.

- **Busca información**



Imagina que vas a organizar una fiesta en tu casa y has invitado a todos tus amigos. Quieres sorprenderlos con algo distinto, y por eso decides preparar la comida tú mismo**. ¿Qué es lo primero que necesitas?** Pues una receta. Así que tomas uno de los libros de cocina de la biblioteca y comienzas a buscar ese plato con el que deleitarás a tus amigos. Finalmente, te decides por uno.

Comienzas a leer y te das cuenta de que hay ingredientes allí que jamás habías escuchado en tu vida o encuentras unas medidas (onzas, tazas,) que nunca has manejado en tus pocas horas de experiencia en la cocina. ¿Qué haces? Tienes varias opciones: ACTIVIDAD GRUPO – SOCIALIZACION – EVDIDENCIA FOTOGRAFICA subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

- Buscar otro libro de cocina con recetas que puedas entender mejor
- Buscar esos ingredientes raros.
- Buscar otra receta menos complicada

Sea como sea, las tres opciones tienen algo en común: estás buscando información.

Hoy en día, la información es un elemento de gran importancia para el desarrollo personal y empresarial. Por eso, ha llegado a ser un bien de extremo valor y su búsqueda es considerada una inversión (pues requiere de tiempo

recursos, responsabilidades, y técnicas). Para tomar decisiones adecuadas en la vida y en los negocios, es necesario contar con la información suficiente.

Sin embargo, no toda la información que obtenemos es necesaria. Por esa razón, es importante tener siempre presente el objetivo que pretendemos alcanzar, pues este será el punto de referencia que nos guiará en la búsqueda de información. También es necesario ser persistente, ya no todas las veces la información que requerimos la encontramos en la primera fuente que consultamos.

En este video educativo, conocerás las diferentes técnicas que existen para la búsqueda de información. ¿Podrías aplicarlas en tu vida cotidiana? Piensa en tres ejemplos (procura que no se centren sólo en temas académicos).

ACTIVIDAD AA8/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Vídeo 7 - Los 4 pasos de la búsqueda de información - YouTube

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

- **Sé fiel al cumplimiento del contrato de trabajo**

Aunque el nombre de esta Competencia Emprendedora se refiera a los contratos de trabajo, también puede entenderse como cumplir con los compromisos.

Adquirir compromisos es una práctica que solemos realizar todos los días: “Llegaré a la reunión a las 8:00 a.m.”. “Entregaré el informe el próximo lunes”. “Devolveré el libro el sábado por la tarde”. En todos ellos, estamos poniendo en juego nuestra responsabilidad para su cumplimiento. Y, aunque nosotros no seamos conscientes de la magnitud de esos compromisos, nuestro inconsciente los asume como si fuesen compromisos consigo mismo, lo que puede llegar a afectar nuestro nivel de autoconfianza y autoestima.

Aunque el nombre de esta Competencia Emprendedora se refiera a los contratos de trabajo, también puede entenderse como cumplir con los compromisos.

¿Qué sucede si…?

- Llegas a una reunión a las 8:30 a.m. porque "media hora no es nada".
- Tienes listo el informe el martes porque "más vale tarde que nunca".
- Entregas el libro el lunes de esa semana, porque no tuviste tiempo.

Pues demuestras que no eres consciente de las implicaciones que se producen al no cumplir compromisos. Siempre nos limitamos a ver los efectos materiales: pérdidas económicas, conflictos con amigos o conocidos. Pero hay otro problema más serio que genera el incumplimiento: su efecto sobre nuestra autoconfianza. Si no creo en mí mismo, ¿cómo voy a creer en otros?

¡Recuerda!

Los compromisos que adquieres son, primero que nada, compromisos que tienes contigo mismo y debes cumplir.

Hora de accionar ACTIVIDAD CLASE

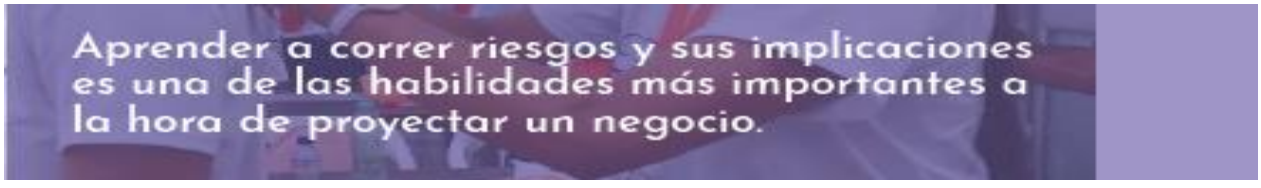
Conoce los hábitos de las personas exitosas:

Pues demuestras que no eres consciente de las implicaciones que se producen al no cumplir compromisos. Siempre nos limitamos a ver los efectos materiales: pérdidas económicas, conflictos con amigos o conocidos. Pero hay otro problema más serio que genera el incumplimiento: su efecto sobre nuestra autoconfianza. Si no creo en mí mismo, ¿cómo voy a creer en otros?

- Se esmeran para concluir sus tareas.
- Colaboran con las demás personas para cumplir con los compromisos.
- Se empeñan por mantener satisfechos a los clientes y valoran su relación a largo plazo con los mismos por encima de los beneficios a corto plazo
- Son personas satisfechas consigo mismas porque saben que cumplen con su labor.
- Ganan la confianza de jefes, compañeros y clientes por su responsabilidad.

Fuente: Cenpromype, s.f.

Corre riesgos moderados



El riesgo es uno de los aspectos más comunes de nuestras vidas y nos acompaña en todo momento. A veces lo vemos en situaciones extremas y en otras, lo asumimos sin darnos cuenta.

Todas las personas exitosas tuvieron que arriesgarse en algún punto de sus vidas a hacer algo, ¡de otra forma, no habrían aprendido lo que saben! Sin embargo, al igual que la persistencia, el riesgo también tiene dos caras.

Imagina que estás frente a una piscina con dos metros de profundidad. Pero no sabes nadar, y no hay un salvavidas que pueda ayudarte. ¿Arriesgarías tu vida así nada más? Es similar en la vida cotidiana. Cada riesgo que corres debe tener un propósito. Es importante que evalúes si te puedes permitir correr riesgos, teniendo presente tanto la recompensa como el peligro que debes asumir. Por ello recomendamos a nuestros aprendices correr riesgos moderados.

VISIÓN EMPRENDEDORA

Definir una visión personal es clave para todo emprendedor. Este itinerario busca conectarse con las motivaciones y las pasiones para el cumplimiento de los objetivos personales.

El primer paso para la construcción del proyecto de un emprendedor es identificar quién quiere llegar a ser y definir lo que va a hacer. Es esto lo que lo que le va a dar la claridad conceptual para llevar a cabo sus ideas.

Pero, ¿qué es la visión emprendedora?

En pocas palabras, la visión emprendedora consiste en llevar los sueños a la acción. La visión une los deseos, las expectativas y las metas que deseamos lograr en nuestra vida, en distintos contextos, situándonos en el escenario diario de lo que hacemos, en la planificación de acciones y en su ejecución.

El diseño de la visión nos permite plantear el futuro que deseamos alcanzar, identificar las metas que queremos lograr, y precisar sus componentes para plasmarlas sobre el papel. Esto constituirá la herramienta que nos servirá de guía en momentos en los que debamos sortear determinadas dificultades.

Toda persona tiene sueños. Y todo emprendedor tiene un sueño por el que da sentido a su trabajo diario, por el que moviliza las fuerzas con disciplina y persistencia. Es un concepto que supera la identificación de objetivos. Es una idea integral que da forma y sentido a la vida del emprendedor.

La visión tiene una perspectiva multidimensional. Es decir, no es una única faceta de la vida de una persona. Se trata de un modelo que afecta a múltiples elementos. Es sistémico. Una cuestión que afecta a las distintas áreas de vida de una persona.

Cuando construimos la imagen de aquello que deseamos ser, existen esferas que integran el cuadro completo. Aspectos como la familia, los amigos, el presupuesto, el aprendizaje y la formación, constituyen elementos que permiten construir la meta de aquello que deseamos ser. Cada uno de ellos se relaciona con los otros y bajo esta fórmula diseñamos aquello que deseamos lograr.

¿La visión es obligatoria?

El diseño de la visión marca nuestras metas. No es una obligación; es una elección. Es la libertad para decidir lo que se quiere lograr.

La visión, a su vez, es un compromiso. Es la manifestación del contrato que hacemos con nosotros mismos y con los involucrados en el proyect

El modelo de la encrucijada está basado en el diseño de la herramienta "The Compass" de la consultora estadounidense afincada en San Francisco "The Grove". Con esta herramienta, los autores proponían cinco esferas de reflexión que permitieran aclarar una potencial decisión sobre el camino a seguir.

Hora de accionar – ACTIVIDAD AA9 / socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

El modelo de la encrucijada



1. ¿De dónde vienes? Reconoce el esfuerzo que has hecho para llegar hasta donde te encuentras. Identifica quien ha influido en tu trayectoria, y la forma cómo has logrado lo que eres actualmente.
2. ¿Qué es importante para ti? Define los valores, creencias y principios que guían el actuar, sentir y penal, tu existencia.
3. ¿Qué personas son importantes para ti? Identifica cuales son las personas que influyen en tus decisiones, ya sea por sus opiniones o por el valor que tiene la relación para ti.
4. ¿Qué te molesta? Expresa los problemas que te impiden lograr tus objetivos o los aspectos de tu vida que deseas mejorar. Analiza cómo te sientes después de expresarlos. Reconocer dichos aspectos es una forma de avanzar.
5. ¿De qué tienes miedo? Manifiesta las situaciones, factores o personas que te generan incertidumbre. Estos aspectos disminuyen tu atención en lo que realmente quieres.
6. ¿Cuál es tu visión? Después de analizar tu pasado y tu presente, tomate un tiempo para analizar hacia dónde quieres ir en tu camino, describe esa visión que tienes a futuro basada en tus objetivos personales.

DIMENSIONES EMPRENDEDORAS

Toda persona tiene tres dimensiones personales: pensar, sentir y actuar. En este curso aprenderás cómo se combinan para cumplir logros, y analizar oportunidades y limitaciones.



Una de las preguntas que han intentado responder los estudiosos del emprendimiento por años es: ¿Qué elementos influyen en el éxito de un emprendedor? Vimos cómo el Dr. McClelland intentó responder a esa pregunta analizando las motivaciones y el comportamiento de varios empresarios de su época. Sin embargo, existen otras dimensiones del emprendedor que van más allá de la persona. Para cumplir los objetivos las personas deben situarse en un contexto e identificar las oportunidades y limitaciones que les permiten avanzar en el Camino al Logro.

ACTIVIDAD AA10/ Realice un mapa conceptual sobre las personas de alta o baja autoconfianza socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Factores internos	Factores externos
Intereses: son todos los aspectos que nos agradan y a lo que generalmente prestamos mayor atención.	Familia: aunque no siempre es tenido en cuenta, los familiares pueden ejercer una influencia positiva o negativa en nuestros objetivos.
Habilidades: es la disposición que tienes para realizar una actividad y de la que tienes un grado de experiencia por lo que te sientes cómodo de realizarla.	Económicos: está relacionado con los recursos que se cuentan para cumplir con el objetivo propuesto.
Actitud: es la respuesta emocional o la expresión frente a las situaciones que se presentan en la vida.	Sociales: hace referencia al ambiente en el que te encuentras y de las personas que te rodean.
Valores: es lo que es valioso para ti, lo que define tus comportamientos y acciones.	Culturales: está estrechamente ligado con las creencias del lugar en el que te encuentras. En algunos lugares las personas no pueden desarrollar cierta actividad de acuerdo con las creencias de la región.



Hora de accionar

Realiza el siguiente ejercicio ACTIVIDAD AA11/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones



Alista papel y lápiz: te invito a dibujar un puente, que te va a permitir pasar desde el punto en el que te encuentras hoy a un punto en el que quieras estar. Este puente representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral, un nuevo proyecto o cualquier tema que sea de tu interés.

El puente va a tener cuatro columnas que lo soportan. Lo primero que vas a hacer es asignar un nombre al puente de acuerdo con el aspecto que decidiste trabajar. En cada una de las columnas vas a resolver las siguientes preguntas:

1. Columna 1 punto de partida, ¿para qué te va a servir el puente? (hacia donde te va a llevar)

2. Columna 2 ¿Qué Factores externos (amenazas y oportunidades) identificas se pueden presentar en el paso por el puente hasta el punto de llegada?

3. Columna 3 ¿Qué factores internos (Fortalezas y Debilidades) consideras pueden permitir y/o afectar el paso por el puente?

4. Columna 4 ¿Con que Recursos (físicos, humanos, financieros, otros) crees que cuentas en la travesía por el puente para llegar al punto al que quieres llegar?

A continuación, reflexiona sobre las siguientes preguntas:

1. ¿Qué significado tiene un puente?

2. ¿Es importante identificar los factores internos? ¿Con que están relacionados?

3. ¿Es importante identificar los factores externos? ¿con que están relacionados?

¡Puedes compartir los resultados con un amigo o alguien cercano y preguntarle su opinión sobre este ejercicio para profundizar más!

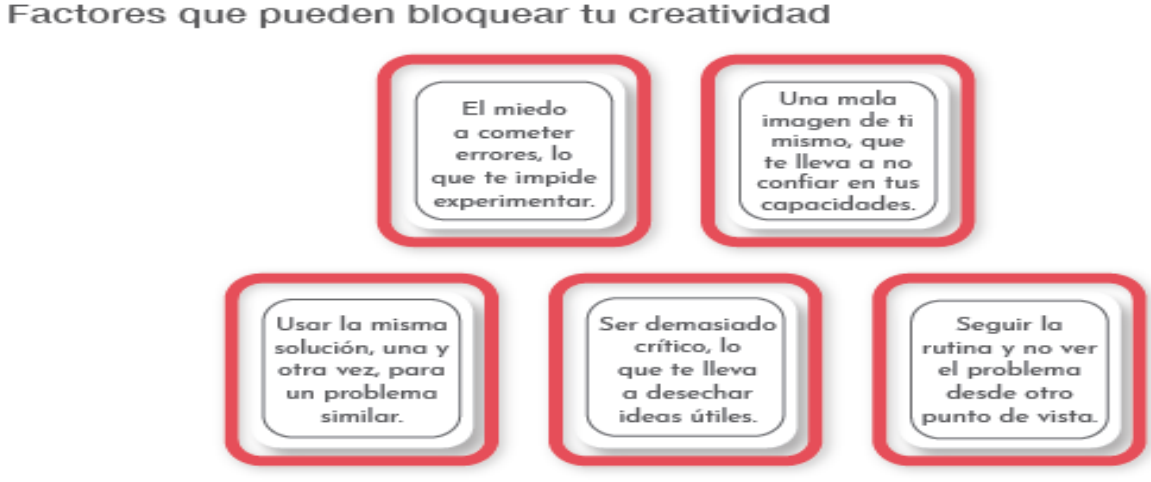
TOMA DE DECISIONES

¿Te has puesto a pensar alguna vez en la cantidad de decisiones que tomas cada día? ¿Qué ropa te podrás? ¿A qué dedicarás la tarde del sábado? ¿En qué gastarás el dinero? Como ves, la toma de decisiones es un elemento central en toda actividad humana.

Con frecuencia, las decisiones de rutina las tomamos de forma rápida, quizás inconscientemente, sin necesidad de elaborar un proceso detallado de consideración. No obstante, hay decisiones que pueden llegar a tener un enorme impacto en nuestras vidas: pueden afectar nuestra salud, nuestro futuro, la relación con nuestros amigos o con las personas que amamos. Cuando las decisiones son complejas, es necesario hacer un alto en el camino y decidir de forma sistemática. Para ello, se deben seguir una serie de pasos que se han denominado el proceso de toma de decisiones (Amaya, 2010; Comas, Moreno & Moreno, s.f.).

Aunque existen muchos esquemas y teorías acerca del proceso que realizamos todos los seres humanos para tomar una decisión, el siguiente esquema realizado por Martínez (2014) reúne los elementos más importantes:





Hora de accionar

Realiza el siguiente ejercicio ACTIVIDAD CLASE

El binomio fantástico es un juego, sugerido por Gianni Rodari en la Gramática de la Fantasía, que se utiliza para activar palabras e imágenes en la mente. El ejercicio se pone en práctica de la siguiente forma: se eligen dos palabras al azar, que no tengan nada en común, y se combinan para crear el título de un cuento fantástico y después escribir la historia.

Rodari usa como ejemplo las palabras perro y armario. Con ellas, el escritor forma: “el perro con el armario”; “el armario del perro”; “el perro sobre el armario”; o “el perro en el armario”.

¿Te animas a intentarlo? La primera palabra de tu cuento te la sugerimos nosotros: lluvia. Para encontrar la segunda, abre el diccionario en una página al azar y apunta con el dedo: ¡la palabra señalada será el segundo protagonista de tu historia! ¿Cuántas combinaciones puedes hacer? ¿Te animas a escribir una historia con tu nuevo título?

Creatividad e innovación: definiciones y relaciones entre ambos conceptos

Fuente: Denkmodell, 2019

La fuerte asociación que existe entre los términos 'creatividad' e 'innovación' lleva, en muchos casos, a que sean usados como sinónimos. Eso no es del todo correcto desde un punto de vista científico, porque existen diferencias entre los dos términos.

La innovación es la introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.
La creatividad, por otro lado, es la generación de nuevas y valiosas ideas. Nuevo en este contexto significa único, inusual, variado, original o que rompe con el anterior. Valioso significa que las ideas no pueden ser simplemente extrañas, sino que deben ser apropiadas para el problema o la situación.



Fuente: LC Creatividad de Innovación, s.f.

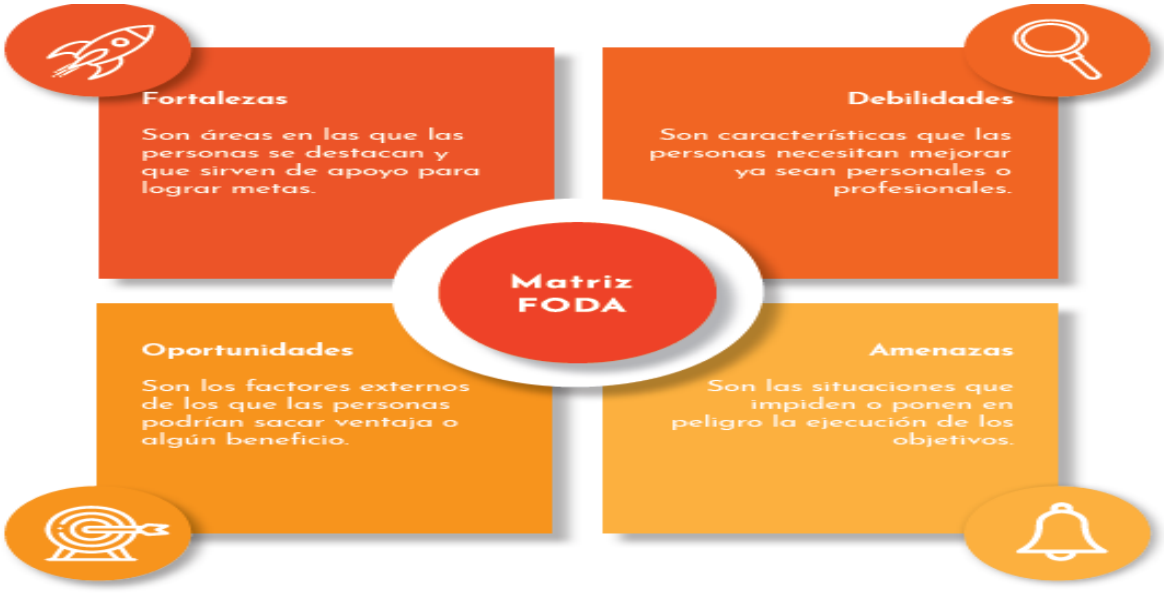
MATRIZ DOFA

Esta es una de las herramientas más utilizadas en la planeación estratégica. La matriz DOFA (o FODA, o DAFO) es una herramienta estratégica de diagnóstico que permite vislumbrar en qué situación se encuentra una organización.

El análisis FODA (o DOFA) consiste en realizar una evaluación de los factores fuertes y débiles que, en su conjunto, diagnostican la situación interna de una organización, así como su evaluación externa, es decir, las oportunidades y amenazas. También es una herramienta que puede considerarse sencilla y que permite obtener una perspectiva general de la situación estratégica de una organización determinada

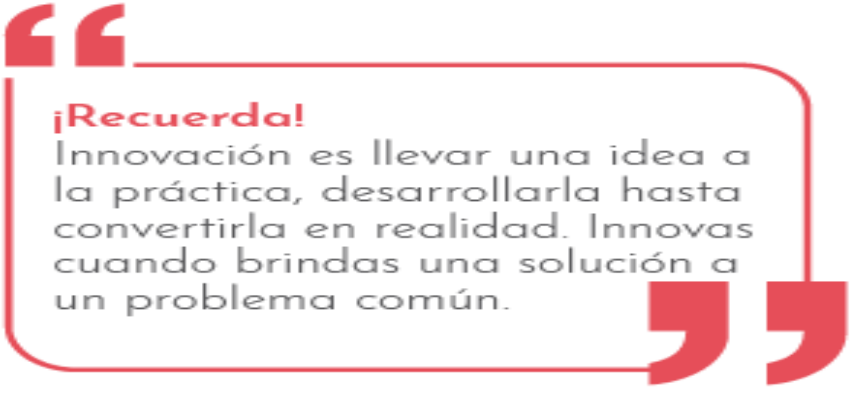
Como puedes evidenciar estos factores internos y externos se combinan para crear lo que se conoce como una matriz FODA. La FODA es utilizada generalmente para hacer diagnósticos empresariales, pero también lo podemos utilizar para hacer un análisis personal. Esta matriz es una excelente herramienta para mejorar nuestro rendimiento personal y profesional. Lo ideal es que sea usada continuamente para que se puedan hacer ajustes y se mida el avance de las diferentes variables.

Como puedes evidenciar estos factores internos y externos se combinan para crear lo que se conoce



como una matriz FODA. La FODA es utilizada generalmente para hacer diagnósticos empresariales, pero también lo podemos utilizar para hacer un análisis personal. Esta matriz es una excelente herramienta para mejorar nuestro rendimiento personal y profesional. Lo ideal es que sea usada continuamente para que se puedan hacer ajustes y se mida el avance de las diferentes variables.

- Existen diferentes tipos de innovaciones. En general, se hace una distinción entre incremental, sustancial y radical.
- Las innovaciones incrementales son aquellas que están muy próximas a las existentes, es decir, son ligeramente nuevas, y, por lo tanto, no ofrecen un gran valor añadido para los usuarios. Por ejemplo, una nueva versión de un coche o una cámara.
- Las innovaciones sustanciales tienen un grado de novedad muy alto pero un valor añadido bajo para el cliente o viceversa. Se puede citar como ejemplo el motor eléctrico (alto valor tecnológico nuevo) en comparación al motor diésel.
- Las innovaciones radicales, por otro lado, se consideran como una ruptura y se describen como innovaciones disruptivas (repentinas, inesperadas, que cambian un mercado o una industria). Este tipo de innovación es la más rara y difícil de producir. Un ejemplo son los teléfonos inteligentes, que han desplazado al mercado de los relojes en gran medida de forma inesperada y abrupta.



¿Por qué es importante la creatividad para un emprendedor?

Fuente: (Luna, 2018).

Creatividad es una palabra que comúnmente se asocia al mundo de los artistas o a la infancia, pero pocas veces aterrizamos en la seria reflexión, de lo mucho que el ser humano la necesita en todas las etapas de su vida. Por supuesto, la creatividad no es la excepción para el emprendedor, cuyo primer paso para existir como tal, es crear una idea nueva, que lo impulsará a emprender.

Esa idea que puede aparecer inesperadamente, necesitará de toda tu creatividad como emprendedor para poder materializarse, sobre todo, si eres de los que apuestan por innovar en el mercado.

La creatividad se basa siempre en una idea abstracta y no concreta que puede estar inspirada por cosas, objetos o situaciones ya existentes. Así, la creatividad supone trabajar con lo que ya poseemos a nuestra disposición, pero transformarlo (en mayor o menor medida) para crear con eso algo completamente nuevo. La creatividad es, a la vez, una proyección abstracta de algo que se puede llegar a construir, por lo cual siempre implica un ejercicio de mirar hacia un futuro a través de ese elemento que se crea.

Hora del accionar

ACTIVIDAD AA12/ RALICE UNA MATRIZ DOFA DE UN PROYECTO AMBUENTAL / socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Realiza el siguiente ejercicio - Ejercita tu capacidad creativa

Fuente: (Luna, 2018).

Sal de tu zona de confort. Haz un esfuerzo en todo lo que hagas. Si sientes que has superado la manera de hacer algo, encuentra nuevas formas que te ayuden a poner en práctica todas tus capacidades. Lee, escucha y experimenta cosas nuevas.

Ten confianza: los seres humanos generamos millones de ideas todo el tiempo, algunas geniales, otras no tanto. Pero, a veces, las geniales no se desarrollan por falta de confianza. Por eso es importante que aprendas a ver un problema desde distintos ángulos.

Valora las ideas: una vez que empiezas a tener claras tus ideas, sería bueno que las enumeraras, clasificaras y seleccionaras. Trata de comprender hasta qué punto son importantes y establece una jerarquía entre ellas.

- **Ten paciencia:** ser creativo no es igual a generar todo el tiempo buenas ideas. El ser creativo es un proceso que depende de la observación, la reflexión y de auto escucharse.

Hora del accionar

Realiza el siguiente ejercicio

SCAMPER

El método SCAMPER es una técnica de generación de ideas creada por Bob Eberlee.

Se basa en la idea de que, para generar algo original o creativo, no se tiene porque crear necesariamente algo nuevo, sino que se puede lograr a partir de cambios o nuevas combinaciones de algo ya existente. El método consiste en aplicar preguntas relacionadas entre sí a un producto, servicio, proceso, etc., siguiendo las respuestas hasta ver a dónde se puede llegar. Las preguntas salen de los términos que componen la sigla SCAMPER:

• Sustituir
• Combinar
• Adaptar
• Modificar
• Poner en otros usos
• Eliminar (o minimizar)
• Reordenar (o Invertir)

ACTIVIDAD AA13 / socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Te invitamos a usar el método SCAMPER para activar y desarrollar tu pensamiento creativo.

1. Escribe el producto, servicio o proceso que quieres cambiar: _____

2. Hazte las siguientes preguntas, que sean aplicables para el producto, servicio o proceso Que has elegido. Anota las respuestas en tu libreta de apuntes:

Sustituir
- ¿Qué puedo sustituir para conseguir, obtener…?
- ¿Qué no es posible sustituir?
- ¿Puedo sustituir la forma, color, tamaño?

Combinar
- ¿Puedo combinar distintas partes o piezas?
- ¿Qué puedo combinar con un elemento externo?
- ¿Qué pasaría si combino estas características con…?

Adaptar
- ¿Qué sucede si adapto el producto para otra función?
- ¿Puedo adaptarlo para otro uso o utilidad?
- ¿Cómo lo puedo adaptar para agregar otra función?

Modificar
- ¿Puedo modificar alguna función, utilidad o beneficio?
- ¿Puedo modificarlo sin que pierda sentido?
- ¿Puedo modificarlo para ser más fuerte, duradero, rápido, inteligente, etc.?

Proponer otros usos
- ¿Puede usarse para algo diferente?
- ¿Puede usarse de una forma diferente?
- ¿Puede usarse por personas, instituciones (o también objetos o servicios) diferentes?

Eliminar (o minimizar)
- ¿Puede minimizarse o limitarse a lo más básico sin perder su esencia?
- ¿Puede modificarse para ser más pequeño, liviano, suave, sencillo, corto, etc.?
- ¿Pueden eliminarse materiales, ingredientes, componentes, piezas o partes?

Reordenar (o invertir)
- ¿Pueden intercambiarse componentes, formatos o modelos?
- ¿Puede invertirse la lógica de la solución?
- ¿Qué más se puede reordenar o invertir?

¡Déjate llevar por las respuestas! ¿Has creado un nuevo producto o servicio? ¿Has incluido ¿Mejoras sobre tu elección original? Describe tu nueva solución en tu libreta de apuntes.

ESTRATEGIA EMPRENDEDORA

Descubrirás las herramientas para crear una estrategia que te servirá para hacer tu plan de acción y cumplir con tus objetivos de manera efectiva.

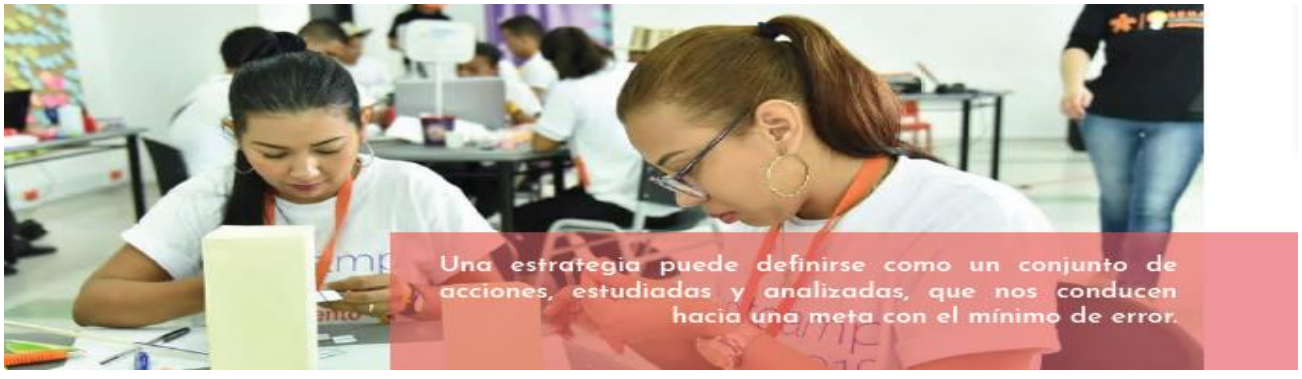
¿Recuerdas a Egan Bernal, el ciclista colombiano que ganó el Tour de Francia, considerada como la carrera más importante del mundo? Con dedicación y esfuerzo, Egan consiguió uno de los más grandes objetivos en su carrera como ciclista profesional. Pero para conseguir tan grande hazaña, Egan tuvo que trazar una estrategia que le llevara a superar a sus rivales y llevarse el primer lugar en el podio.

Una estrategia puede definirse como un conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que nos conducen hacia una meta con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: estratos —ejército— y agein —conducir, guiar—), pero en la actualidad, este concepto se ha ampliado a otros ámbitos de la actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana (Brainly, 2015).

Al iniciar el año, es usual que muchas personas hagan una lista de deseos con el propósito de que se hagan realidad y les cambie la vida: comprar un carro, viajar al exterior, estudiar en la universidad, pagar una casa. No obstante, existe otro grupo de personas que, en lugar de deseos, piensan en metas y planifican alrededor de ellas para saber todo aquello que necesitan para convertirlas en realidad.

En otras palabras, se vuelven conscientes del tiempo, el esfuerzo y el dinero que deberán invertir para conseguir aquello que han soñado. De ese modo, pasan de lo abstracto a lo concreto al plantear acciones claras. Allí radica la principal diferencia entre el que sueña y desea sin obtener resultados, y el que sueña, desea y traza un camino para conseguir lo que quiere. Es decir, la diferencia entre quien se queda en sus sueños y quien traza una estrategia para conseguirlos (Cortines, 2014).

Pero, ¿qué es lo que debemos tener en cuenta para trazar una estrategia?



Elementos de una estrategia

Ya sea a nivel corporativo o a nivel personal, una estrategia tiene cinco elementos fundamentales que dan respuesta a cinco preguntas clave:

a) Ten claridad sobre tu misión.

Es tu propósito principal, la razón de ser de nuestras vidas, la meta que nos colocamos o definimos. Debe ser clara, concisa y quedarse en nuestra memoria. Ejemplo: Ejemplo "Soy un aprendiz versátil con capacidad de resolver problemas y enfrentarme a cualquier reto en el ámbito personal o profesional, capaz de interactuar con los demás y siempre buscando mi éxito y el de los que me rodean, dando lo mejor de mí para lograr mis propósitos personales.

b) Crea tú visión de futuro

Es un esquema que define hacia dónde quieres ir, qué es lo que aspiras a lograr y en qué deseas convertirte. Generalmente se plantean en el largo plazo. Ejemplo: "En los próximos siete años espero lograr ser el director general de una compañía, quiero formar un hogar, tener mi propia empresa", etc.

c) Establece tus valores

Son los principios innegociables que rigen tu vida. Los valores trazan nuestro camino hacia las metas establecidas, pues nos dan los límites de lo que estamos dispuestos a hacer por ellas. Tenerlos claridad sobre ellos nos ayudará a darnos cuenta cuando las circunstancias de la vida nos intenten sacar del camino y no cumplir lo que hemos definido.

a) Define objetivos para llegar a tu visión

Los objetivos dan la visión clara de lo que queremos lograr. Es a partir de ellos que definimos lo que tenemos que hacer para llegar a nuestra visión, que está soportada en la misión y los valores. Ejemplo: "Si quiero ser presidente de una compañía, debo estudiar determinada profesión, debo hacer cursos acerca de administración, mi red de contactos debe ser amplia, debo formarme en contabilidad", etc.

b) Proceso de implementación.

Esta es una etapa crucial en el diseño de una estrategia. Una vez definidas las metas, se deben planificar las acciones para la ejecución del trabajo, el diseño de un calendario para establecer plazos, y la identificación de quiénes se encargarán de ejecutar las actividades y en qué condiciones. Si es complicado para una organización, lo es igual para las personas. Esta fase involucra la realización de un cronograma de actividades e hitos en búsqueda de nuestro objetivo.

Ejemplo: para fortalecer mi nivel de inglés debo comenzar un curso en enero de 2021 en el instituto. Un mes después comenzaré estudios avanzados en determinado tema con duración de dos años.

c) Mecanismos de comunicación.

Crea relaciones para que puedas hablar acerca de tus propósitos, metas, proyectos, logrando así retroalimentación que te ayuda en el camino hacia tus objetivos.

Como seres sociales que somos por naturaleza, no podemos aspirar a lograr nuestros objetivos y metas por nuestra propia cuenta. Por ello, es importante comunicar a otros nuestra misión, visión y objetivos. De ese modo, se genera la retroalimentación que necesitamos para avanzar y crear los conectores sociales que nos ayuden a alcanzar nuestras metas. Cuando nos damos a conocer con transparencia y dejamos claro a dónde queremos llegar, es más fácil que se den las oportunidades necesarias. Ejemplo: colocar en el estudio notas que recuerden las metas fijadas; comentar con alguien que consideremos estratégico nuestras ideas o visiones cada vez que tengamos oportunidad; hablar con nuestro jefe, esposa, familiares lo que nos gustaría ser en la vida", etc.

d) Dirección estratégica.

Escoge muy bien las personas con las que vas a trabajar para que puedas crear relaciones que te permitan crecer.

Nuestro desempeño, al igual que sucede con las grandes empresas, depende mucho del entorno que nos rodea, principalmente de las personas que están a nuestro lado. Por eso, es importante seleccionar nuestras compañías, para que día a día sean nuestra ayuda en los momentos que más se requieran. Ejemplo: "Si estas en un cargo de jefe evitar seleccionar una persona por que tenga una relación de amistad así no cumpla con las competencias del cargo, rodearte de personas positivas, amistades afines a nuestros intereses", etc.

e) Seguimiento y evaluación de resultados.

Verifica que has cumplido los plazos y revisa los resultados para tomar decisiones para consolidar los éxitos y corregir los errores.

Por último, realiza un seguimiento y una evaluación de los resultados de nuestros planes es clave. Analizar cómo nos fue en la ejecución de nuestras acciones nos ayuda a consolidar nuestros éxitos y aprender de nuestros errores, los que nos puede llevar a reajustar nuestro plan inicial. Por supuesto, todo en función de nuestro objetivo general. Ejemplo: "Después de terminar el inglés en la fecha acordada (plan ejecutado 100%), ¿cómo me han impulsado en el logro del objetivo?, ¿qué pasó después que termine mi MBA?, ¿cuántas veces han consultado mi CV después de actualizarlo?, ¿he recibido llamadas u ofertas laborales concretas para crecer laboralmente?, etc.

¡Recuerda!
"Un mal plan es mejor que no tener ningún plan" – Frank Marshall
(Ajedrecista estadounidense, campeón nacional de 1909 a 1935).

Plan de acción

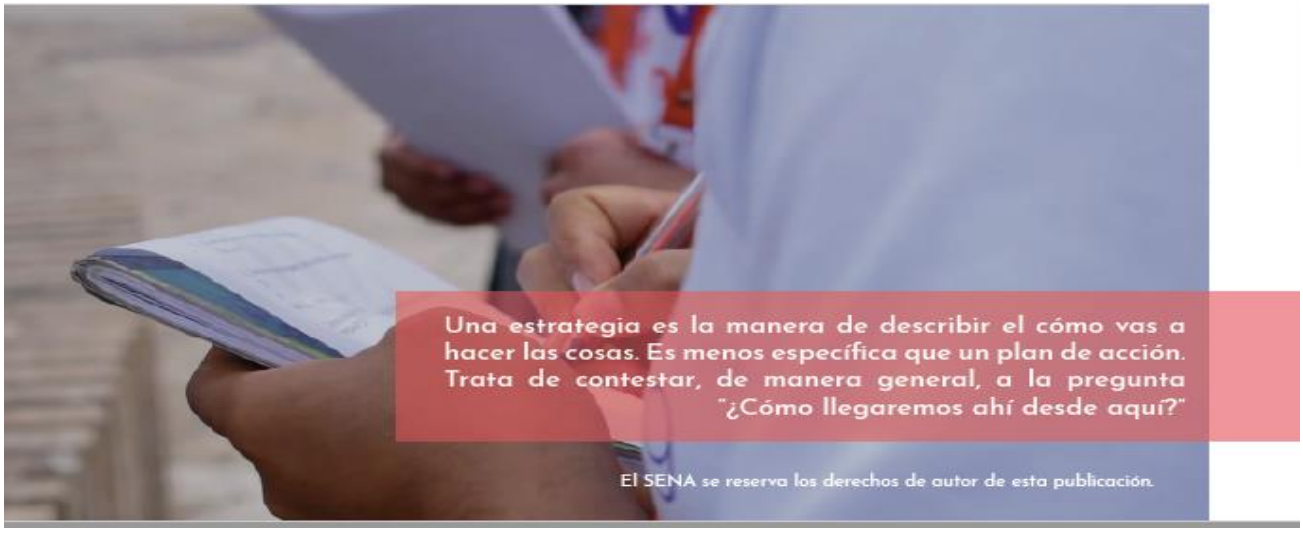
ACTIVIDAD AA13 / socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Llevar a cabo una estrategia como la anterior requiere una cantidad considerable de acciones. Por eso es importante que traduzcamos esas acciones en los pasos que debemos llevar a cabo para cumplir con nuestros objetivos. Esa es la finalidad de un 'plan de acción': es un modo de asegurarnos de que nuestra visión va a concretarse. Consiste, en última instancia, en una serie de pasos de acción o cambios a realizar en nuestra vida. Cada paso de acción, debe incluir la siguiente información:

- ¿Qué acciones o cambios ocurrirán?
- ¿Quién llevará a cabo esos cambios?
- ¿Cuándo tendrán lugar?
- ¿Durante cuánto tiempo?
- ¿Qué recursos se necesitan para llevar a cabo esos cambios? (dinero, equipo, etc.)
- ¿Quién debería estar al tanto de los procesos para ejecutar la estrategia?
- ¿Qué se puede hacer en caso de que las cosas salgan mal?

Las acciones, convertidas en planes de acción concretos, se denominan proyectos. El número de proyectos que tengas en tu vida dependerá del número de cambios que quieras o debas realizar en diferentes ámbitos para alcanzar tus metas personales.

Existen muchas maneras de graficar un plan de acción. A continuación, te proponemos desarrollar la siguiente:



DESCUBRE TU IDEA DE NEGOCIO

DESCUBRE TU IDEA

¿Por qué quieres emprender?

Ya hemos dicho que el emprendimiento es la actitud que nos permite comenzar nuevos proyectos, que contienen un alto valor agregado y que implican una enorme porción de riesgo. Pero, ¿cuáles son nuestras motivaciones para emprender? ¿Qué nos motiva a tomar esos riesgos y cumplir con esa meta final que nos hemos trazado?

Conocer los motivos por los cuáles deseas emprender te permitirá avanzar con tu idea o modelo de negocio, a pesar de las dificultades. En tu recorrido por el camino emprendedor, es posible que te encuentres con críticas, juicios de valor y escepticismo (personas que dirán que tu idea de negocio no funciona) … Por eso, es importante que tengas plena confianza en tus talentos, potencialidades y motivos para emprender, ya que serán tu fuerza y motor para seguir adelante.

Pero antes de explorar tus motivos para emprender, es importante que respondas a la siguiente pregunta: ¿cuál es tu propósito o visión en la vida?

Ten en cuenta que el propósito de vida nace del deseo que refleja y visualiza el futuro y el papel que desarrollo en él.

ACTIVIDAD AA14/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

¿No es una pregunta fácil de responder? Ok, ¡lo sabemos! Entonces, intentemos descubrirlo paso a paso:

De una manera realista, describe: ¿Cómo te ves en 5 años? ¿Qué te gustaría ser y hacer?

_____
_____

_____

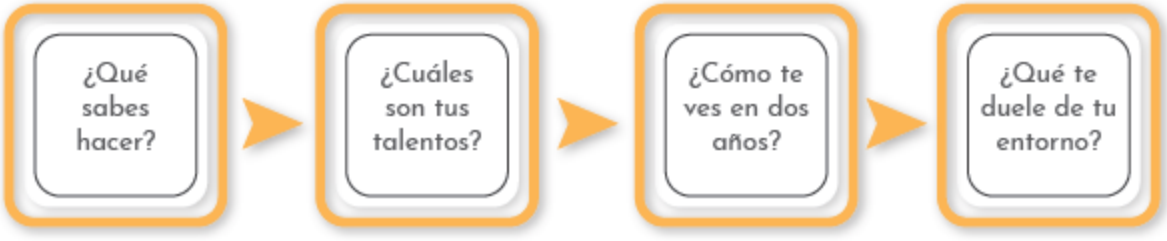
_____

_____

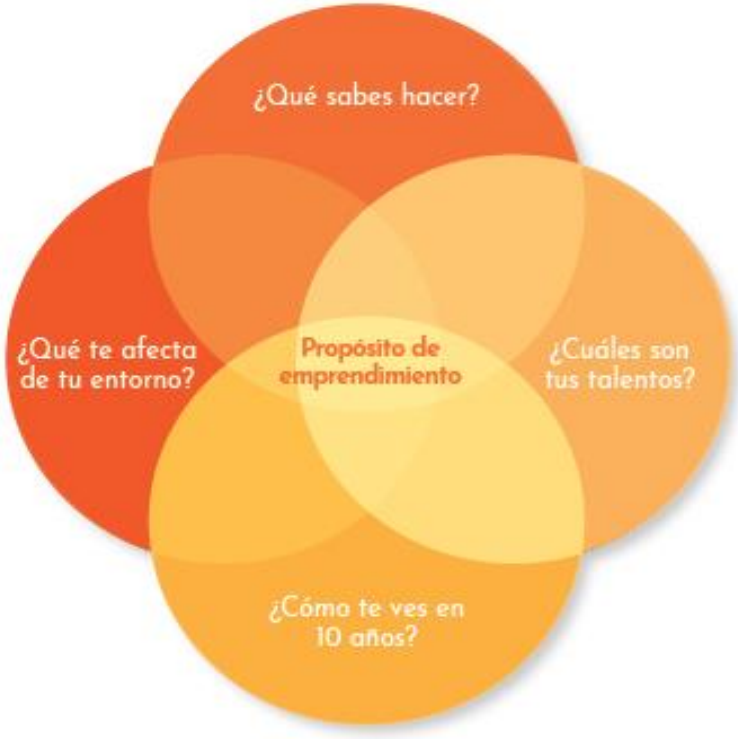
¡Recuerda!

"Pasión y propósito van de la mano. Cuando descubras tu propósito, te darás cuenta que normalmente es algo que te apasiona tremendamente". Steve Pavlina.

¿Todavía sigue siendo difícil? Bueno, intenta responder las siguientes preguntas:



Ubica las respuestas a las preguntas en una gráfica similar a esta y encuentra tu propósito:



Una vez hayas encontrado tu propósito, será más sencillo identificar las motivaciones que tienes para emprender. En los siguientes renglones, escribe tus motivaciones para emprender:

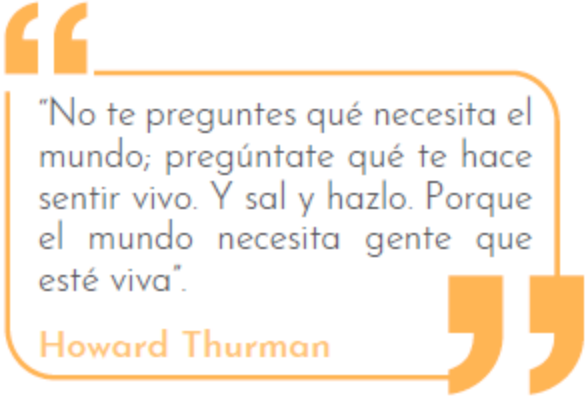
_____

_____

_____

_____

¡Recuerda!
Conocer tu propósito te permite alinear tus pasiones, gustos y talentos para responder a una necesidad presente, pero puede que de él no te resulte en primera medida, la idea de negocio…



- Ya trabajamos en tu propósito que puede ser una de las formas como surgen las ideas. Ahora vamos a mirar otras fuentes de generación de ideas que pueden ser útiles.
- Existen muchos lugares de donde pueden surgir ideas de negocio. Existen dos guías básicas para generar ideas de negocio: la primera es la capacidad para crearlas; la segunda consiste en reevaluar ideas ya propuestas (Entrepreneur en español, 2018).

- Formación académica: Es natural que una persona que ha realizado estudios determinados en una especialidad quiera ejercer su profesión. El caso de Arthrofood, en donde una microbióloga y un biólogo aprovecharon los conocimientos de su formación académica para generar un emprendimiento social basado en un alimento altamente nutritivo: la harina de grillo, y de esta manera, crearon granjas de producción de insectos en poblaciones vulnerables de Colombia y ayudan a otros en su desarrollo económico.
- Gustos o intereses personales: Hay personas que convierten sus pasiones en negocios, pues es una manera de disfrutar su trabajo y obtener un beneficio. Las personas que hacen lo que aman generalmente son excepcionales en lo que se proponen.
- Habilidades y destrezas: cuando las personas cuentan con habilidades sobresalientes que pueden estar al servicio de otros y convertirse en una idea de negocio. Un caso interesante es el de Colectivo Play, una pareja que ha desarrollado su negocio a partir de sus habilidades de actuación para empoderar a otras personas a través de herramientas de crecimiento personal.
- Experiencia profesional y laboral: El conocimiento y la información de un determinado sector, así como contar con habilidades técnicas y operativas basadas en la experiencia, puede ayudar a definir oportunidades de negocios. El cocinero que ha trabajado durante años en un restaurante, abre el suyo propio; la estilista que ha trabajado en varias peluquerías, decide poner su salón de belleza, etc.
- Cambios sociales del entorno: En nuestra sociedad donde los requerimientos y necesidades de la población son un cambio constante, la generación de ideas innovadoras permite la supervivencia y el origen de nuevas organizaciones. Por ejemplo, ante la incorporación de la mujer al mercado laboral, se han desarrollado empresas que cuidan niños; asimismo al encontrarse tanto el padre y madre de familia trabajando, se han implementado casas al cuidado de las personas de tercera edad.
- Recursos en el entorno: aprovechar los recursos con los que cuenta un territorio, es una gran oportunidad para generar ideas, el clima, la producción de ciertos productos o incluso aspectos culturales que marcan un diferenciador pueden ser útiles al momento de generar una idea de negocio.

- Diversidad de formas de entretenimiento: La demanda de actividades de ocio, culturales y artísticas de buena calidad, ha generado una variedad de negocios, enfocándose en un segmento específico. Por ejemplo, empresas dedicadas a la enseñanza de técnicas de navegación, agencias y centros de turismo rural, hospedajes en casas rurales, talleres de artesanía, salas de exposiciones de arte, shows a fiestas infantiles, etc.
- Desarrollo de nuevas tecnologías: Internet ha estimulado a la creación de diversas formas de hacer negocio. Empresas que emplean la red como medio de trabajo, el comercio electrónico, los mercados virtuales, publicidad online, etc.
- Especialización mediante la tercerización: En la actualidad, las empresas deciden enfocarse en lo que mejor saben hacer, por lo que ofrecen servicios especializados a otras para cubrir áreas específicas. Empresas de producción de bienes finales (alimentos, vestimenta, etc.), negocios que brindan seguridad, limpieza, logística, informática, etc.
- Publicaciones especializadas: Puedes utilizar revistas, publicaciones especializadas, secciones de negocios en los periódicos y sobre todo Internet para encontrar ideas de negocios.

Ahora después de conocer todas las potencialidades que tenemos para crear una idea de negocio ¿qué tal si haces una exploración de tu entorno?

Piensa en lo que te gustaría hacer si te convirtieras en emprendedor/a, echa mano de todas aquellas cosas que has aprendido y también de todo lo que te gusta. Simplemente imagina varias cosas que podrías hacer, teniendo en cuenta lo que te gusta, lo que sabes y también las necesidades y posibilidades que ves en tu entorno.

Puedes hacer el ejercicio en solitario, con un amigo/a, o con alguien de tu familia. ¡Ten presente que compartir conocimientos te puede ayudar a perfeccionar tus ideas! Si lo consideras necesario, toma fotos, realiza entrevistas a tus vecinos/as.

Puedes apoyarte en las siguientes preguntas para realizar tu exploración:

• ¿Cuáles son las necesidades o vacíos que has visto en tu barrio o vereda?
• ¿Qué te gustaría que existiera en tu barrio o vereda y que pudiera ser aprovechado?

• ¿Qué recursos de tu barrio o vereda pueden optimizarse y mejorar las condiciones actuales de la comunidad?

• ¿A qué se dedican las personas de tu comunidad? ¿Qué producen? Eso que producen, ¿se puede complementar o mejorar?

Ideación

La ideación es una fase fundamental al momento de construir una idea de negocio innovadora, este proceso permite estimular la creatividad y propuestas de solución a problemas de manera holística teniendo en cuenta diferentes variables del entorno

Es importante aclarar que, si ya tienes definida una idea de negocio para solucionar un problema o necesidad, la fase de ideación puede ser útil para completar tu idea y darle atributos adicionales que no habías tenido en cuenta.

¡Ya que conocemos a nuestro personaje en el que vamos a centrar nuestro trabajo, llego el momento de generar ideas! Existen diferentes herramientas que te pueden servir en esta etapa. A continuación, te presentamos algunas:

Primera herramienta

En este tipo de ejercicios el tiempo juega un papel fundamental en la manera de mantener activo tu cerebro para aumentar la creatividad y la generación de ideas. ¡Toma un cronómetro y comencemos!

Durante cinco minutos vas a escribir todas las funcionalidades alternativas que pueda tener un tenedor que no sea el uso para el que fue creado: comer.

Practica este ejercicio con otro objeto que este a tu vista, recuerda que las ideas que se generan deben ser alternativas de uso diferentes para las que el elemento fue creado.

Comparte el ejercicio con un amigo o un familiar y trabaja en equipo: ¿Cuántas ideas generaron? ¿Hubo diferencias al hacer el ejercicio en grupo?

¡Recuerda!
"La imaginación es el principio de la creación. Imaginas lo que deseas, persigues lo que imaginas y finalmente, creas lo que persigues".
George Bernard Shaw

Segunda herramienta

La lluvia de ideas, es otra herramienta de gran ayuda pues te permite salirte de tu zona de confort y buscar soluciones diferentes a los retos planteados. A partir del reto que identificamos anteriormente. ¿Qué ideas o propuestas se te ocurren que podrías trabajar para solucionar el reto que planteaste?

¡Recuerda que no hay ideas malas y que la creatividad puede ser un elemento fundamental para que tu idea sea un éxito!

Volvamos a jugar con el tiempo: toma tu cronómetro y cuentas con 10 minutos para generar la mayor cantidad de ideas.

Tercera herramienta

ACTIVIDAD AA15 / socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Hagamos un esfuerzo más por descubrir mayor cantidad de ideas: vamos a buscar una idea que comience por cada vocal, durante 3 minutos:

A _____
E_____
I_____
O_____
U_____



Plasma tu idea

¡Te cuento que has llegado a un punto fundamental al que muchos emprendedores les cuesta llegar, has definido tu idea de negocio!
Llegó la hora de comenzar a construir lo que llamamos el prototipo, desde la base de qué es importante fallar rápido y aprender rápido, invitamos a las personas a hacer un prototipo de su idea de negocio.

Los prototipos son una manera sencilla y económica de conectar con tu usuario y permitirles que conozcan tu idea de negocio. Estás en un espacio seguro en el que cualquier falla puede ser corregida y presentar mejoras. Así que vamos a crear con las manos y poner toda tu creatividad en marcha.

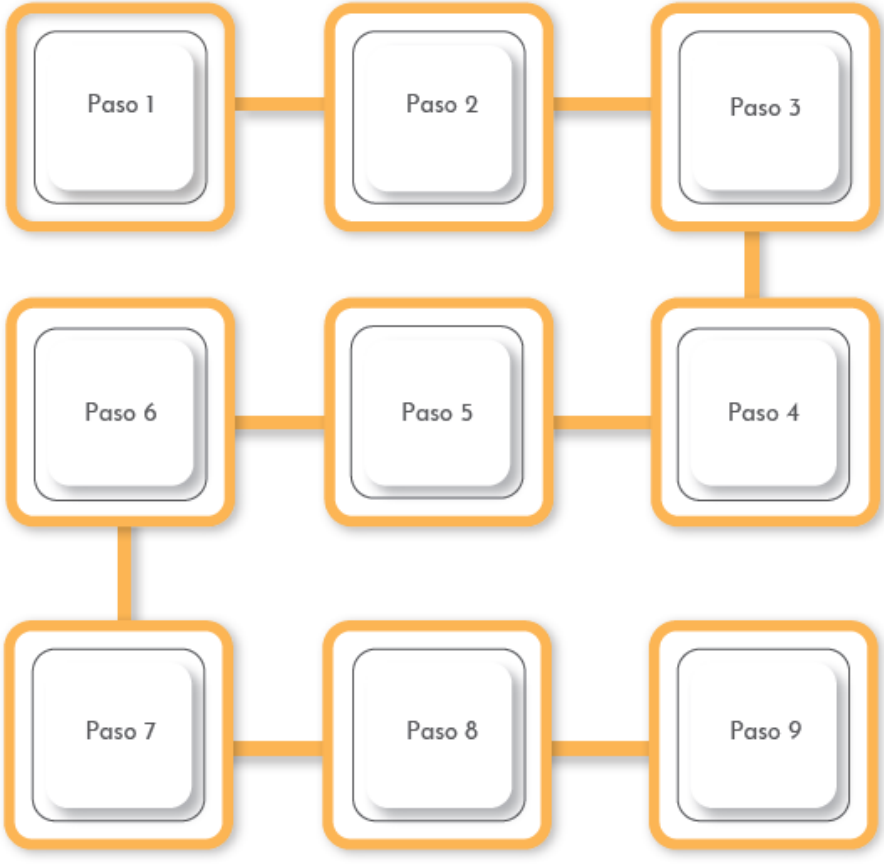
En primer lugar, ponle nombre a tu negocio:

_____

Ahora, crea un slogan y un logo:

Después de definir la identidad de tu idea de negocio, vamos a seguir con el siguiente paso. Hay diferentes formas de prototipar, trabaja con la que más se ajuste a tu idea:

Identifica que puntos principales que consideras que otros deberían conocer para saber de qué se trata tu idea. Te damos unas preguntas de guía para tu ruta:



1. Identifica ¿Qué características de tu idea de negocio quieres poner a prueba con el prototipo? (Características físicas, experienciales, funcionales, etc.)

2. ¿Quieres definir tu proceso, construir tu producto, si realmente tu reto es una necesidad o problema, o saber si existe mercado?

3. ¿El proceso es importante para dar a conocer tu idea de negocio, o son más importantes los beneficios que ofrece?

4. ¿Qué te gustaría que tu cliente conociera de tu idea de negocio?

5. ¿Qué quisieras que evaluará un experto si le mostrarás tu idea de negocio?

Storytelling

En forma de historieta dibuja todo tu proceso incluyendo tu producto o servicio y tu cliente (el que hizo durante la "empatía") como si estuviera consumiendo o disfrutando de tu propuesta.

Te damos unos tips de cómo construir tu historieta:

Si tu solución es un producto…	Si tu solución es un servicio…
Explica de donde surgió la idea del producto o la necesidad que identificaste.	- Explica cómo surgió la idea de ofrecer dicho servicio, la necesidad que estás satisfaciendo.
Dibuja el producto con todas las características.	Dibuja el proceso que debe seguir tu cliente para disfrutar del servicio.
Menciona su utilidad y los beneficios de comprarlo.	Menciona los beneficios de tu servicio.
Describe como tu cliente puede acceder al producto.	Describe de qué forma tu cliente obtendrá su servicio.

Si cuentas con diferentes materiales en casa, puedes construir tu prototipo como una maqueta o el producto como tal; tu creatividad no tiene límites. Todas las herramientas son bienvenidas en este ejercicio, lo más importante es que puedas construir con claridad tu idea de negocio.
¡Recuerda!

"Los buenos líderes empresariales crean una visión, articulan esa visión, se adueñan apasionadamente de esa visión y la conducen implacablemente hasta completarla". Jack Welch.

Ponle un título a tu historieta

MARKETING DIGITAL

Estrategia de marketing para redes sociales



La estrategia de marketing es la planeación y creación de toda la estructura de negocio para lograr cumplir su principal objetivo y sirve para comunicar, posicionar la marca y vender. Para construir una estrategia de marketing para redes sociales se debe hacer lo siguiente:

- Definir el objetivo de la empresa.
- Tener claridad en lo que va a vender y en qué se diferencia de lo que ya existe.
- Quiénes consumen la marca (perfil del cliente, gustos e intereses).
- Qué necesitan los clientes.
- Cuál es el objetivo a proyectar en redes sociales (filosofía de la empresa, cómo realiza su trabajo, ofrecer sus productos o servicios etc.).
- Qué tipo de contenido haría que los clientes se conecten y enganchen con el perfil de su empresa

3.5 ACTIVIDAD DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO

Valorar el modelo o la idea de negocio sustentando a través del Uso de las tecnologías de la información y acorde a lo aprehendido de Marketing Digital.
Apreciados aprendices llego el momento de demostrar todos los saberes y prácticas que se han alcanzado con el desarrollo de esta guía de aprendizaje del área de Emprendimiento para ello te animo a que valores nuevamente tu idea de negocio y evalúes si es hora de emprender o debes continuar con los estudios para que está llegue a ser exitosa.

ACTIVIDAD AA15–/ socialización en clase, subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones subir al portafolio aprendiz Reflexión y conclusiones

Sustentación de tu idea de negocio, te invito a ver los siguientes vídeos:
Video 8: Elevador Pitch – Discurso del elevador. Video: https://www.youtube.com/watch?v=2b3xG_YjgvI
Video 9: Discurso del elevador, video: https://www.youtube.com/watch?v=ya8AzMl6zes

SOCIALIZACION

Dirigido a un inversionista (compañeros de clase) que quiere invertir en tu idea de negocio, Cuéntale sobre tu propuesta de valor, tus estrategias para llegar a los clientes y porqué es importante que él invierta en una idea de negocio como la tuya.

- Grupo máximo 10 integrantes
- Tiempo: 20 minutos por grupo
- Herramientas: Disponible de clase
- Tablero, marcadores, otros

Felicitaciones si lograste llegar hasta aquí es porque lograste recoger junto a nosotros todas las villas y haz logrado el atravesar el camino que conduce al logro¡!

CREER PARA CRECER

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

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

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Sustentación de idea de negocio **Evidencias de Desempeño:** Participación en clase y sustentación de idea de negocio **Evidencias de Producto:** Proyecto de vida, redimensionando sus circunstancias y contexto social y laboral Actividades propuestas de reconocimiento Comportamiento Emprendedor Actividades propuestas de visión y Dimensiones emprendedoras y Toma de decisiones. Actividades propuestas de Creatividad y estrategias Emprendedora. Informe con la estructura del module o la idea de negocio. Vídeo con la sustentación de la idea de negocio utilizando las herramientas TIC y los conocimientos aprehendidos de Marketing Digital.	**RA 1** Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos. **RA 2** Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. **RA 3** Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora según reto de innovación. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	**Instrumento de Evaluación:** Lista de chequeo Producto. **Técnica de Evaluación:** Valoración de

	RA 4 Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales	

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Aprendizajes previos: es la información que el individuo tiene almacenada en su memoria, debido a sus experiencias pasadas. Es un concepto que viene desde la teoría de aprendizaje significativo postulada por David Ausubel, la cual habla de que cuando aprendemos algo que se convierte en significativo va quedar consignado en nuestra memoria**.**

Analítica Web: Es una disciplina del marketing digital encargada de recolectar, clasificar, estudiar y analizar, toda la información relevante para un proyecto digital, con el propósito de buscar estrategias que se puedan implementar para mejorar sus indicadores.

Alcance: Utilizamos este término en marketing digital para medir la cantidad de personas a las que buscamos impactar con una campaña. En redes sociales, este dato es muy importante para dirigir con mayor certeza nuestras acciones en un período de tiempo concreto.

Banner: Es un formato de anuncio o tipo de contenido usado en páginas web, es los que se usa una pieza gráfica muy llamativa que busca atraer la atención con el fin de promocionar un producto o entregar una información específica.

Bidireccional dad: Es una característica de la comunicación, en donde existe un diálogo constante, el cual lleva a una conversación.

Blog: Es un activo digital y sitio web especializado en un contenido específico, el cual está en constante alimentación y en el que los usuarios pueden encontrar información de gran interés. Los blogs son la columna vertical de una buena estrategia de inbound marketing y un instrumento crucial para el posicionamiento SEO. Te recomendamos leer 5 cosas que debes saber antes de crear tu blog además *conoce* Los 3 mejores blogs en español para aprender a comunicar tu oferta de valor.

Click to Call: traduce haz clic para llamar, es un botón que se ubica en anuncios o activos digitales y que apunta a aumentar las conversiones. Recientemente Google lo ha incorporado en los anuncios para su buscador con una excelente tasa de conversión.

Características de un emprendedor: Pasión, visión, capacidad de aprendizaje, lograr resultados, determinación, creatividad, innovación, persistencia, Trabajo en equipo, sentido de la oportunidad, Autoestima, asertividad, organización.

Creatividad: Es la capacidad de ver nuevas posibilidades y hacer algo al respecto.

Conversión: La conversión es la variedad de acciones que un usuario o cliente puede realizar en nuestros espacios digitales con propósitos que van desde hacer una compra, dejar un registro, descargar una aplicación o cualquier otra acción por parte del consumidor que cumpla el objetivo final de una campaña.

Cookies: En internet, las cookies son fragmentos de datos que se albergan en el navegador luego de que un usuario a interactuado con determinadas páginas. Esta tecnología se desarrolló con el fin de almacenar datos previamente introducidos y guardar las preferencias del usuario.

Copy: Es el conjunto de palabras, frases creativas, conceptos, slogans y demás textos que se utilizan durante la estrategia de comunicación publicitaria. En pocas palabras, un Copy es aquella frase que asocian el producto con la marca y a su vez logran que el cliente se enganche con una idea.

Copywriting: Este término hace alusión al tipo de redacción que se utiliza en publicidad, con el fin de persuadir a quienes leen para que compren, adquieran un producto o se unan a una causa. Este tipo de redacción requiere ingenio, creatividad y claridad respecto al target que va dirigida.

Design Thinking: Esta es una metodología muy aplicada en marketing porque se trata de pensar y diseñar un producto, que no solo satisfaga las necesidades del cliente, sino que responda a sus prioridades. En esta metodología el usuario o clientes es el centro que motiva todas las acciones.

Éxito: Es la situación en la cual se ha alcanzado un objetivo previamente fijado. Es importante también entender algunos conceptos necesarios para los temas de emprendimiento.

Email marketing: Es el tipo de publicidad que utiliza el correo electrónico como plataforma principal de comunicación. El email marketing se puede desarrollar a través de las bases de datos previamente obtenidas, con el fin de enviar anuncios, solicitar donaciones, motivar compras o cualquier actividad que refuerce la marca. *Conoce más sobre Email Marketing*.

Ebook: Es un libro electrónico o ciber libro. Este elemento cambia el papel por las pantallas digitales, albergando información interactiva. Este medio mezcla lo bueno del mundo off en el online. Tener Ebooks planeados en tu estrategia de marketing digital es muy importante para brindarle al usuario un contenido que sienta que se lleva con él, como una especie de premio con información altamente relevante y actualizada sobre una temática.

Ecommerce: En español, comercio electrónico, es la modalidad que nos ofrece internet para comprar, vender, distribuir, intercambiar y mercadear nuestros productos, bienes, servicios o ideas. Esta modalidad nos permite continuar o empezar nuestra idea de negocio dentro de un entorno digital en el que podemos ser más creativos y seguramente más productivos.

Geomarketing: Es una estrategia de marketing en la que, a partir de datos geográficos, se analiza la situación del negocio y se diseña un plan de acción preciso sobre un mapa.

Influencien: Es un usuario de redes sociales capaz de influenciar un público objetivo importante, ya que cuenta con numerosos seguidores. Hoy en día el fenómeno influenció ha mutado y podemos hablar de nano influenciarse (1.000 a 10.000 seguidores), micro influenciar (10.000 a 100.000 seguidores) y los grandes sociales media influenciarse (1.000.000 en adelante). *Conoce el* top de influerces Colombianos más importantes por marca y categoría

Innovación: Es alterar cualquier cosa introduciéndole novedades.

Motivación: Son los estímulos que mueven a la persona a realizar determinadas acciones y persistir en ellas para su culminación.

Newsletter: Boletín digital que se distribuye a través del correo electrónico con cierta periodicidad. Este boletín resulta muy útil cuando tenemos una base de datos confiable, ya que quienes reciben tu información, son aquellos usuarios que realmente están interesados en tu marca.

Outbound Marketing: Es un término relativamente nuevo, con el que se definen todas las acciones de marketing que se presentan de manera inesperada y sin que el usuario las solicite.

PPC o Pago Por Click: Hace referencia a la manera en que los anunciantes pagan a Google, Facebook e incluso a otras plataformas de anuncios, en las que se cobra por cada click que un usuario haga sobre un anuncio. Este sistema tiene tres opciones de pago: Costo por Clic, Costo por impresión y Costo por adquisición.

Proyecto: Un proyecto es un esfuerzo temporal que se lleva a cabo para crear un producto, servicio o resultado único. La naturaleza temporal de los proyectos implica que un proyecto tiene un principio y un final definidos [4].

Proyecto de vida: Es un camino para alcanzar la meta, es el plan que una persona se traza a fin de conseguir un objetivo. El proyecto da coherencia a la vida de una persona en sus diversas facetas y marca un determinado estilo, en el obrar, en las relaciones, en el modo de ver la vida.

Pensamiento estratégico: Es aquel que se plantea un fin, analiza los medios con los que cuenta para llegar a él, y luego los dispone de tal modo que faciliten su alcance, de la mejor manera posible, con el menor costo temporal, personal y material, y el máximo beneficio.

Remarketing: es una forma de acción publicitaria orientada a impactar de nuevo a aquellos usuarios que, en algún momento, han visitado nuestro sitio web, tienda virtual, blog o algún otro activo digital relacionado a nuestra marca, pero que no han completado el proceso de compra.

SEO (Search Engine Optimization): En español significa optimización de los motores de búsqueda y hace referencia a todas las técnicas, herramientas, estrategias o acciones destinadas a aumentar el tráfico orgánico de una web y mejorar su posicionamiento en los diferentes buscadores

Storytelling: En marketing se denomina storytelling a la estrategia, basada en el arte de contar una historia capaz de generar conexiones emocionales con los clientes.

Target: En Marketing hablamos de Target cuando nos referimos al público o clientes ideales que pretendemos impactar.

Tasa de conversión: Es el indicador que nos muestra la cantidad de acciones específicas realizadas en relación con el tráfico de visitas que tenga nuestro activo digital.

Webinar: Se trata de una conferencia, taller, seminario o exposición virtual que emula una reunión presencial ya que todos los usuarios pueden interactuar entre sí.

Los rebinares hacen parte de tu estrategia de contenido, *conoce 8 claves para realizar un webinar con éxito y generar los mejores resultados*.

WhatsApp Marketing: Es la estrategia de marketing que utiliza a WhatsApp como medio de comunicación. El uso de esta estrategia nos posibilita iniciar conversaciones con clientes, o posibles clientes, además de crear una relación más personalizada con ellos.

Keyword: Palabra clave con la que los usuarios realizan búsquedas en Google o en otros buscadores.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular.

- **El Arte de Emprender** (2007 - colección cátedras Nebrija). Libro imprescindible para todo emprendedor que requiera una guía para realizar su plan de negocio. Pasó a paso de principio a fin. Indispensable.

- **El Libro Negro del Emprendedor. Fernando Trías de Bes.** Libro crudo y real pero muy motivador. Muestra los factores clave de fracaso de los emprendedores. Hace énfasis en los conceptos que como emprendedores creemos saber, pero a veces confundimos como la diferencia entre el motivo y la motivación.

- **La Iniciativa Emprendedora. Harvard Business Revises.** Extraordinario compilado de casos de emprendedores estadounidenses.
- **Pasión por Emprender. Andy Freire.** Co fundador de Officenet (ahora Staples Argentina). Relata los inicios de su aventura empresarial y las claves que le llevaron al éxito junto con su socio Santiago Bilinkis (bilinkis.com). Se enfoca en el Business Plan, aplicable a cualquier proyecto
.
- **Funky Business. J. Riderstrale y K. Nordstrom.** Rompe esquemas estableciendo cómo las empresas y las personas debemos re inventarnos y animarnos a romper las reglas y hacer negocios *Funky.*
- **El Espíritu Creativo. Daniel Goleman.** Brillante exposición del proceso creativo y las vivencias en este.
- **Padre Rico, Padre Pobre – Robert Kiyosaki.** Libro de cabecera para cualquier emprendedor, es primordial para romper paradigmas y comprender el equilibrio financiero.
- **Piense y hágase rico – Napoleón Hill** Con este agresivo título, Hill nos propone que cualquier cosa que la mente pueda concebir y creer, se puede lograr.
- **Los secretos de la mente millonaria – T. Harv Eker Ayuda** a entender cómo piensan las personas que tienen éxito en los negocios y en la vida y porque la mayoría de la gente no logra salir adelante, es toda una cuestión de actitud

- **Los 7 hábitos de la gente altamente efectiva – Stephen R. Covey.** S. Covey ha resumido en este libro 7 hábitos para ser más eficaces en todos los órdenes de nuestra vida, se trata de un Best Seller más que recomendable!
  Inteligencia Emocional – Daniel Goleman. El emprendedor no se destaca por su coeficiente intelectual (si bien es un factor que puede ayudar) sino que el emprendedor tiene habilidades sociales y emocionales que son las que los diferencian de los demás. Un emprendedor es "aquel que tiene visión, energía, y fuerza, transforma problemas en oportunidades, lo empuja la intuición y la confianza, y se focaliza con propósito y positividad, de manera

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**CAROLINA CASTRO HOLGUÍN** **JOSE MIGUEL PEDROZA** **MARTHA LUCIA MARIN** **JUAN CARLOS GALINDO BETANCOURT**	**INSTRUCTORA EMPRENDIMIENTO** **INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO** **INSTRUCTORA EDUMATICA Y TICS** **INSTRUCTOR EMPRENDIMIENTO**	**CENTRO DE DISEÑO E INNOVACION TECNOLOGICA INDUSTRIAL**	**2024**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					



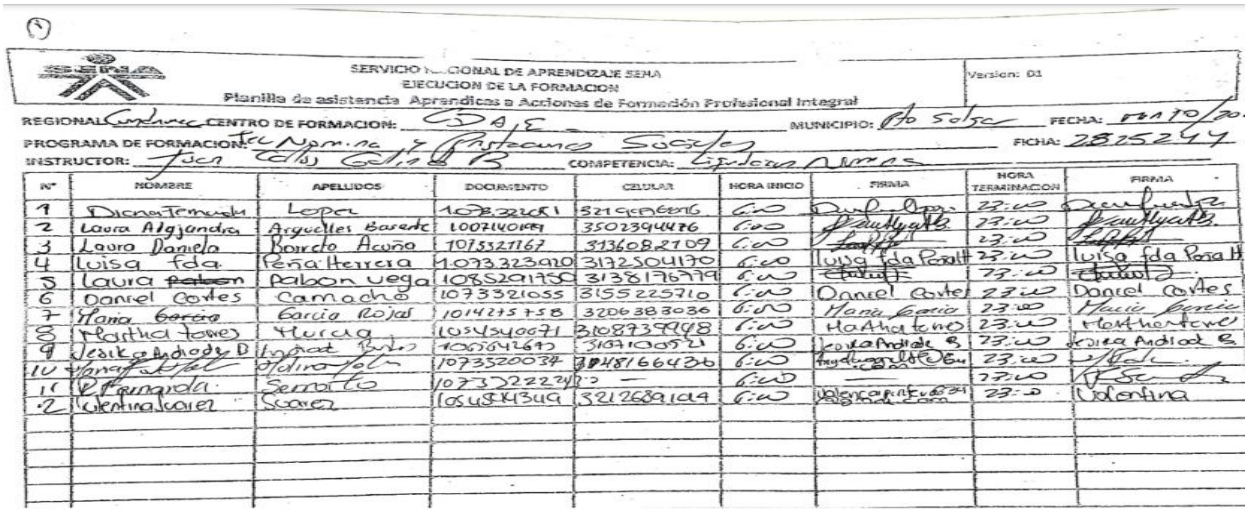
EVIDENCIA MES DE MAYO 2024

FORMACION TECNICO NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES

INSTRUCTOR JUAN CARLOS GALINDO BETANCOURT

SUBSEDE PUERTO SALGAR

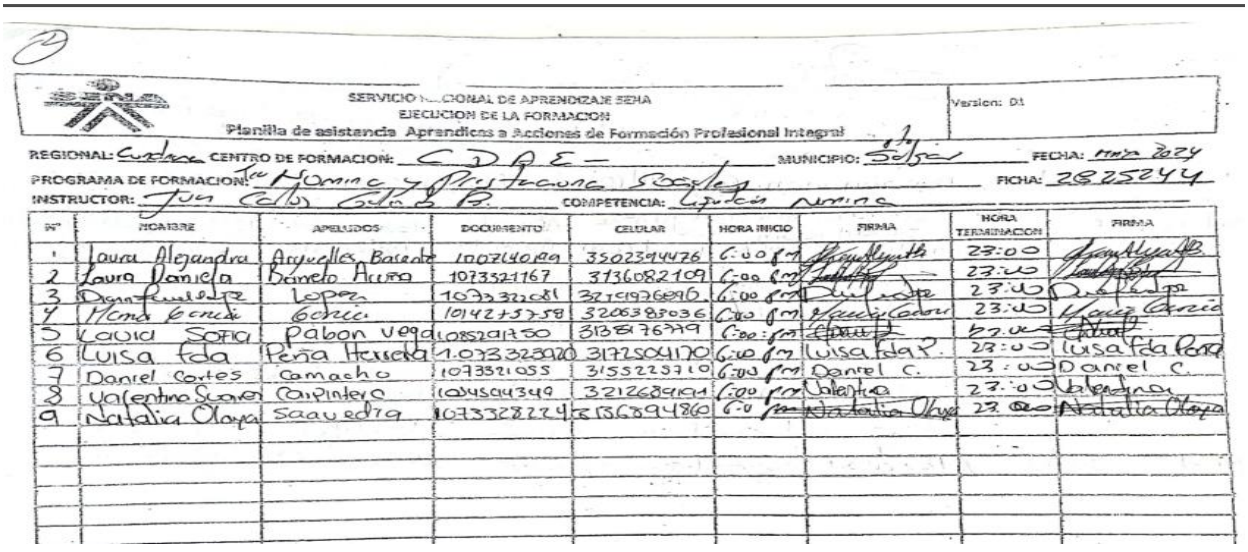
REGISTRO DE ASISTENCIA APRENDICES TECNICO NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES FICHA: 2825244



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
EJECUCION DE LA FORMACION
Planilla de asistencia Aprendices a Acciones de Formación Profesional Integral
Version: 01

REGIONAL: Cundinamarca CENTRO DE FORMACION: CDAE MUNICIPIO: Pto Salgar FECHA: mayo 2024
PROGRAMA DE FORMACION: Tec Nomina y Prestaciones Sociales FICHA: 2825244
INSTRUCTOR: Juan Carlos Galindo B. COMPETENCIA: Liquidar Nomina

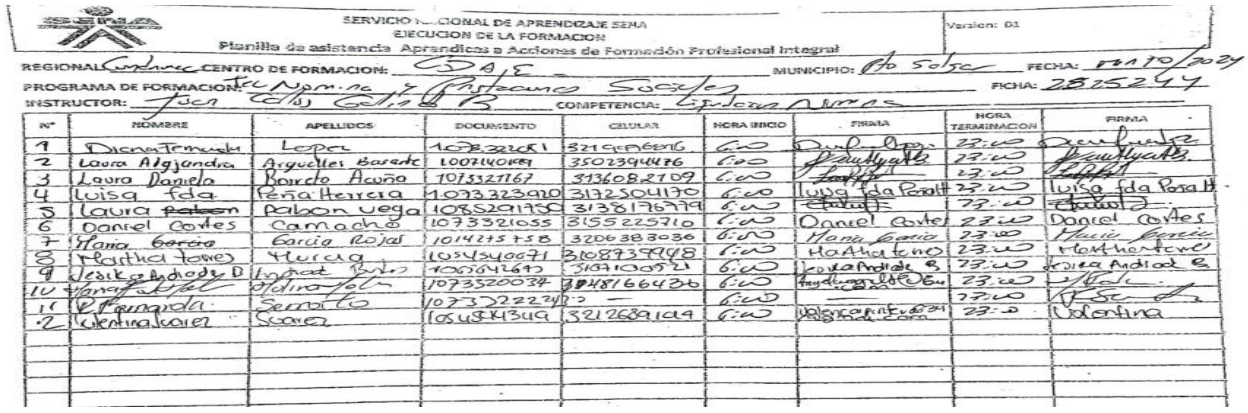
Nº	NOMBRE	APELLIDOS	DOCUMENTO	CELULAR	HORA INICIO	FIRMA	HORA TERMINACION	FIRMA
1	Daniel Fernando	Lopez	1073321681	3215196896	6:00		23:00	
2	Laura Alejandra	Arguelles Basante	1007140189	3502394476	6:00		23:00	
3	Laura Daniela	Barreto Acuña	1073321167	3136082109	6:00		23:00	
4	Luisa fda	Peña Herrera	1.073323920	3172504170	6:00		23:00	
5	Laura ~~Pabon~~	Pabon vega	1085291750	3138176779	6:00		23:00	
6	Daniel Cortes	Camacho	1073321055	3155225710	6:00		23:00	
7	Maria Garcia	Garcia Rojas	1014215758	3206383036	6:00		23:00	
8	Martha Torres	Murcia	1054540671	3108739798	6:00		23:00	
9	Jesika Andrea B	Ingrat Soler	1065647693	3107100521	6:00		23:00	
10	Yamile Patiño	Molina Soler	1073520037	3148166426	6:00		23:00	
11	Pamela	Serrato	1073222243	—	6:00	—	23:00	
12	Valentina Suarez	Suarez	1054543449	3212689199	6:00		23:00	



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
EJECUCION DE LA FORMACION
Planilla de asistencia Aprendices a Acciones de Formación Profesional Integral
Version: 01

REGIONAL: Cundinamarca CENTRO DE FORMACION: CDAE MUNICIPIO: Salgar FECHA: mayo 2024
PROGRAMA DE FORMACION: Tec Nomina y Prestaciones Sociales FICHA: 2825244
INSTRUCTOR: Juan Carlos Galindo B. COMPETENCIA: Liquidar Nomina

Nº	NOMBRE	APELLIDOS	DOCUMENTO	CELULAR	HORA INICIO	FIRMA	HORA TERMINACION	FIRMA
1	Laura Alejandra	Arguelles Basante	1007140189	3502394476	6:00 pm		23:00	
2	Laura Daniela	Barreto Acuña	1073321167	3136082109	6:00 pm		23:00	
3	Daniel Fernando	Lopez	1073321681	3215196896	6:00 pm		23:00	
4	Maria Garcia	Garcia	1014215758	3206383036	6:00 pm		23:00	
5	Laura Sofia	Pabon Vega	1085291750	3138176779	6:00 pm		23:00	
6	Luisa fda	Peña Herrera	1.073323920	3172504170	6:00 pm		23:00	
7	Daniel Cortes	Camacho	1073321055	3155225710	6:00 pm		23:00	
8	Valentina Suarez	Carpintero	1054543449	3212689199	6:00 pm		23:00	
9	Natalia Olaya	Saavedra	1073328224	3186894860	6:00 pm		23:00	

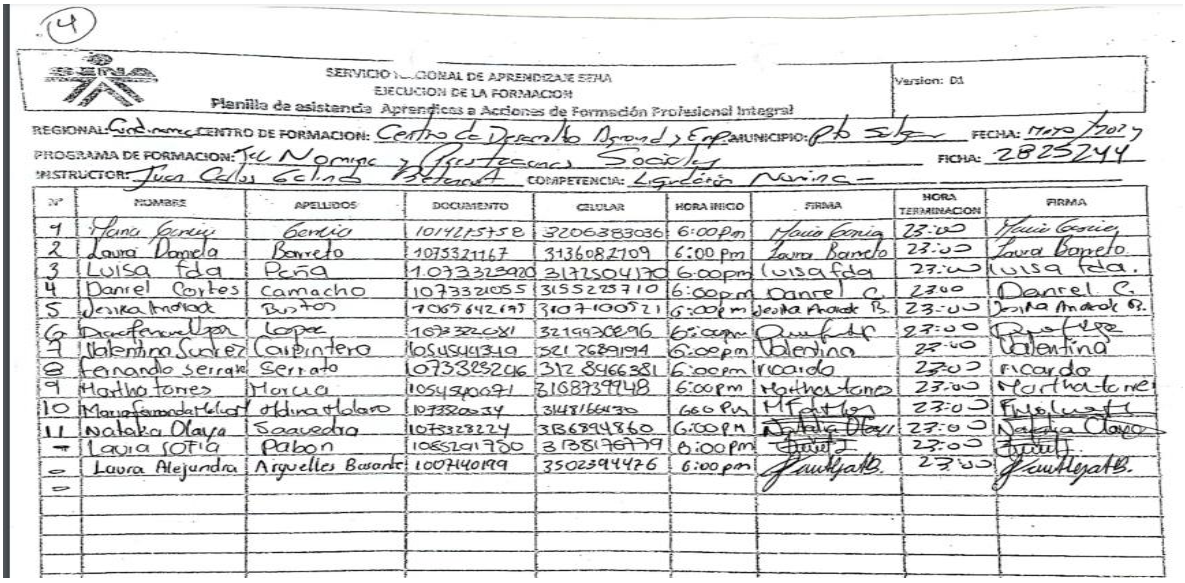


SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
EJECUCION DE LA FORMACION
Planilla de asistencia Aprendices a Acciones de Formación Profesional Integral

Version: 01

REGIONAL: Cundinamarca CENTRO DE FORMACION: CDAE MUNICIPIO: Pto Salgar FECHA: Mayo 2024
PROGRAMA DE FORMACION: Tec. Nomina y Prestaciones Sociales FICHA: 2825244
INSTRUCTOR: Juan Carlos Celis Betancourt COMPETENCIA: Liquidar Nomina

Nº	NOMBRE	APELLIDOS	DOCUMENTO	CELULAR	HORA INICIO	FIRMA	HORA TERMINACION	FIRMA
1	Diana Fernanda	Lopez	1073322681	3212688686	6:00		23:00	
2	Laura Alejandra	Arguelles Basante	1007140199	3502394476	6:00		23:00	
3	Laura Daniela	Barreto Acuña	1073321167	3136082709	6:00		23:00	
4	Luisa fda	Peña Herrera	1073323920	3172504170	6:00		23:00	
5	Laura Paola	Pabon vega	1085291750	3138176779	6:00		23:00	
6	Daniel Cortes	Camacho	1073321055	3155225710	6:00		23:00	
7	Maria Garcia	Garcia Rojas	1014215758	3206383036	6:00		23:00	
8	Martha Tones	Murcia	1054540071	3108739748	6:00		23:00	
9	Jesika Andrade B	Bustos	1065642693	3107100521	6:00		23:00	
10			1073320034	3148166436	6:00		23:00	
11			1073222740	—	6:00	—	23:00	
12	Valentina Suarez	Soarez	1054544349	3212689199	6:00		23:00	



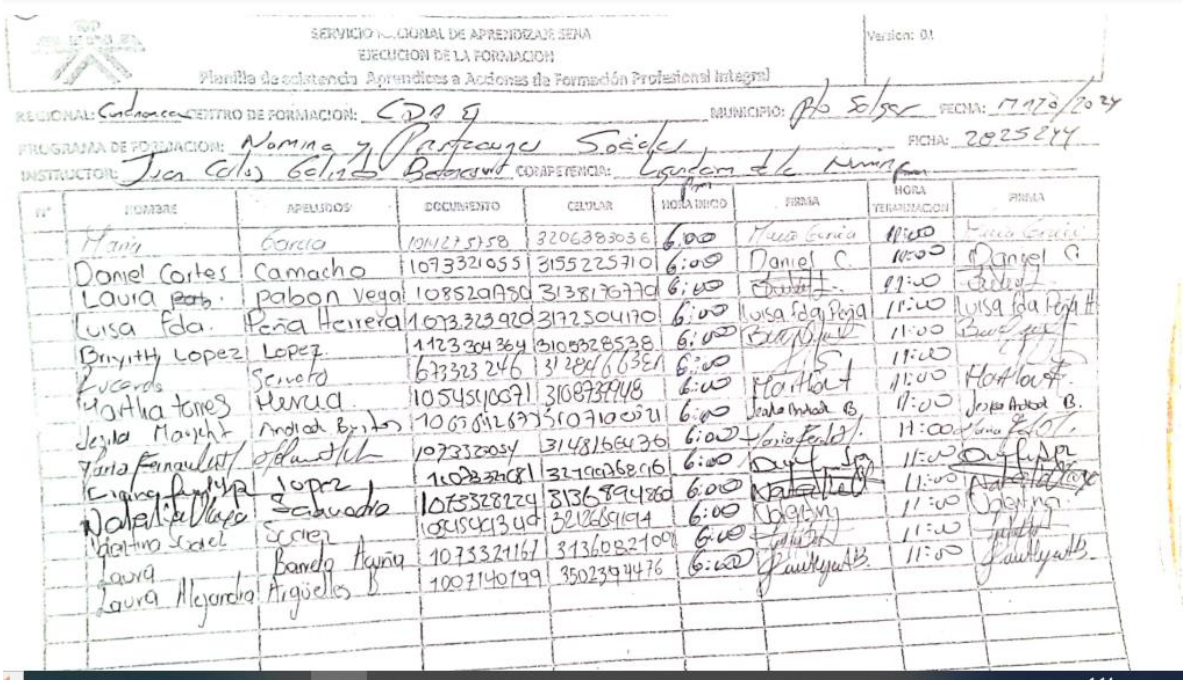
(4)

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
EJECUCION DE LA FORMACION
Planilla de asistencia Aprendices a Acciones de Formación Profesional Integral

Version: 01

REGIONAL: Cundinamarca CENTRO DE FORMACION: Centro de Desarrollo Agroind y Emp MUNICIPIO: Pto Salgar FECHA: Mayo 2024
PROGRAMA DE FORMACION: Tec Nomina y Prestaciones Sociales FICHA: 2825244
INSTRUCTOR: Juan Carlos Celis Betancourt COMPETENCIA: Liquidar Nomina

Nº	NOMBRE	APELLIDOS	DOCUMENTO	CELULAR	HORA INICIO	FIRMA	HORA TERMINACION	FIRMA
1	Maria Garcia	Garcia	1014215758	3206383036	6:00pm		23:00	
2	Laura Daniela	Barreto	1073321167	3136082709	6:00 pm		23:00	
3	Luisa fda	Peña	1073323920	3172504170	6:00pm		23:00	
4	Daniel Cortes	Camacho	1073321055	3155225710	6:00pm		23:00	
5	Jesika Andrade	Bustos	1065642693	3107100521	6:00pm		23:00	
6	Diana Fernanda	Lopez	1073322681	3212688686	6:00pm		23:00	
7	Valentina Suarez	Carbintero	1054544349	3212689199	6:00pm		23:00	
8	Fernando Serrato	Serrato	1073323246	3123466381	6:00pm		23:00	
9	Martha tones	Murcia	1054540071	3108739748	6:00pm		23:00	
10	Maria Fernanda Velasquez	Oldina Molano	1073320034	3148166436	6:00 Pm		23:00	
11	Nataka Olaya	Saavedra	1073323224	3136894860	6:00 PM		23:00	
—	Laura SOFIA	Pabon	1085291750	3138176779	6:00pm		23:00	
—	Laura Alejandra	Arguelles Basante	1007140199	3502394476	6:00pm		23:00	
—								



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
EJECUCION DE LA FORMACION
Planilla de asistencia Aprendices a Acciones de Formación Profesional Integral

Version: 01

REGIONAL: Cundinamarca CENTRO DE FORMACION: CDAE MUNICIPIO: Pto Salgar FECHA: Mayo 2024
PROGRAMA DE FORMACION: Nomina y Prestaciones Sociales FICHA: 2825244
INSTRUCTOR: Juan Carlos Celis Betancourt COMPETENCIA: Liquidar Nomina

Nº	NOMBRE	APELLIDOS	DOCUMENTO	CELULAR	HORA INICIO	FIRMA	HORA TERMINACION	FIRMA
	Maria	Garcia	1014215758	3206383036	6:00		11:00	
	Daniel Cortes	Camacho	1073321055	3155225710	6:00		11:00	
	Laura Paola	Pabon Vega	1085291750	3138176779	6:00		11:00	
	Luisa fda.	Peña Herrera	1073323920	3172504170	6:00		11:00	
	Brayith Lopez	Lopez	1123304364	3108328538	6:00		11:00	
	Ricardo	Serrato	1073323246	3123466381	6:00		11:00	
	Martha tones	Murcia	1054540071	3108739748	6:00		11:00	
	Jesika Maykit	Andrade Bustos	1065642693	3107100521	6:00		11:00	
	Maria Fernanda Velasquez	Oldina Molano	1073320034	3148166436	6:00		11:00	
	Diana Fernanda	Lopez	1073322681	3212688686	6:00		11:00	
	Nataka Olaya	Saavedra	1073323224	3136894860	6:00		11:00	
	Valentina Suarez	Suarez	1054544349	3212689199	6:00		11:00	
	Laura	Barreto Acuña	1073321167	3136082709	6:00		11:00	
	Laura Alejandra	Arguelles B	1007140199	3502394476	6:00		11:00	

SENA - REGIONAL CUNDINAMCA

Programa de formación:	NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES	N° de ficha de caracterizacion: 2825244	
Competencia:	38433 - Generar nómina de acuerdo con normativa - 38670 - Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico	Ambiente de Aprendizaje: AULA SISTEMAS - SEDE PUERTO SALGAR	Mes: may-24
Resultado de aprendizaje:	61048 - 04 LIQUIDAR LAS PRESTACIONES SOCIALES DE LOS TRABAJADORES, TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS, NORMATIVA Y POLITICAS ESTABLECIDAS 561050 - 05 VERIFICAR LA LIQUIDACIÓN DE LA NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES DE ACUERDO A NORMATIVA, PROCEDIMIENTOS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN - UTILIZAR LOS RECURSOS OFIMÁTICOS DEL ÁREA FUNCIONAL DE ACUERDO A LAS TECNOLOGÍAS DISPONIBLES	Horario:	6:00-12:00 pm
Instructor:			Asistió: Firma No asistió: X

No.	Nombres y apellidos / Fecha	6/05/2024 Lunes	7/05/2024 Martes	8/05/2024 Miercoles	9/05/2024 Jueves	10/05/2024 viernes	Sabado	Domingo
1	Laura Barreto Acuña							
2	Luisa Fernanda Peña Herrera							
3	Laura Sofia Pabon Vega							
4	Maria Fernanda Molina Molano							
5	Martha Yorlene Torres Murcia							
6	Daniel Cortes Camacho							
7	Diana Fernanda lopez							
8	Ana valentina Suarez Carpintero							
9	Laura Alejandra Arguelles Basante							
10	Maria Beatriz Garcia Rojas							
11	Ricardo Fernando Serrato Rique							
12	Jesika Marjeht Andrade Bustos							
13	Natalia Olaya saavedra							
14	Briyith Manuela Lopez							

Firma

Juan Carlos Galindo Betancourt

CONTROL DE ASISTENCIA DE APRENDICES AL PROCESO FORMATIVO
SENA - REGIONAL CUNDINAMCA

Programa de formación:	NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES	N° de ficha de caracterizacion: 2825244	
Competencia:	38433 - Generar nómina de acuerdo con normativa - 38670 - Registrar información de acuerdo con normativa y procedimiento técnico	Ambiente de Aprendizaje: AULA SISTEMAS - SEDE PUERTO SALGAR	Mes: may-24
Resultado de aprendizaje:	61048 - 04 LIQUIDAR LAS PRESTACIONES SOCIALES DE LOS TRABAJADORES, TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS, NORMATIVA Y POLITICAS ESTABLECIDAS 561050 - 05 VERIFICAR LA LIQUIDACIÓN DE LA NÓMINA Y PRESTACIONES SOCIALES DE ACUERDO A NORMATIVA, PROCEDIMIENTOS Y POLITICAS DE LA ORGANIZACIÓN - UTILIZAR LOS RECURSOS OFIMÁTICOS DEL ÁREA FUNCIONAL DE ACUERDO A LAS TECNOLOGÍAS DISPONIBLES	Horario:	6:00-12:00 pm
Instructor:			Asistió: Firma No asistió: X

No.	Nombres y apellidos / Fecha	20-05-2024 Lunes	21-05-2024 Martes	22-05-2024 Miercoles	23-05-2024 Jueves	24-05-2024 viernes	Sabado	Domingo
1	Laura Barreto Acuña							
2	Luisa Fernanda Peña Herrera							
3	Laura Sofia Pabon Vega							
4	Maria Fernanda Molina Molano							
5	Martha Yorlene Torres Murcia							
6	Daniel Cortes Camacho							
7	Diana Fernanda lopez							
8	Ana valentina Suarez Carpintero							
9	Laura Alejandra Arguelles Basante							
10	Maria Beatriz Garcia Rojas							
11	Ricardo Fernando Serrato Rique							
12	Jesika Marjeht Andrade Bustos							
13	Natalia Olaya saavedra							
14	Briyith Manuela Lopez							

Firma

Instructor: Juan Carlos Galindo Betancourt

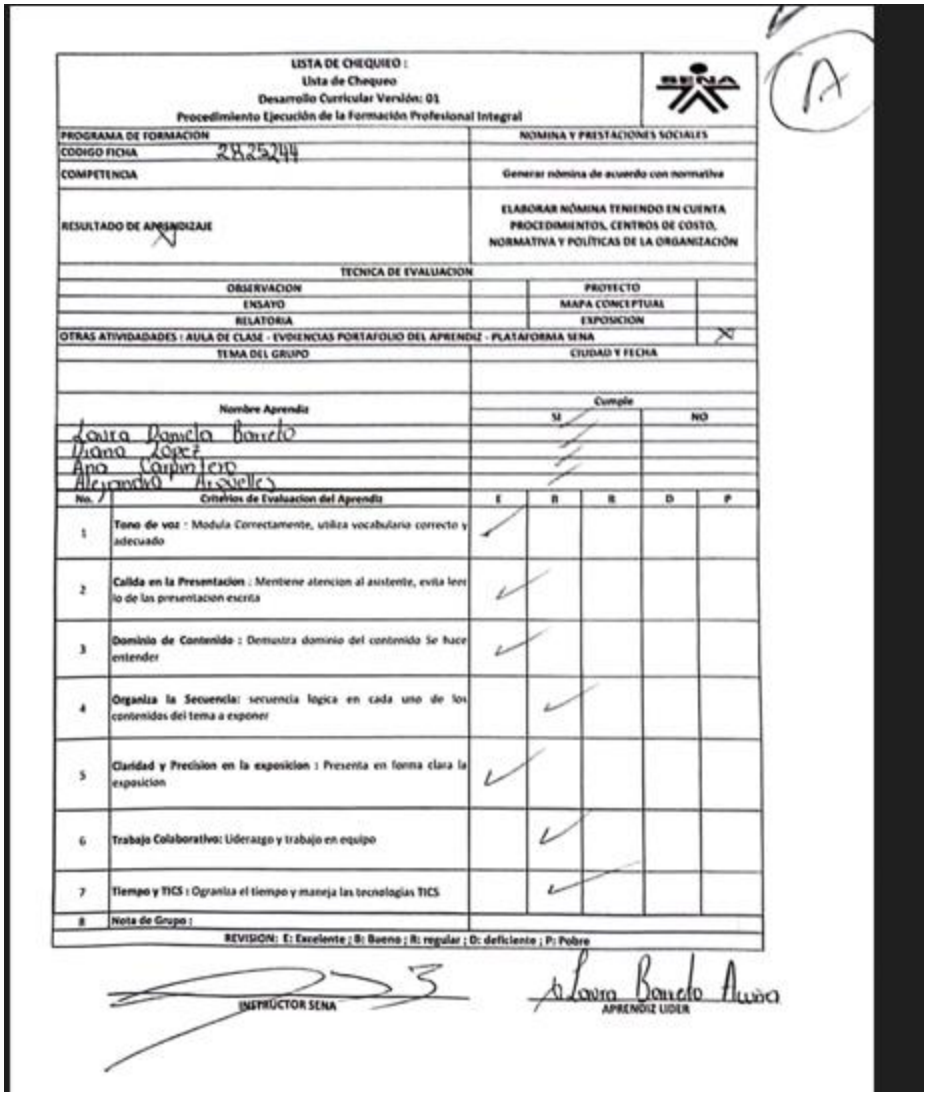
EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS FORMACION TECNICO NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES







VERIFICACION DE ACTIVIDADES - LISTA DE CHEQUEO



LISTA DE CHEQUEO :
Lista de Chequeo
Desarrollo Curricular Versión: 01
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

PROGRAMA DE FORMACION	NOMINA Y PRESTACIONES SOCIALES
CODIGO FICHA 2825244	
COMPETENCIA	Generar nómina de acuerdo con normativa
RESULTADO DE APRENDIZAJE	ELABORAR NÓMINA TENIENDO EN CUENTA PROCEDIMIENTOS, CENTROS DE COSTO, NORMATIVA Y POLÍTICAS DE LA ORGANIZACIÓN

TECNICA DE EVALUACION

OBSERVACION		PROYECTO	
ENSAYO		MAPA CONCEPTUAL	
RELATORIA		EXPOSICION	
OTRAS ATIVIDADADES : AULA DE CLASE - EVIDENCIAS PORTAFOLIO DEL APRENDIZ - PLATAFORMA SENA			X

TEMA DEL GRUPO	CIUDAD Y FECHA

Nombre Aprendiz	Cumple SI	NO
Laura Daniela Barreto	✓	
Diana Lopez	✓	
Ana Carpintero	✓	
Alejandro Arguelles	✓	

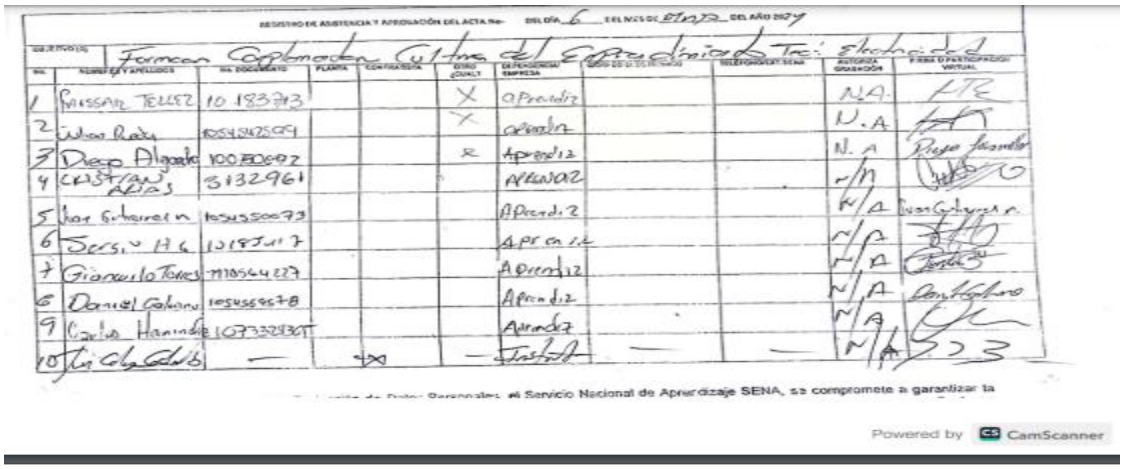
No.	Criterios de Evaluacion del Aprendiz	E	B	R	D	P
1	**Tono de voz** : Modula Correctamente, utiliza vocabulario correcto y adecuado	✓				
2	**Calida en la Presentacion** : Mentiene atencion al asistente, evita leer lo de las presentacion escrita	✓				
3	**Dominio de Contenido** : Demuestra dominio del contenido Se hace entender	✓				
4	**Organiza la Secuencia**: secuencia logica en cada uno de los contenidos del tema a exponer		✓			
5	**Claridad y Precision en la exposicion** : Presenta en forma clara la exposicion	✓				
6	**Trabajo Colaborativo:** Liderazgo y trabajo en equipo		✓			
7	**Tiempo y TICS** : Organiza el tiempo y maneja las tecnologias TICS		✓			
8	Nota de Grupo :					

REVISION: E: Excelente ; B: Bueno ; R: regular ; D: deficiente ; P: Pobre

INSTRUCTOR SENA

Laura Barreto Arias
APRENDIZ LIDER

ASISTENCIA TECNICO INSTALACIONES ELECTRICAS DOMICILIARIAS Y COMERCIALES



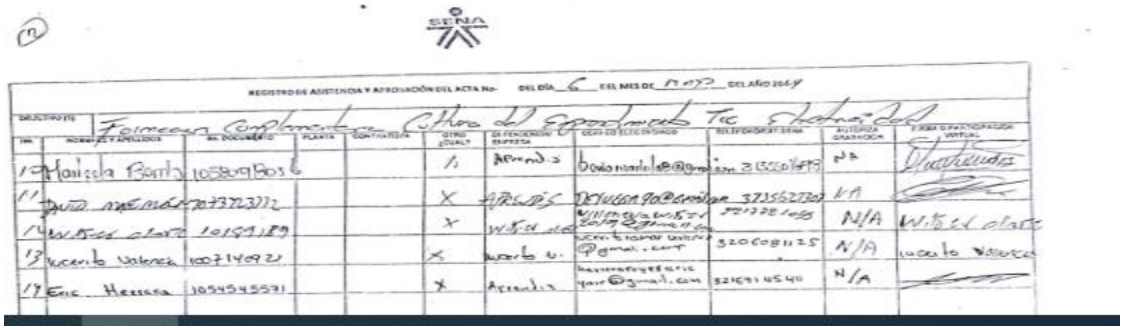
REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 6 DEL MES DE Mayo DEL AÑO 2024

OBJETIVO: Formacion Complementaria Cultura del Emprendimiento Tec: Electricidad

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL?)	DE PERSONERIA EMPRESA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/CELULAR	ASISTENCIA SESION	FIRMA O PARTICIPACION VIRTUAL
1	BAISSAR TELLEZ	10 183 713			X	Aprendiz			N.A.	
2	Juan Rada	1054542594			X	Aprendiz			N.A	
3	Diego Alejandro	1007506972			X	Aprendiz			N.A	Diego Jaramillo
4	CRISTIAN ANGEL	3132961				Aprendiz			N/A	
5	Juan Gutierrez M	1054550073				Aprendiz			N/A	Juan Guillermo G.
6	Sergio Hernandez	1018SU17				Aprendiz			N/A	
7	Giancarlo Torres	1110546229				Aprendiz			N/A	
8	Daniel Galvan	1054556578				Aprendiz			N/A	
9	Carlos Hernandez	1077322830				Aprendiz			N/A	
10	[illegible]	—			—	Instructor	—	—	N/A	

Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la

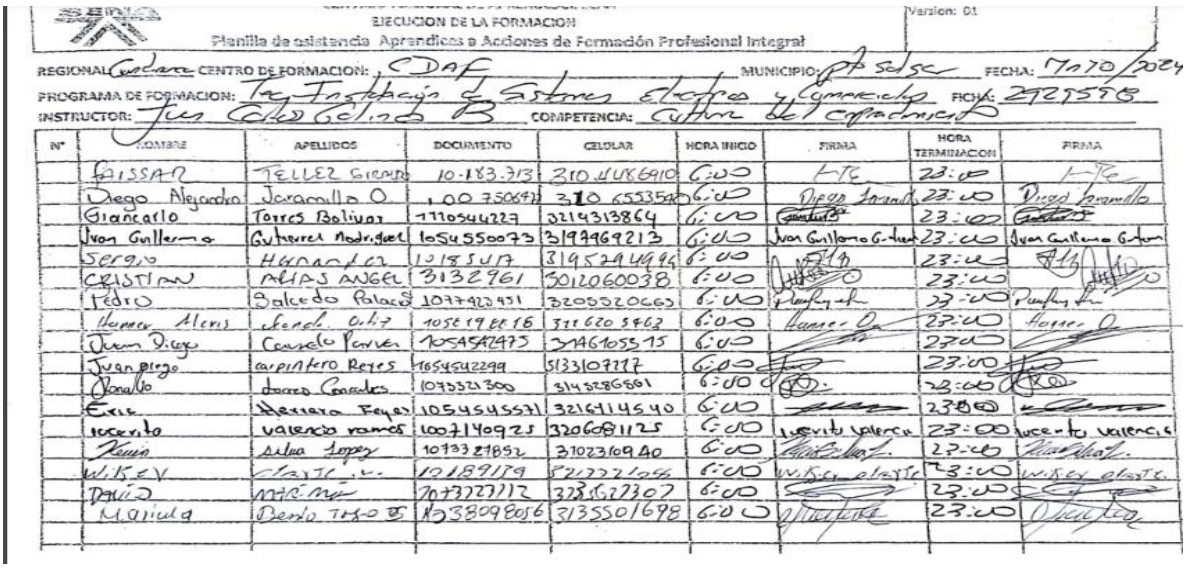
Powered by CamScanner



REGISTRO DE ASISTENCIA Y APROBACIÓN DEL ACTA No- DEL DÍA 6 DEL MES DE Mayo DEL AÑO 2024

OBJETIVO: Formacion Complementaria Cultura del Emprendimiento Tec Electricidad

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL?)	DE PERSONERIA EMPRESA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/CELULAR	ASISTENCIA SESION	FIRMA O PARTICIPACION VIRTUAL
11	Mariela Pinto	1058098056			X	Aprendiz	[illegible]	3135501698	NA	
12	[illegible]	7073727272			X	Aprendiz	[illegible]	3213281698	N/A	
13	[illegible]	1018918			X	[illegible]	[illegible]	3206081125	N/A	
14	Lucerito Valencia	1007140925			X	Aprendiz	[illegible]	3216914540	N/A	
15	Eric Herrera	1054545571			X	Aprendiz	[illegible]	3216914540	N/A	



EJECUCION DE LA FORMACION

Planilla de asistencia Aprendices a Acciones de Formación Profesional Integral

Version: 01

REGIONAL: [illegible] CENTRO DE FORMACION: CDAF MUNICIPIO: [illegible] FECHA: 7/10/2024

PROGRAMA DE FORMACION: Tec Instalación de Sistemas Electricos y Comerciales FICHA: 2727598

INSTRUCTOR: [illegible] COMPETENCIA: Cultura del Emprendimiento

Nº	NOMBRE	APELLIDOS	DOCUMENTO	CELULAR	HORA INICIO	FIRMA	HORA TERMINACION	FIRMA
	BAISSAR	TELLEZ GIRON	10.183.713	310 4486910	6:00		23:00	
	Diego Alejandro	Jaramillo O	1.007.506972	310 6553540	6:00	Diego Jaramillo	23:00	Diego Jaramillo
	Giancarlo	Torres Bolivar	1110546229	3214313864	6:00		23:00	
	Juan Guillermo	Gutierrez Rodriguez	1054550073	3199969213	6:00	Juan Guillermo G.	23:00	Juan Guillermo G.
	Sergio	Hernandez	1018SU17	3145294496	6:00		23:00	
	CRISTIAN	ARIAS ANGEL	3132961	3012060038	6:00		23:00	
	Pedro	Salcedo Palacios	1077922931	3205520663	6:00		23:00	
	Hamer Alexis	Cerdo. O.	1058194816	321620 5463	6:00		23:00	
	Juan Diego	Cerdo Perez	1054542973	3146105515	6:00		23:00	
	Juan Diego	Carpintero Reyes	1054542299	3133107777	6:00		23:00	
	Donaldo	Torres Canales	1093521300	3143286801	6:00		23:00	
	Eric	Herrera Reyes	1054545571	3216914540	6:00		23:00	
	lucerito	valencia ramos	1007140925	3206081125	6:00	Lucerito Valencia	23:00	Lucerito Valencia
	Pedro	Salas Lopez	1093321892	3102310940	6:00		23:00	
	W.S.E.V	[illegible]	1018918	3213727056	6:00	W.S.E.V	23:00	W.S.E.V
	DAVID	MARIN	7073727272	3235273707	6:00		23:00	
	Mariela	Pinto Toro	1038098056	3135501698	6:00		23:00	

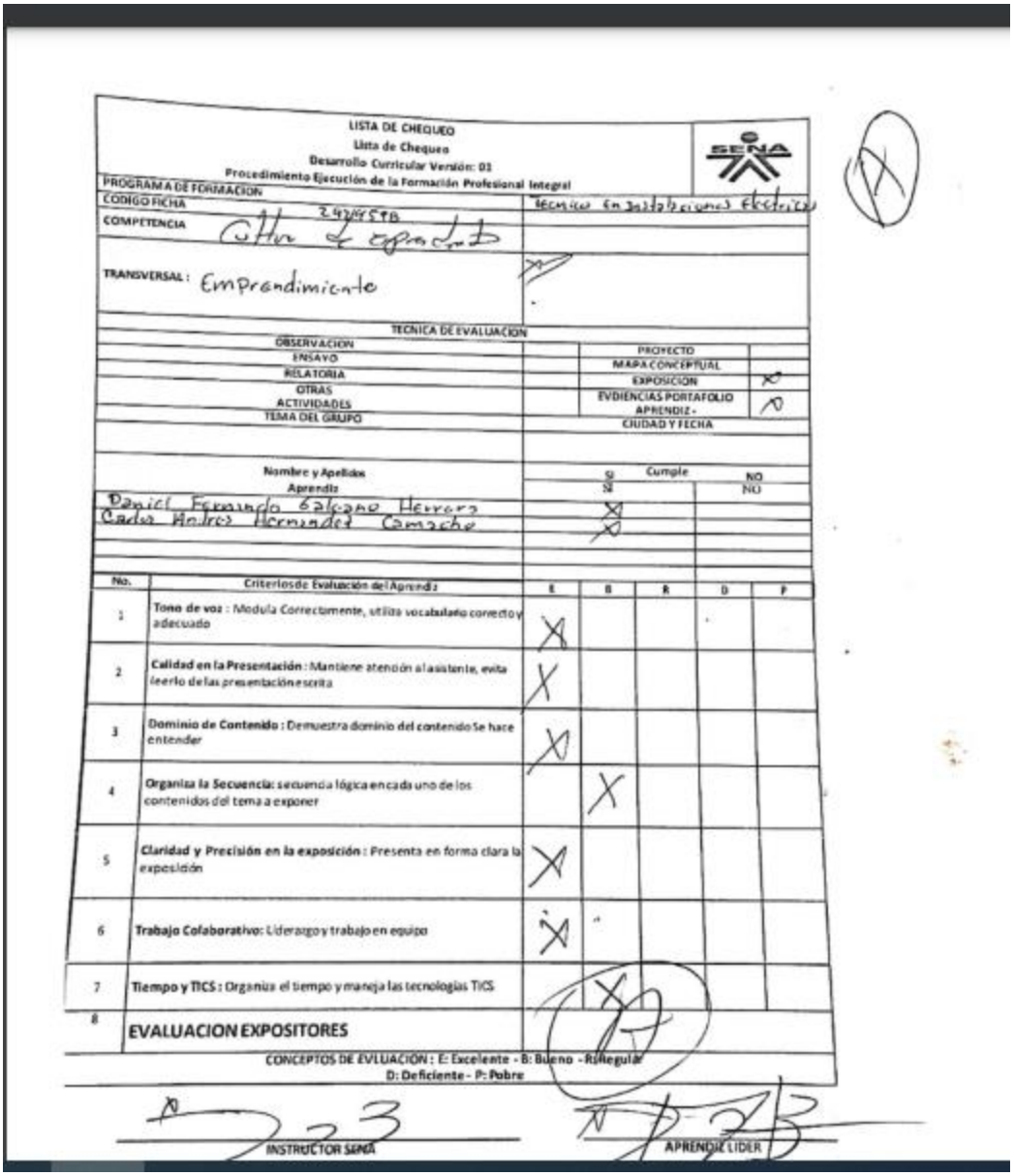
EVIDENCIAS FOTOGRAFICAS FORMACION TECNICO INSTALACIONES ELECTRICAS DOMICILIARIAS Y COMERCIALES FICHA: 2929598







VERIFICACION DE ACTIVIDADES - LISTA DE CHEQUEO



LISTA DE CHEQUEO
Lista de Chequeo
Desarrollo Curricular Versión: 01
Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

PROGRAMA DE FORMACION: Tecnico En Instalaciones Electricas
CODIGO FICHA: 2429598
COMPETENCIA: Cultura Emprendimiento
TRANSVERSAL: Emprendimiento

TECNICA DE EVALUACION

OBSERVACION		PROYECTO	
ENSAYO		MAPA CONCEPTUAL	
RELATORIA		EXPOSICION	X
OTRAS		EVDIENCIAS PORTAFOLIO	X
ACTIVIDADES		APRENDIZ -	
TEMA DEL GRUPO		CIUDAD Y FECHA	

Nombre y Apellidos Aprendiz	Cumple SI	Cumple NO
Daniel Fernando Salcedo Herrera	X	
Carlos Andres Hernandez Camacho	X	

No.	Criterios de Evaluación del Aprendiz	E	B	R	D	P
1	**Tono de voz** : Modula Correctamente, utiliza vocabulario correcto y adecuado	X				
2	**Calidad en la Presentación** : Mantiene atención al asistente, evita leerlo de las presentación escrita	X				
3	**Dominio de Contenido** : Demuestra dominio del contenido Se hace entender	X				
4	**Organiza la Secuencia**: secuencia lógica en cada uno de los contenidos del tema a exponer		X			
5	**Claridad y Precisión en la exposición** : Presenta en forma clara la expesición	X				
6	**Trabajo Colaborativo**: Liderazgo y trabajo en equipo	X				
7	**Tiempo y TICS** : Organiza el tiempo y maneja las tecnologias TICS		X			
8	**EVALUACION EXPOSITORES**					

CONCEPTOS DE EVLUACIÓN : E: Excelente - B: Bueno - R:Regular
D: Deficiente - P: Pobre

INSTRUCTOR SENA

APRENDIZ LIDER

https://drive.google.com/drive/folders/10xNSxiwq9GsWqOOKj2kTfFWSdVy4e41q?usp=sharing

ACOMPAÑAMIENTO APRENDICES TECNICO MONITOREO AMBIENTAL EN LA SUSSTENTACION DEDL PROYECTO FINAL DE FORMACION SUBSEDE SENA MUNICIPIO DE PUERTO SALGAR







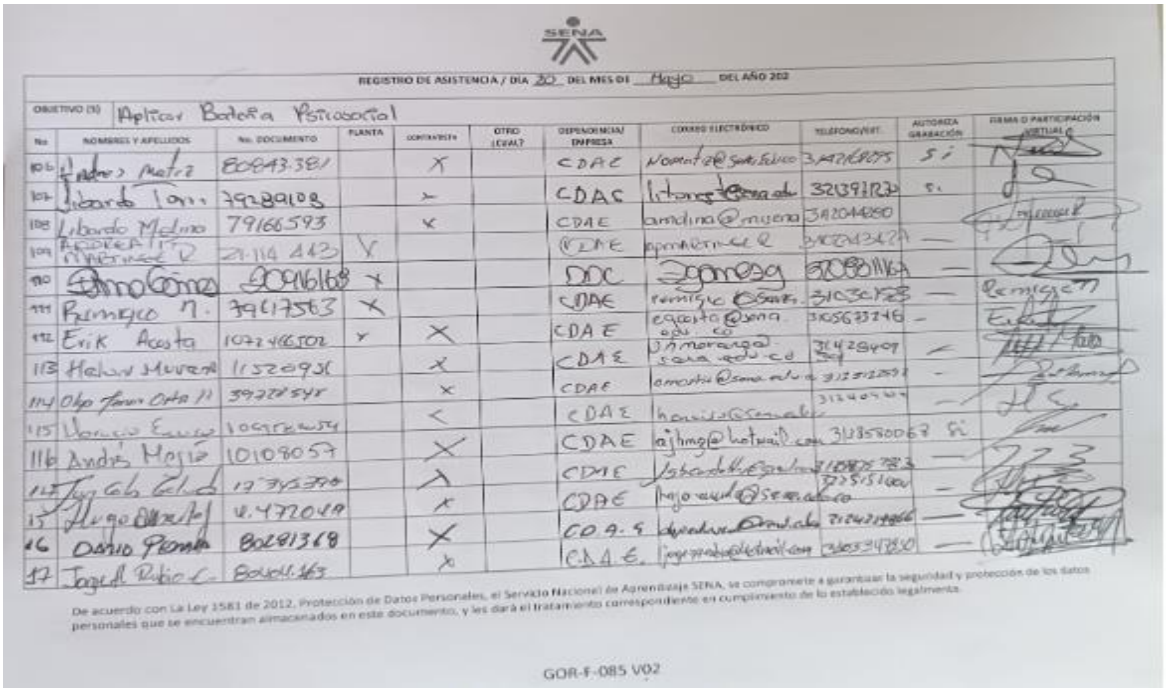
ACOMPAÑAMIENTO INSTRUCCIÓN PROYECTOS PARA LOS APRENDICES DE LA SUBSEDE DE PUERTO SALGAR – MES DE MAYO



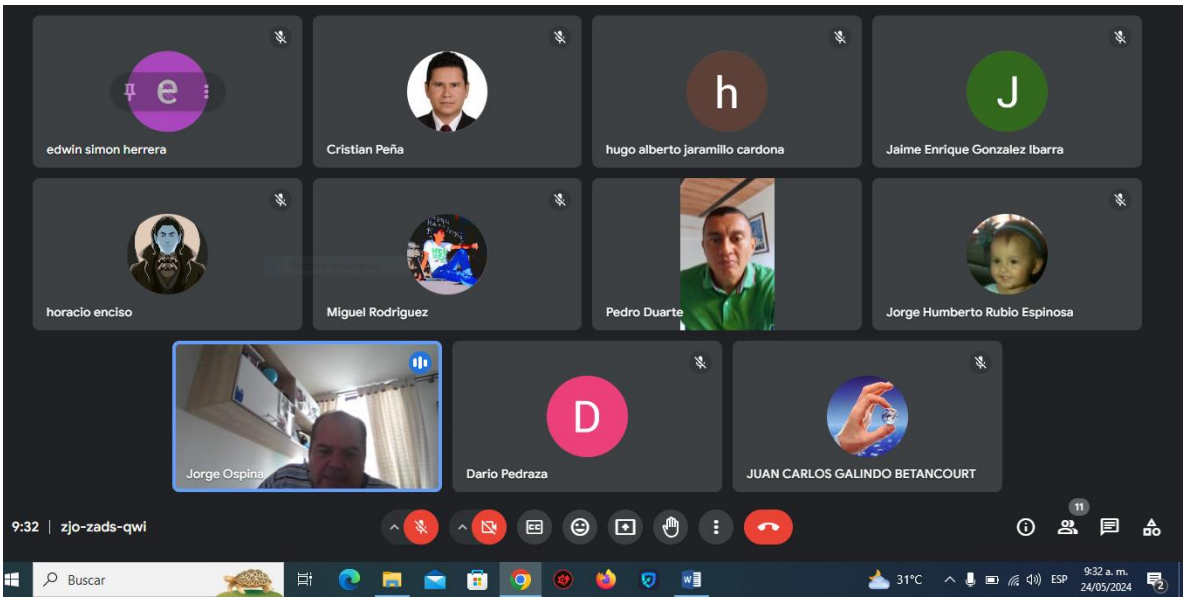


APLICACIÓN DE LA PRUEBA RIESGO PSICOSOCIAL Y *EGURIDAD Y SALUD EL TRABAJO* - ASISTENCIA 20 DE MAYO DE 2023





REUNION VIRTUAL COORDINADOR OFERTA EDUCATIVA 24/05/2024



OFERTA EDUCATIVA MUNICPIO DE PUERTO SALGAR





ORIENTAR FORMACION EVIDENCIA

NORMA DE COMPETECIA



CERTIFICACION NORMA LABORAL

REPÚBLICA DE COLOMBIA

El Servicio Nacional de Aprendizaje SENA

En Cumplimiento del Decreto 1072 de 2015
otorga
Certificado de Competencia Laboral a

JUAN CARLOS GALINDO BETANCOURT

Con CÉDULA DE CIUDADANÍA No. 1745398

Quien demostró su Competencia Laboral en la
Norma

Orientar formación presencial de acuerdo con procedimientos técnicos y normativa - NIVEL AVANZADO

Código: 240201016 Versión: 2

En testimonio de lo anterior, se firma el presente en CALI, A los veinte (20) días del mes de Septiembre de dos mil veintitres (2023)

Firmado Digitalmente por

168268 - 20-09-2023
No Y FECHA RESOLUCIÓN

EDGAR ORLANDO HERRERA PRIETO
Subdirector CENTRO DE GESTIÓN TECNOLÓGICA DE SERVICIOS
REGIONAL VALLE

EVIDENCIA DIAGRAMA DE GANTT. PROGRAMACION MES DE MAYO DE 2024

R.A	133500 VS 1	SOFIA	TECNICO	Juan Carlos Galindo Betancourt				meses curso		1		
	67%	TOTAL HORAS	DIAS	HORAS FORMACION	INICIA	TERMINA	INSTRUCTOR	MESES X COMPETENCIA	HORAS POR HORAS	MESES POR RESULTADO		
4	37799 – APLICAR PRÁCTICAS DE PROTECCIÓN AMBIENTAL, SEGURIDAD Y SALUD EN EL TRABAJO DE ACUERDO CON LAS POLÍTICAS ORGANIZACIONALES Y LA NORMATIVIDAD	48	4	32	27/05/2024	29/05/2024	Instructor Ambiental	0,17	0,04	12		
4	37800 – GENERAR HÁBITOS SALUDABLES DE VIDA MEDIANTE LA APLICACIÓN DE PROGRAMAS DE ACTIVIDAD FÍSICA EN LOS CONTEXTOS PRODUCTIVOS Y SOCIALES.	48	4	32	30/05/2024	31/05/2024	Instructor Seguridad y Salud en el trabajo SST	0,17	0,04	12		
5	38670 – REGISTRAR INFORMACIÓN DE ACUERDO CON NORMATIVA Y PROCEDIMIENTO TÉCNICO	144	15	120	6/05/2024	24/05/2024	Instructor Juan Carlos Galindo Betancourt	0,65	5	29		
3	3	240	23	184				1,00				
					INSTRUCTOR		Juan Carlos Galindo Betancourt			INICIO	ETAPA LECTIVA	FI
										01/04/2024	02/07/2024	31/12/
	may-24		23									