GC-F-004v.06

El empleo es de todos | Mintrabajo

GUIA DE APRENDIZAJE

SENA

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Mecánica De Maquinaria Industrial
- **Código del Programa de Formación:** 837101
- **Nombre del Proyecto Formativo:** Recuperación y mantenimiento de maquinaria y equipo industrial en el centro de la innovación agroindustrial y de servicios - Puerto Boyacá
- **Fase del Proyecto:** Planeación
- **Actividad de Proyecto Formativo:** Diagnosticar el estado de funcionamiento de la máquina o equipo industrial
- **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:**
  Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social
  Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social
  Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado
  Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social
- **Duración de la guía de aprendizaje (horas):** 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que se caracteriza por la identificación de oportunidades y la toma de riesgos por parte de los individuos, en todos los entornos incluidas las organizaciones, sin importar su tamaño. De dichas oportunidades, surgen las ideas de negocio que son proyectadas mediante los modelos de negocio, particularmente a través de la herramienta *Business Model Canvas* (o lienzo de modelo de negocio). El modelo de negocio permite conectar los diferentes aspectos de su idea de negocio, creando así una propuesta integral que potencializa la innovación, la generación de valor (diferenciación) y, en general, el éxito de su actividad emprendedora canalizada a través de la creación de empresa.

Esta guía de aprendizaje le permitirá conocer y trabajar los elementos que componen un modelo de negocio, a fin de que pueda construir una propuesta integral a partir de su idea de negocio.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

3.1.1. Reflexione sobre el contenido del cortometraje 'Cuesta abajo' que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor.

Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué características definen a Henry Forero?
- De esas características identificadas, ¿cuáles tiene en común con Henry? ¿cuáles cree que debería adquirir y/o fortalecer?
- ¿Cómo influyó el entorno en las decisiones de Henry Forero?
- ¿Cuáles fueron las acciones que Henry realizó para convertir su sueño en realidad?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

3.1.2. Participe activamente en la actividad individual "El propósito de emprendimiento", la cual tiene como objetivo que logre identificar su propósito emprendedor, dando respuesta a las preguntas que encontrará dentro del gráfico en forma de flor enseñado a continuación:



Preguntas a desarrollar dentro del gráfico

1. ¿Qué sabe hacer?

2. ¿Cuáles son sus talentos?
3. ¿Cómo se ve en 10 años?
4. ¿Qué le afecta de su entorno?
5. ¿Cuál es su propósito de emprendimiento?

Socialice la pregunta que más le haya llamado la atención con sus compañeros.

Sobre la actividad, realice las siguientes reflexiones:

- ¿Por qué es importante para un emprendedor definir su propósito de vida y sus motivaciones?
- ¿Con cuál de las competencias emprendedoras se relaciona el análisis del entorno?
- ¿Por qué el análisis del entorno es importante para un emprendedor?
- ¿Qué relación existe entre las motivaciones y propósito de vida de un emprendedor con su entorno?

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje

Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal

Materiales de formación: Televisor, Computador, Internet, Hojas y lápiz.

Material de apoyo: Videos y Registros televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

Duración de la actividad: 2 horas.

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

Junto con los compañeros de grupo, forme un círculo en el ambiente de formación. Luego, el instructor seleccionará un objeto pequeño que se pueda contener fácilmente en una mano (una piedra pequeña, un trozo de madera, una pelota…) y se lo entregará a una persona del grupo. Esta persona empezará a pasar el objeto a otra de la derecha o la izquierda. Todos deberán seguir pasando el objeto de mano en mano, rápidamente y en el mismo sentido.

El instructor seleccionará al azar a un aprendiz y lo sacará del círculo. Ese aprendiz deberá, sin mirar por dónde va el objeto, decir “tingo, tingo, tingo” de manera repetida. Mientras tanto, el objeto debe estar pasando rápidamente de mano en mano.

El aprendiz que dice “tingo” decide en cualquier momento y de repente decir: “tango”. En ese momento se detiene la circulación del objeto y quien quede con este en su mano debe responder rápidamente, basado en sus experiencias previas, a una de las siguientes preguntas:

- ¿Qué es el comportamiento emprendedor?
- ¿Qué es la responsabilidad emprendedora?
- ¿Cuáles son las características que debe tener un emprendedor?
- ¿Cuáles son las competencias de un emprendedor?

El aprendiz que canta “tingo, tango” anota en un tablero o una hoja de papel, las definiciones que sus compañeros van dando, hasta que, según el tamaño del grupo, varias personas hayan aportado sus respuestas.

En plenaria, reflexione sobre los conceptos construidos por el grupo y genere las conclusiones de la actividad.

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje
Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal
Materiales de formación: Televisor, Computador, Internet, Hojas y lápiz.
Material de apoyo: Videos y Registros televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.
Duración de la actividad: 6 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Subactividad 1: Diana de Valoración

Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) Método por proyectos, cada aprendiz recibirá del instructor dos herramientas: el “Diario de Fortalecimiento y la Diana de Valoración”, la primera, le permitirá hacer un seguimiento a sus características emprendedoras personales, y la segunda, le ayudará a realizar una autoevaluación de las mismas. Dichas herramientas las diligenciará después al finalizar las actividades propuestas y de acuerdo con las indicaciones del instructor. De igual manera, se tomará como eje para la reflexión y el análisis la pregunta movilizadora.

La Diana posee tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes:

Verde: el cual se ubica en el centro. Representa las Características emprendedoras personales que son una fortaleza.

Amarillo: se encuentra a distancia media, entre el centro y el borde de la diana. Representa las Características emprendedoras personales que deben fortalecerse con menor dificultad.
Rojo: se encuentra lejos del centro, sobre el borde de la Diana. Representa las Características emprendedoras personales que requieren mayor trabajo para ser convertidas en fortalezas.



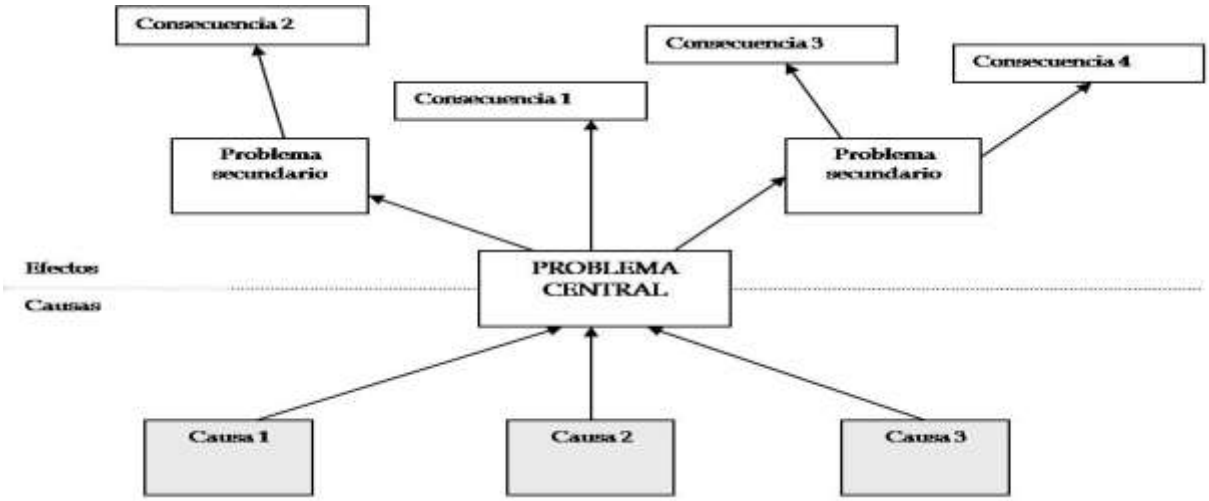
Subactividad 2: Árbol de problemas
Conforme equipos de trabajo de acuerdo a las instrucciones del instructor y realice la siguiente lectura (Universidad de Alicante, s.f. Material de didáctico y de apoyo desarrollado por el instructor): El árbol de problemas y soluciones puede ser elaborado por el investigador o bien por los propios sujetos protagonistas de la realidad social sobre la que se quiere actuar. El árbol se realiza en un soporte gráfico (valdría una hoja, una cartulina, una pizarra, etc).

Árbol de problemas:

Se puede comenzar por la identificación del problema más importante y de sus causas y consecuencias, el resultado alcanzado se expresa mediante el trazo o dibujo del árbol del problema. Debe llegarse a un consenso sobre el problema central que constituirá la base del tronco. Luego el grupo determina los principales efectos y consecuencias de este problema que los inscriben en las ramas principales del árbol, reservándose las ramificaciones para los efectos secundarios (consecuencias de las consecuencias). En las raíces se expresan las causas y orígenes del problema central, ordenándose también en causas principales y secundarias. El resultado es fijar una jerarquización de las causas y consecuencias de la situación de desigualdad planteada.

Árbol de soluciones:

Se trata de trazar el árbol de las soluciones; ha de elaborarse un árbol semejante al anterior, en el cual se reemplazarán las indicaciones de "problema" o cada una de sus consecuencias por indicaciones de "soluciones". Así, la investigación pasa de una visión negativa de los problemas a los que se enfrenta, a una visión positiva de los objetivos que debe alcanzar. Esto facilitará la reflexión sobre las acciones prioritarias a emprender, insistiendo en la necesidad de un enfoque realista.



Fuente: Universidad de Alicante, s.f.

Subactividad 3:Taller de identificación de ideas

La identificación de nuevas ideas de negocios es sin lugar a dudas el núcleo de toda actividad emprendedora, una vez la persona ha realizado un consciente proceso de autoevaluación a través del cual logra identificar aquellos aspectos que le caracterizan como individuo, con los cuales deberá hacer frente al reto de ser un empresario

El ejercicio de identificar nuevas e innovadoras ideas de negocios implica ante todo un amplio conocimiento de la realidad que nos rodea, sin este conocimiento previo, bien fundamentado desde luego, el futuro empresario -emprendedor corre el riesgo de caer en la trampa de iniciar actividades en segmentos de necesidades saturadas, en donde la lógica que se impondría sería la de "más de lo mismo", algo así como lo que observamos cotidianamente en nuestro medio, ciudades congestionadas de los mismos negocios, casi iguales en sus propuestas de bienes y servicios, con poca o ninguna ventaja que los diferencie de la competencia.

El resultado de este limitado conocimiento de los negocios, es el cierre permanente de muchos de ellos, con el consecuente impacto económico y social para la comunidad, sin contar el impacto que

a nivel personal pueda sufrir aquel individuo bien intencionado, pero no lo suficientemente conocedor e informado del acontecer diario de los negocios y de todo aquello que configura su realidad.

El proceso debe iniciarse con el análisis detallado de todas aquellas formas que la sociedad misma ha producido y legitimado para suplir sus necesidades. Los productos, sean estos bienes o servicios, deben cumplir el objetivo de satisfacer en el hombre cada uno de los requerimientos propios de la vida en comunidad.

Trabajando en grupo, escojan según su especialidad o de la lista, tres cosas que ustedes saben hacer o que podrían aprender fácilmente, o actividades de potencialidad en la región que se les pueda dar valor agregado y colóquelas en la primera columna de la tabla. Si hay algo que ustedes quisieran colocar pero no aparece en la lista, no importa, colóquenlo.

Alimento Educación Computadores Comunicación Gimnasio Confección
Vestido Seguridad Panadería Logística Fotografía Mecánica
Vivienda Transporte Ventas Turismo Pintura Electrónica
Salud Recreación Asesorías Agricultura Conservas ETC.

Hagan una lluvia de ideas para llenar cada cuadro con cinco formas de cómo usted generaría ingresos y empleo a través de Ideas de Negocio de **Producción, comercialización o prestación de servicios**, a partir de la actividad que el grupo anotó en la primera columna.

Actividad Seleccionada	Ideas de Negocio Producción	Ideas de Negocio Comercialización	Ideas de Negocio Prestación de Servicios
1.			
2.			
3.			

Subactividad 4: Lienzo Canvas

Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura:

Un Modelo de Negocio describe lo que buscan los clientes, cómo lo quieren, y lo que están dispuestos a pagar, así como la forma en que la empresa va a satisfacer esas necesidades y la forma en que va a obtener beneficio por ello. En particular, el Modelo de Negocios define los siguientes puntos:

- Nuestro producto o servicio y su valor diferencial en el mercado.
- Quiénes son nuestros clientes.
- La utilidad del producto o servicio para el cliente.
- Estrategias de captación y retención del cliente.
- Estrategias de marketing y distribución.
- Cómo se obtienen los recursos productivos necesarios.
- Cómo se obtienen los beneficios.

Existen muchas formas de describir y dar forma a un modelo de negocio. Una de las más populares es el modelo canvas (*The Business Model Canvas*, originalmente propuesto por Alexander Osterwalder en 2008).



El Modelo de Negocios Canvas define las las Bases sobre las que una organización crea, proporciona y capta valor; y representa una herramienta que se desarrolla para describir, analizar y diseñar los diferentes aspectos del negocio.

Esta herramienta es un lienzo con las siguientes características:

- Visual
- Flexible
- De visión global de la organización
- Fácil de entender y fácil de aportar
- De cocreación
- Donde la aportación de valor al cliente es el eje del negocio
- Complemento al plan general de empresa
- Documento para recoger la hipótesis de nuestra idea de negocio.

Contiene 9 pasos

Que reflejan la lógica que sigue una empresa para generar ingresos.

Cubre las 4 áreas principales de un negocio:

- Clientes (Quien)
- Oferta (Qué)
- Infraestructura (Cómo)
- Viabilidad económica (Cuánto)

Lo más importante es conocer:

- Quien es nuestro cliente
- Cuál es su problema o necesidad
- Cuál es nuestra propuesta de valor para él.

Los nueve pasos del modelo de negocio forman la base de una herramienta útil (Osterwalder, 2010):

"El lienzo de modelo de negocio"

Donde se pueden esbozar modelos para negocios nuevos o existentes.

Segmentos de mercado.

En este bloque se definen los diferentes grupos de personas o empresas a las que se va a dirigir la actividad de la empresa. Un modelo de negocio puede tener uno o varios segmentos que requieren un conocimiento exhaustivo de las necesidades específicas del cliente objetivo.

Propuesta de valor.

Es el factor diferenciador por el que el cliente elige una y otra empresa. Busca solucionar un problema o satisfacer una necesidad. Es el conjunto de productos y servicios que crean valor para el segmento de mercado. El lienzo de propuesta de valor es la herramienta indicada para determinar esta sección del lienzo de modelo de negocio.

Canales de distribución.

Es la forma en que el negocio se comunica con sus diferentes segmentos de mercado o clientes y de esa manera cumplir con la propuesta de valor.

Relación con los clientes.

Establece los diferentes tipos de relaciones que espera tener con sus clientes o segmentos de mercado. Las relaciones pueden ser personales o automatizadas. El tipo de relación repercute directamente en toda la experiencia del cliente en el modelo de negocio.

Fuentes de ingreso.

En esta parte se busca definir a través de qué mecanismos buscará capturar valor, hace referencia a la forma como recibirá los ingresos por la venta de sus productos o servicios.

Recursos claves.

En este bloque deben definirse los recursos fundamentales para que el negocio genere el valor previsto y pueda sobrevivir en el mercado. Estos recursos pueden ser: físicos, humanos, intelectuales y económicos.

Actividades clave.

Cuáles son las acciones que vas a llevar a cabo para que su modelo de negocio funcione. Normalmente, serán de tres tipos: de producción, de solución de problemas y de red o plataforma (web, software, red de distribución, etc.)

Socios claves.

En este bloque se recogerán las alianzas que permitirán que el negocio funcione, por ejemplo acuerdos con proveedores o distribuidores, acuerdos con competidores y con no competidores.

Estructura de costos.

Se deben reflejar aquí los costos necesarios para poner en marcha la idea. Sólo se deberán recoger los más Importantes.

Subactividad 5: Con base en la herramienta de planeación estratégica anterior y analizando los siguientes videos, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor, el aprendiz sustentara su idea de negocio acorde a las necesidades del sector

Business Model Canvas (Subtitulado al español): https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY
Diseñando la propuesta de valor | el lienzo: https://www.youtube.com/watch?v=ZCJC1hI6qWQ

De acuerdo con la información analizada, tanto en la lectura previa como en los videos, responda las siguientes preguntas en su sustentacion:

Segmento de mercado

- ¿Para quién está generando valor?
- ¿Quién es su cliente más importante?

Propuesta de valor.

- ¿Qué valor proporciona a sus clientes?
- ¿Qué problema de sus clientes ayuda a solucionar?
- ¿Qué necesidades de los clientes satisface?
- ¿Qué servicios o productos ofrece a cada segmento de mercado?

Canales de distribución.

- ¿Qué canales prefieren sus segmentos de mercado?
- ¿Cómo establecer contacto con los clientes?
- ¿Cómo se relacionan los diferentes canales?
- ¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?
-

Relación con los clientes.

- ¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?
- ¿Cómo puedes integrar esa relación en tu negocio en términos de costos y formato de atención? ¿Requieres algo adicional para generar la relación que esperas?

Fuentes de ingreso.

- ¿Por qué valor están dispuestos a pagar sus clientes?
- ¿Cómo preferirían pagar? ¿Cómo pagan actualmente por un producto o servicio similar?

Recursos claves.

- ¿Cuáles son los recursos que requiere su negocio para generar valor?
- ¿Qué recursos son importantes en los canales de distribución, la relación con consumidores y el flujo de ingresos?

Actividades clave.

- ¿Cuáles son las actividades claves que requiere su negocio para generar valor?
- ¿Qué actividades son importantes en los canales de distribución, la relación con consumidores y el flujo de ingresos?

Socios clave.

- ¿Quiénes son tus socios claves?
- ¿Cuáles son las motivaciones para las asociaciones?

Estructura de costos.

- ¿Cuáles son los costos más altos de su negocio?
- ¿Qué recursos o actividades claves son más costosos?

En el ambiente de formación, cada equipo de trabajo socializa el modelo CANVAS ante grupo y el instructor retroalimenta el proceso.

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje
Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal
Materiales de formación: papel blanco, esferos o lápices para escribir, marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones, revistas con fotografías, barras de pegante.
Material de apoyo: Videos y RegistrosLibros , Internet o Fuentes Externas
Evidencias de aprendizaje:

- Elabore su lienzo de modelo de negocio (canvas) detallado de la idea de negocio, donde implemente los nueve componentes con su iniciativa y los conceptos apropiados durante el proceso de formación, el cual podrá aplicar las diferentes estrategias y herramientas adquiridas en su vida personal y profesional dentro del contexto productivo.
- Argumente su lienzo de modelo de negocio (canvas), explicando detalladamente los procesos adelantados por su equipo para su elaboración.

  Instrumentos de evaluación: Lista de Chequeo

  Duración de la actividad: 10 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Subactividad 1: Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura:

¿Qué es design thinking?

Es un proceso creativo que consiste en definir el problema que se pretende abordar para entenderlo y, posteriormente, implementar las soluciones, siempre enfocando el proceso hacia las necesidades del usuario (Benet, 2017). Es importante que las soluciones que se diseñan ofrezcan al usuario un valor añadido reconocible y que, al mismo tiempo, sea técnicamente viable y financieramente sostenible a largo plazo, en otras palabras, que sean soluciones innovadoras (denkmodell, 2019, Pág.3).

Este proceso se desarrolla en las siguientes etapas:

- **Explorar:** esta etapa se centra en la generación de una pregunta de búsqueda, permite identificar un problema, centrado en el QUIÉN (usuario).

- **Comprender o empatizar:** esta etapa se enfoca en conocer a QUIEN se le va a resolver el problema, planteando preguntas básicas como: edad, sexo, nivel de ingresos, estrato y preguntas más especificas relacionadas con intereses, dificultades y expectativas; el objetivo es identificar las necesidades y oportunidades de los usuarios.

  En esta etapa se puede indagar sobre los siguientes aspectos, también conocido como mapa de empatía:

- **Idear:** como lo indica el nombre, esta fase consiste en la generación de ideas innovadoras para la solución al problema planteado. Para este fin se reúne un equipo multidisciplinar, normalmente a través de talleres de cocreación. Contar con personas con diferentes perfiles permite ampliar el

espectro y enriquecer las soluciones. La ideación suele iniciar con un Brainstorming o lluvia de ideas. De la cantidad y calidad de ideas creadas dependerá la generación de soluciones factibles y creativas.

- **Prototipar:** esta etapa se describe cómo "pensar con las manos". El objetivo es desarrollar diseños de prueba, con el fin de verificar la viabilidad de las ideas de manera fácil, rentable y efectiva, corregir defectos antes de generar un proyecto piloto. Los prototipos deben ser tangibles para animar al usuario a probarlos.
  El prototipo es la materialización de la idea, los prototipos reducen la incertidumbre permitiendo acercarse a la solución más viable.

- **Testar (o fase de prueba):** en esta etapa se ponen a prueba las ideas, se recibe retroalimentación del usuario para descartar fallas, mejorar el prototipo y presentar una versión mejorada. La validación del prototipo es necesaria, cuanto más pruebas se realicen mayores serán las oportunidades de éxito. Generalmente se siguen los siguientes pasos: Después de la fase de prueba, puede ser necesario: descartar, mejorar o adaptar el prototipo, retomando los anteriores pasos del proceso.
  Con base en la lectura realizada, analice el contenido del video titulado ¿Qué es el Pensamiento de Diseño (Design Thinking)? que encontrará en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=R7TDAu0cbdA, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor:

  De acuerdo con la información analizada, tanto en la lectura previa como en el video, responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se relaciona el análisis del entorno (árbol de problemas) con las fases del Pensamiento de Diseño *(Design Thinking)* ?

- De acuerdo con la lectura, ¿por qué es importante analizar el entorno para identificar las potencialidades del territorio? Socialice las respuestas en un conversatorio con el grupo.

Ambiente requerido: Aula de aprendizaje
Estrategias o técnicas didácticas activas: Enseñanza grupal
Materiales de formación: Televisor, Computador, Internet, Hojas y lápiz.
Material de apoyo: Videos y Registros televisor, computador y conexión a internet.
Evidencias de aprendizaje:
Instrumentos de evaluación:
Duración de la actividad: 20 horas.

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
Planeación	Diagnosticar el estado de funcionamiento de la máquina o equipo industrial	Reconocer motivaciones y competencias personales a partir de CEP (características emprendedoras personales)	**Evidencias de Producto:** Diana de Valoración	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.	**Técnica:** Valoración de Diana **Instrumento:** Lista de Chequeo
		Identificar oportunidades a partir de las potencialidades del entorno	**Evidencias de Producto:** Taller de Identificación de ideas	Plantea oportunidades de innovación de acuerdo con las potencialidades del entorno	**Técnica:** Valoración del Taller de identificación de ideas **Instrumento** Lista de Chequeo
		Construir modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica	**Evidencias de Conocimiento** Lienzo Canvas o Modelo de Negocio	Elabora modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica	**Técnica:** Valoración Lienzo Canvas **Instrumento:** Lista de chequeo

		Propone modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica	**Evidencias de Desempeño:** Sustentación idea de negocio	Sustenta el modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica.	**Técnica:** Observación Directa **Instrumento :** Lista de Chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales: rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (logro, afiliación y poder) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y grupos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta con el mínimo de error. Este concepto tiene su origen en el campo militar (es la fusión de dos palabras griegas: stratos -ejército- y agein -conducir, guiar-), pero en la actualidad, este concepto se ha ampliado a otros ámbitos de la actividad humana: en la educación, en la administración, a nivel empresarial y en la vida cotidiana.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas termine la negociación, conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

Modelo de negocio: también conocido como diseño de negocio, es la planificación que realiza una empresa respecto a los ingresos y beneficios que intenta obtener. En un modelo de negocio, se establecen las pautas a seguir para atraer clientes, definir ofertas de producto e implementar estrategias publicitarias, entre muchas otras cuestiones vinculadas a la configuración de los recursos de la compañía.

Propuesta de valor: se refiere a la estrategia que desarrolla una empresa para optimizar la oferta y maximizar la demanda. Se trata del conjunto de las acciones que apuntan a mostrar la relevancia de un servicio o producto, especificando su valor y buscando una diferenciación respecto a la competencia.

Cliente: persona que accede a un producto o servicio a partir de un pago. Existen clientes constantes, que acceden a dicho bien de forma asidua, u ocasionales, aquellos que lo hacen en un determinado momento, por una necesidad puntual. En este contexto, el término es utilizado como sinónimo de comprador (la persona que compra el producto), usuario (la persona que usa el servicio) o consumidor (quien consume un producto o servicio).

Canales de distribución: Es la forma en que el negocio se comunica con sus diferentes segmentos de mercado o clientes y de esa manera cumplir con la propuesta de valor.

Proceso (producción): sistema de acciones que se encuentran interrelacionadas de forma dinámica y que se orientan a la transformación de ciertos elementos. De esta manera, los elementos de entrada (conocidos como factores) pasan a ser elementos de salida (productos), tras un proceso en el que se incrementa su valor. Cabe destacar que los factores son los bienes que se utilizan con fines productivos (las materias primas). Los productos, en cambio, están destinados a la venta al consumidor o mayorista.

Recursos clave: medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Los recursos claves pueden ser físicos, económicos, intelectuales o humanos.

Costo: es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). En otras palabras, el

costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.).

Ingresos: Importe de la venta de bienes y prestación de servicios que son el objeto del tráfico de la empresa. Comprende también otros ingresos, variación de existencias y beneficios del ejercicio.

Asociatividad: mecanismo mediante el cual las organizaciones unen voluntades, iniciativas y recursos, alrededor de objetivos comunes, con el propósito de ser más competitivas en el mercado global.

Financiación: consiste en aportar dinero y recursos para la adquisición de bienes o servicios. Es habitual que la financiación se canalice mediante créditos o préstamos (quien recibe el dinero, debe devolverlo en el futuro). La financiación puede realizarse tomando en cuenta la procedencia de los recursos. La financiación externa es aquella que procede de inversores que no pertenecen a la empresa (la financiación bancaria, la emisión de obligaciones, etc.), mientras que la financiación interna tiene su origen en fondos producidos por la propia empresa a través de su actividad (amortizaciones, reservas, etc.).

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Cómo crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Campero, J. (07 de agosto de 2018). “Jobs to be Done” llave hacia la innovación. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://teamwins.com.ar/2018/08/07/jobs-to-be-done-llave-hacia-la-innovacion/
- Clos, I. (29 de noviembre del 2016). Todo lo que necesitas saber sobre los retos de innovación, elemento clave del Design Thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de:

https://www.sociedaddelainnovacion.es/lo-necesitas-saber-los-retos-innovacion-elemento-clave-del-design-thinking/

- Del Cerro, J. (20 de octubre de 2016). “Tira tu Canvas a la basura” mi charla con Alex Osterwalder. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/284053
- Emprende a conciencia (s.f.) Diseño de prototipos. Recuperado de: https://emprendeaconciencia.com/diseno-prototipo
- Ministerio de la Información y las Telecomunicaciones (9 de septiembre de 2012). Business Model Canvas (subtitulado al español) [Video en internet]. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Barcelona: Deusto.
- Pardo, C. (16 de mayo de 2017). Caso práctico de cómo aplicar el design thinking en la vida diaria [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/caso-practico-aplicar-design-thinking-la-vida-diaria/
- Ramos, C. (12 de marzo de 2018). El Business Model Canvas de Alex Osterwalder. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://cristinaramosvega.com/business-model-canvas-alex-osterwalder/
- Sosa, S. (5 de marzo de 2015). ¿Cómo puede el “design thinking” promover la innovación para el desarrollo? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://blogs.iadb.org/conocimiento-abierto/es/como-puede-el-design-thinkingpromover-la-innovacion-en-el-desarrollo/
- Strategyzer (s.f.). Business Model Canvas. Recuperado de: https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Yury Jasbreidy Montaña Barrera	Instructor	Regular	21/10/2024

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

El empleo es de todos

Mintrabajo

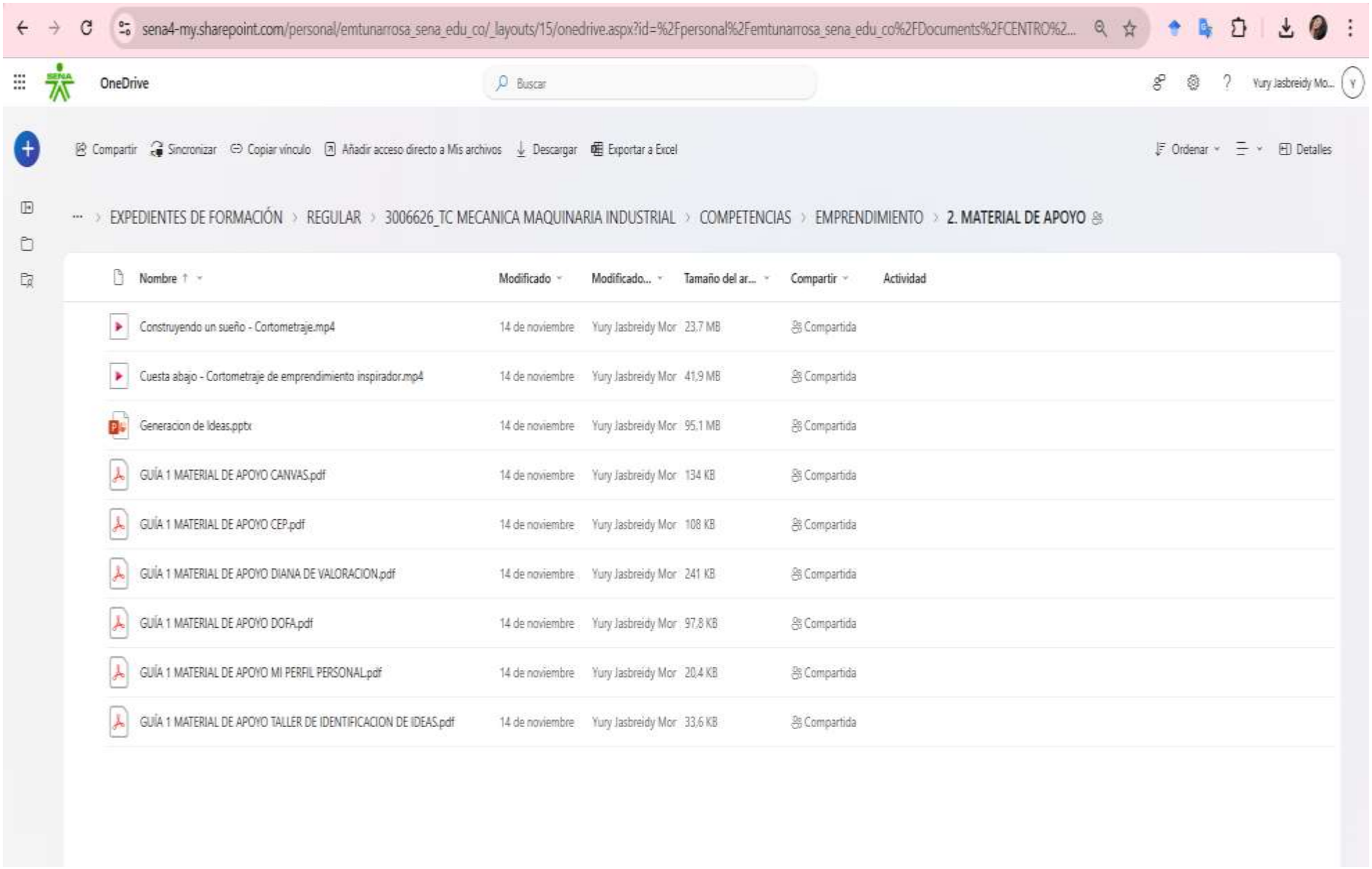
MATERIAL DE APOYO

SENA

@SENAcomunica

www.sena.edu.co

GC-F-004v.06


sena4-my.sharepoint.com/personal/emtunarrosa_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Femtunarrosa_sena_edu_co%2FDocuments%2FCENTRO%2...
OneDrive
Buscar
Yury Jasbreidy Mo...
Compartir
Sincronizar
Copiar vínculo
Añadir acceso directo a Mis archivos
Descargar
Exportar a Excel
Ordenar
Detalles
EXPEDIENTES DE FORMACIÓN › REGULAR › 3006626_TC MECANICA MAQUINARIA INDUSTRIAL › COMPETENCIAS › EMPRENDIMIENTO › 2. MATERIAL DE APOYO
Nombre
Modificado
Modificado...
Tamaño del ar...
Compartir
Actividad
Construyendo un sueño - Cortometraje.mp4 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 23.7 MB Compartida
Cuesta abajo - Cortometraje de emprendimiento inspirador.mp4 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 41.9 MB Compartida
Generacion de Ideas.pptx 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 95.1 MB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO CANVAS.pdf 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 134 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO CEP.pdf 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 108 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO DIANA DE VALORACION.pdf 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 241 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO DOFA.pdf 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 97.8 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO MI PERFIL PERSONAL.pdf 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 20.4 KB Compartida
GUÍA 1 MATERIAL DE APOYO TALLER DE IDENTIFICACION DE IDEAS.pdf 14 de noviembre Yury Jasbreidy Mor 33.6 KB Compartida

GC-F-004v.06

El empleo es de todos | Mintrabajo

INSTRUMENTOS DE EVALUACION

SENA

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Mecánica De Maquinaria Industrial	**ID**	3006626
Proyecto formativo:	Recuperación y mantenimiento de maquinaria y equipo industrial en el centro de la innovación agroindustrial y de servicios - Puerto Boyacá		
Fase proyecto:	Planeación		
Resultado de aprendizaje:	Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social		
Actividad de aprendizaje:	Reconocer motivaciones y competencias personales a partir de CEP (características emprendedoras personales)		
Evidencia de Producto:	Diana de Valoración		

Criterios de evaluación: Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal.

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Identifica sus características emprendedoras personales en la Diana de Valoración			
2.	Registra sus apreciaciones en el diario de fortalecimiento atendiendo a las directrices.			
3.	Asume el desarrollo de las acciones con actitud de disposición y entusiasmo.			
4.	Aporta al desarrollo de las acciones de equipo con pertinencia y oportunidad			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Mecánica De Maquinaria Industrial	**ID**	3006626
Proyecto formativo:	Recuperación y mantenimiento de maquinaria y equipo industrial en el centro de la innovación agroindustrial y de servicios - Puerto Boyacá		
Fase proyecto:	Planeación		
Resultado de aprendizaje:	Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social		
Actividad de aprendizaje:	Identificar oportunidades a partir de las potencialidades del entorno		
Evidencia de Producto:	Taller de Identificación de ideas		
Criterios de evaluación: Plantea oportunidades de innovación de acuerdo con las potencialidades del entorno			

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Resuelve problemas o necesidades específicas del entorno local o regional			
2.	Identifica oportunidades de negocio, analizar la competencia y evaluar la viabilidad de sus ideas			
3.	Demuestra la capacidad para trabajar en equipo, compartir ideas y llegar a consensos.			
4.	Muestra interés en emprender un negocio propio y desarrollo de un plan de acción inicial.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Mecánica De Maquinaria Industrial	**ID**	3006626
Proyecto formativo:	Recuperación y mantenimiento de maquinaria y equipo industrial en el centro de la innovación agroindustrial y de servicios - Puerto Boyacá		
Fase proyecto:	Planeación		
Resultado de aprendizaje:	Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado		
Actividad de aprendizaje:	Construir modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica		
Evidencia de Conocimiento:	Lienzo Canvas o Modelo de Negocio		

Criterios de evaluación: Elabora modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Describe de manera clara y concisa cómo su producto o servicio resuelve un problema o satisface una necesidad específica de los clientes.			
2.	Se evalúa la viabilidad y efectividad de los canales de distribución propuestos, considerando el segmento de clientes y la propuesta de valo			
3.	Enumera los recursos clave (físicos, intelectuales, humanos) necesarios para poner en marcha el negocio.			
4.	Identifica los socios clave que serán necesarios para el éxito del negocio y explica su rol			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	Mecánica De Maquinaria Industrial	**ID**	3006626
Proyecto formativo:	Recuperación y mantenimiento de maquinaria y equipo industrial en el centro de la innovación agroindustrial y de servicios - Puerto Boyacá		
Fase proyecto:	Planeación		
Resultado de aprendizaje:	Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social		
Actividad de aprendizaje:	Propone modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica		
Evidencia de Desempeño:	Sustentación idea de negocio		
Criterios de evaluación: Sustenta el modelo de negocio acorde con herramienta de planeación estratégica.			

2. LISTAS DE CHEQUEO

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Demuestra un profundo conocimiento de los conceptos fundamentales de un plan de negocio			
2.	Presenta su plan de negocio de manera clara, concisa y persuasiva, utilizando un lenguaje adecuado y adaptado a la audiencia			
3.	Demuestra la capacidad de analizar la información, identificar oportunidades y amenazas.			
4.	Muestra la capacidad de trabajar en equipo, y aportar ideas al desarrollo del plan de negocio.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor