PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Asistencia Administrativa
- **Código del Programa de Formación:** 134101 – V4
- **Nombre del Proyecto Formativo:** Fortalecimiento administrativo en unidades de negocio del municipio de Soacha y áreas de influencia del Centro Industrial y de Desarrollo Empresarial CIDE - Articulación
- **Fase del Proyecto**: Ejecución
- **Actividad de Proyecto Formativo:** Elaborar informe consolidado de la propuesta para el fortalecimiento administrativo de la unidad de negocio seleccionada.
- **Competencia:** 240201533 - Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de Aprendizaje:** RA3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
- **Duración de la Guía de Aprendizaje:** 12 horas (7 horas trabajo directo – 5 horas trabajo autónomo)

2. PRESENTACIÓN

La cultura emprendedora consiste en identificar las oportunidades y reunir los recursos suficientes para transformarlas en una empresa. Pero no sólo se trata de tener una idea, la cultura emprendedora supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible, abierto y arriesgado; está estrechamente ligada a la iniciativa y la acción.

Un emprendedor es capaz de innovar, adaptarse a su entorno, tiene ganas de hacer cosas nuevas y de hacerlas de forma diferente. La innovación real pasa por observar y anticiparse a los cambios; se debe tener claro que la innovación no solo puede centrarse en la creación de productos y servicios nuevos, sino también en la gestión empresarial (recursos humanos, seguimiento de la calidad, etc.).

En este sentido, los expertos consideran que la innovación debe formar parte de las competencias del emprendedor, junto con la iniciativa, la persistencia, la capacidad de asumir riesgos. El compromiso con la renovación para generar cultura de emprendimiento requiere personas que tengan talento, relaciones, liderazgo, principios e innovación para afrontar los retos de la competencia y lograr fortalecer sus unidades productivas para mejorar el nivel de vida de la familia.

La idea de negocio debe responder a las necesidades del consumidor. Si tratamos con un cliente no buscamos una venta forzada de un producto o servicio, pues lo que queremos es seducirle en su propia realidad a fin de que nos otorgue su confianza y nos considere aliados.

Con el desarrollo de las actividades propuestas en esta guía, se espera que usted como aprendiz, asuma una actitud crítica y reflexiva frente a cada uno de los temas, que puede consultar en los Materiales del programa, y mediante el uso de las tecnologías de la Información.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

Antes de iniciar el estudio de esta guía es importante que usted desarrolle la presente actividad de reflexión sobre la creatividad e innovación, para ello realice las siguientes acciones:

a. Ingrese al siguiente enlace de YouTube: https://www.youtube.com/watch?v=vNhUGuNP-rA (La bufanda mágica es real – Thneed [El lorax] XD

b. De acuerdo con el video anterior, escriba en su portafolio las respuestas a las siguientes preguntas:
   - Para usted, ¿qué es la innovación?
   - ¿Por qué cree qué es importante la innovación?
   - Para usted, ¿qué es la creatividad?
   - De un ejemplo de innovación
   - De un ejemplo de creatividad

c. Participe activamente al socializar sus respuestas durante el espacio destinado para esta actividad durante la formación.

Ambiente Requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca, LMS,

conexión a internet.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis a través de observación de video

Materiales: Computadores con internet, tableros, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, cuaderno, portafolio.
Material de apoyo: No aplica
Duración de la actividad: 2 hora (1 hora trabajo directo - 1 horas trabajo autónomas)

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

Descripción de la actividad:

Actividad 1. Definiciones

Es importante identificar y comprender los elementos que intervienen en la cultura emprendedora, ya que serán clave a la hora de innovar o crear nuevas alternativas de nuevos productos o servicios. Para la presente actividad, deberá desarrollar las siguientes acciones de manera individual:

a. Conforme un grupo de trabajo no mayor a tres aprendices.

b. Ingresen al siguiente enlace: https://aplicaciones.ceipa.edu.co/biblioteca/biblio_digital/virtualteca/cartillas/Cartilla_Investigacion_y_Empresarismo.pdf
(En caso de no contar con internet y herramientas ofimáticas por favor descargue el documento de la carpeta de *Material de Apoyo*)

c. Realicen la lectura del numeral *1.3 y 1.4 Creatividad e innovación* de la Cartilla de Investigación y empresarismo descrita por Beatriz Elena Ángel Álvarez de Institución Universitaria CEIPA.

d. Definan con sus propias palabras los siguientes conceptos y de un ejemplo de cada uno, teniendo como base la lectura anterior, sus conocimientos y saberes previos:
   - Creatividad: concepto
   - Etapas del proceso creador
   - Componentes de la creatividad
   - Características de la creatividad
   - Innovación: concepto
   - Fases de innovación

e. Registren sus respuestas en unas notas adhesivas (post-it) y ubíquelas en la pizarra (tablero o padlet).
f. Socialicen sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones de su

instructor

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca, LMS, conexión a internet.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Definición de conceptos y socialización

Materiales de formación: Computadores con internet, tableros, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, cuaderno, portafolio.
Material de apoyo: Cartilla de Investigación y empresarismo de Beatriz Elena Ángel Álvarez de Institución Universitaria CEIPA.
Duración de la actividad: 3 horas (2 horas trabajo directo - 1 horas trabajo autónomas)

3.3 Actividades de apropiación:

La creatividad

La creatividad es la capacidad para dar origen a una idea, producto o servicio novedoso con características propias, que lo hacen diferente de los demás
La creatividad, la innovación y la resolución de problemas implican:



Fuente: https://formaciontecnicabolivia.org/sites/default/files/publicaciones/guidaemprendimientosestudiantes.pdf

Descripción de la actividad:

Presentar plan de negocio de acuerdo con la idea de proyecto productivo

EVIDENCIA N° 1 – Generación de ideas emprendedoras - método SCAMPER

Con el objetivo de identificar como usar su capacidad creativa en la solución de desafíos e identificación de oportunidades del entorno, así como de descubrir necesidades, intereses y expectativas propias y del otro, es importante realizar la siguiente evidencia y ejecutar las siguientes instrucciones:

a. Reúnase por grupo de trabajo de la idea de negocio.

b. Diríjase a la carpeta de Talleres de la Guía N° 5 Fomentar cultura emprendedora, allí encontrará un documento denominado *Generación de ideas emprendedoras – método SCAMPER.*
c. Lea atentamente el documento y tome apuntes en su portafolio.

d. Siga las instrucciones de la página 3 y realice la actividad completa en su portafolio conforme a su idea de negocio con cada uno de los puntos propuestos
e. Entrega la evidencia en la plataforma y tiempo dispuestos por su Instructor.

Ambiente Requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca, LMS, conexión a internet.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Identificación de necesidades del entorno real a través del método SCAMPER.
Materiales de formación: Computadores con internet, tableros, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, cuaderno, portafolio.
Material de apoyo: No aplica
Evidencias de aprendizaje: Documento método SCAMPER (Lluvia de ideas)
Instrumentos de evaluación: Rúbrica
Duración de la actividad: 3 horas (2 horas trabajo directo - 1 horas trabajo autónomas)

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Teniendo en cuenta que la Etapa Productiva del programa de formación, es aquella en la cual el aprendiz SENA aplica, complementa, fortalece y consolida sus competencias, en términos de conocimiento, habilidades, destrezas, actitudes y valores, esto le permite al aprendiz 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.

En relación con lo anterior, es importante recordar 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?

A continuación, se describen las actividades propuestas en esta etapa de la guía de aprendizaje, las cuales lo llevaran a generar acciones que le permitan cumplir con su etapa productiva.

Descripción de la actividad:

EVIDENCIA N° 2 – Evaluación de conocimiento

Realice las siguientes acciones:

a. Conteste la evaluación escrita de conocimientos que le proporcionara su Instructor, esta será de manera individual.

b. Entrega la evaluación en los tiempos dispuestos por su Instructor para su respectiva valoración

Ambiente requerido: Ambiente convencional.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Evaluación de conocimiento
Materiales de formación: Evaluación en físico
Material de apoyo: No aplica
Evidencias de aprendizaje: Evaluación de conocimiento
Instrumentos de evaluación: Rubrica
Duración de la actividad: 1 horas (1 horas trabajo directo - 0 horas trabajo autónomas)

Descripción de la actividad:

EVIDENCIA N° 3 – Aprendiendo a emprender – Lienzo Lean Canvas

Con el fin de aplicar y reforzar el conocimiento adquirido en el transcurso de los Resultados de Aprendizaje anteriores asociados a la Competencia "*Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales*", desde la estructura de un modelo de negocio, se le pide realizar las actividades descritas:

a. Reúnase por grupos de trabajo de la idea de negocio.

b. Diríjase a la carpeta de Talleres de la Guía N° 5 Fomentar cultura emprendedora, allí encontrará un documento denominado *Lienzo Canvas (Primera parte).*

c. Lea el documento completo antes de comenzar a resolver la actividad.

d. Siga las instrucciones que se encuentran dentro del documento Lienzo Canvas.

e. Diligencie la página 3 teniendo en cuenta su idea de negocio.

f. Si cuenta con recursos ofimáticos e internet, diríjase a la carpeta de Talleres de la Guía N° 5 Fomentar cultura emprendedora y descargue el Excel denominado Modelo Canvas y diligencie las pestañas*:*
   - Propuesta de valor
   - Segmento de clientes
   - Canales
   - Relación con clientes

   Nota: la última pestaña del archivo Excel nombrado Business Model encontrará el resumen del diligenciamiento de lo anterior.

g. Entrega la evidencia en la plataforma y tiempo dispuestos por su Instructor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional, ambiente con computadores, biblioteca, LMS, conexión a internet.
Estrategias o técnicas didácticas activas: Aplicación del Modelo Lean Canvas a la idea de negocio
Materiales de formación Computadores con internet, tableros, marcadores, lápices, borradores, hojas blancas, cuaderno, portafolio.
Material de apoyo: No aplica
Evidencias de aprendizaje: Lienzo Canvas – Primera parte
Instrumentos de evaluación: Rubrica
Duración de la actividad: 3 horas (1 horas trabajo directo - 2 horas trabajo autónomas)

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Ejecución	Elaborar informe consolidado de la propuesta para el fortalecimiento administrativo de la unidad de negocio seleccionada	Presentar plan de negocio de acuerdo con la idea de proyecto productivo	**Evidencias de conocimiento:** Cuestionario escrito	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos.	Rúbrica
			Evidencia de desempeño: Evidencia N° 1 – Generación de ideas emprendedoras (Método SCAMPER)	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora teniendo en cuenta los desafíos emprendedores.	Rúbrica
			Evidencia de producto: Evidencia N° 2- Aprendiendo a emprender – Lienzo Lean Canvas	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora	Rúbrica

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

EMPRENDEDOR: Según la Ley 1014 de 2006, 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.

EMPRENDIMIENTO: Según la Ley 1014 de 2006, 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.

INCUBADORA: las diferencias son muy sutiles con respecto a una aceleradora de empresas. La más importante es la duración del programa de incubación frente al de la aceleradora, puesto que la primera puede prolongarse hasta 2 o 3 años. Los servicios prestados son bastante similares y suelen proporcionar la oportunidad de presentar el proyecto ante un panel de inversores.

PLAN DE NEGOCIOS: Documento que contempla en forma ordenada y coherente las metas, estrategias, políticas, directrices y tácticas en tiempo y espacio, así como los instrumentos, mecanismos y acciones que se utilizarán para llegar a los fines deseados.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición
- Ángel Álvarez, B. E. (2011). *Cartilla de Investigación y Empresarismo.* Obtenido de https://aplicaciones.ceipa.edu.co/biblioteca/biblio_digital/virtualteca/cartillas/Cartilla_Investigacion_y_Empresarismo.pdf
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- Fernández, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido dehttp://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pd
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de:http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Thneed (2021). La bufanda mágica es real [Video]. YouTube.

https://www.youtube.com/watch?v=vNhUGuNP-rA

- Pero Profe (2020, julio 20). Como elaborar el lienzo de la propuesta de valor. [Video]. YouTube. https://youtu.be/kqH-6AfDvus?si=LATBWw--RA8LDi11.
- Modelo Canvas (2023, febrero 25). ¿Qué es un segmento de clientes? [Video]. YouTube. https://youtu.be/P6W8MB_0DAA?si=4Vu6wr0pCoWCwxyQ
- Astucia Empresarial (2019, junio 19). Business Model Canvas: canales. [Video]. YouTube. https://youtu.be/-ZY6_g5Z5TQ?si=cSoQFHWbI4pC2dwa
- Astucia Empresarial (2019, junio 19). Business Model Canvas: relación con clientes. [Video]. YouTube. https://youtu.be/04P0JsnzJZg?si=MWDIWLDN6FVJKHdA

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Nelcy Joya Duarte	Instructora	Articulación CIDE	diciembre 2022

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Andrea M. Villamizar Gómez	Instructora	Articulación CIDE	diciembre 2022	Cambio versión formato Guía de Aprendizaje y actualización