LISTAS DE ASISTENCIA APRENDICES

PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO Y EMPRESARISMO

Cédula	Programa de Formación	Ficha	Teléfono		Nombre	Fecha	Nombre del proyecto prod	email.
1.061.797.303	Técnico en Mesa y Bar	2024575	3197835606	López Chambo	Lucila	2 de Julio del 2020	Emprendimiento	lucilalopez145@gmail.com
T.i 1002699982	Mesa Y bar	2024575	3023806466	García Caicedo	Karen Daniela	2 Julio 2020		ildamar2010@hotmail.com
1061795210	mesa y bar	2024575	313 8098070	Quira	Lady	2 julio de 2020	empredimiento	leidiquira9620@gmail.com
1058975427	Mesa y bar	2024575	3105539104	Samboni piamba	Olmer ediver	2 de julio 2020		Oesamboni@misena.edu.co
1007312032	Técnico Mesa y Bar	2024575	3137107344	Burbano Burbano	María Camila	2 julio 2020		gkamila2598@gmail.com
1002961912	Mesa y bar	2024575	3127692468	Calle Studillo	Lizeth Tatiana	2/07/2020		Kallet411@gmail.com
1061812400	Técnico en mesa y bar	2024575	3145766219	Carlosama Narvaez	Astrid Jhoana	02 / Julio / 2020	Emprendimiento	ajcarlosama0@misena.edu.co
1058975427	Mesa y bar	2024575	3105539104	Samboni piamba	Olmer ediver	2 de julio 2020		Oesamboni@misena.edu.co
1002971926	Mesa y bar	2024575	3232234080	Campo Mera	Maria Isabel	02/07/2020	Emprendimiento	Isabelcampo01@gmail.com
1002961912	Mesa y bar	2024575	3127692468	Calle Studillo	Lizeth Tatiana	2/07/2020		Kallet411@gmail.com
34671113	técnico en peluquería	1834289	3182918328	burbano lemus	paulina	03/07/2020	proyecto productivo, corte	paulina.burbanolemus@gmail.com
1061774462	Contabilizacion de operac	2065841	3215824296	Anacona zuñiga	Diana Patricia	04/07/20		Dpanacona2@misena.edu.co
1002876963	CONTABILIZACIÓN DE O	2065841	3216234636	Valencia Astaiza	Kathlin	04-07-2020	Emprendimiento	Kvalencia369@misena.edu.co
1061806772	Técnico contabilización de	2065841	3153795019	Buendía Arango	Karen Sofía	4/07/2020		ksbuendia@misena.edu.co
1061788464	técnico contabilización de	2065841	3114676419	capote zambrano	edixon david	04/07/2020	transversal emprendimien	edcapote4@misena.edu.co
1002776931	CONTABILIZACIÓN DE O	2065841	00000000	ARDILA ORDOÑEZ	MARIA CATALINA	04/07/2020		mcardila13@misena.edu.co
1002963493	Contabilización de operac	2065841	3002162223	Tulande Campo	Yahir Santiago	4 de julio del 2020		ystulande@misena.edu.co
1002822097	Técnico en contabilizació	2065841	3147988486	Quiñónez Ortega	Jennifer	4/07/2020	...	Ynquionez@misena.edu.co
1007209031	TÉCNICO EN CONTABILI	2065841	3143881388	YONDAPIZ PARDO	LISET NATALIA	04/07/2020	AL MERCADO SAS	lnyondapiz1@misena.edu.co
1002822031	tec. contabilizacion de ope	2065841	3006121192	Gaviria Gomez	Karol Tatiana	4-7-2020		ktgaviria1@misena.edu.co
1003103249	Técnico en Contabilizació	2065841	3113182225	Pastas Benavides	Mónica Andrea	Sábado 4 de Julio de 2020		mapastas@misena.edu.co
1003103249	Técnico en Contabilizació	2065841	3113182225	Pastas Benavides	Mónica Andrea	Sábado 4 de Julio de 2020		mapastas@misena.edu.co
1063818340	Contabilización de Operac	2065841	3229069177	Salazar Gomez	Damir	4/07/2020	Creación de una empresa	dsalazar043@misena.edu.co
1058667941	contabilizacion de operaciones comerciale	3219482385		bolaños	jarold stiven	4-7-2020		bolanosjarol5@gmail.com
1003103705	Técnico en contabilizació	2065841	3135686125	Rocero Cerón	Paula Andrea	04/07/20	Telecommunications servi	Paularocero527@gmail.com
1002955564	Contabilización de operac	2065841	3145337328	Cardona Narváez	Karen Daniela	04/07/2020	Emprendimiento	kdcardona46@misena.edu.co
1061814992	Contabilizacion de operac	2065841	3225579522	Zuñiga Ordoñez	María Natalia	4 de julio de 2020	Emprendimiento	nzuniga29@misena.edu.co
1002776824	Contabilidad	2065841	3202316131	zuñiga medina	Brayan javier	4-7-2020		bjzuniga42@misena.edu.co
1003418465	Contabilizacion de operac	2065841	3106004974	Velasco Rendon	Gysel Tatyana	4/julio/2020		tatyrendon28@gmail.com
1061793594	Contabilizacion de operac	2065841	3006810118	Gomez Zemanate	Guillermo Andrés	04/07/2020	Dr snoopy	Gagomez495@misena.edu.co
1004728635	contabilización de operaci	2065841	3187867150	Diaz Andrade	Yerson Camilo	4 de julio de 2020	telecommunications sevic	ycdiaz536@misena.edu.co
1061794021	técnico en contabilización	2065841	3205433239	galvis hurtado	maria de los angeles	04 de julio del 2020	emprendimiento	mdgalvis12@misena.edu.co
1003103249	Técnico en Contabilizació	2065841	3113182225	Pastas Benavides	Mónica Andrea	04 de Julio de 2020		mapastas@misena.edu.co
1006848572	Contabilizacion de operac	2065841	3214125393	Macias Reyes	Ingrith Alexandra	04/07/20		iamacias27@misena.edu.co
1075227455	Contabilidad y finanzas	2065841	3117712761	Valderrama gallego	María Alejandra	4 julio 2020		mairavalderrama2001@gmail.com
1061702799	Contabilización de operac	2065841	3128610112	Camacho guasca	Gloria alexandra	Julio 4 2020		gacamacho997@misena.edu.com
1006848572	Contabilizacion de operac	2065841	3214125393	Macias Reyes	Ingrith Alexandra	04/07/20		iamacias27@misena.edu.co
34554332	Panificación	1973803	3226083426	Salcedo Mosquera	María Rosario	7/7/2020	Backery coffe Popayán	rosarito332@gmail.com
34560875	Panificacion	1973803	3163429830	Castrillon	María luisa	Julio 7 de 2020	Backery coffee popayan	casmarlu_420@hotmail.es
25283469	Técnico panificación	1973803	3128850263	Samboni Anacona	Liliana Patricia	07 0720	Backery coffe	pattyy.22.44@hotmail.com
34554332	Panificación	1973803	3226083426	Salcedo Mosquera	María Rosario	7/7/2020	Backery coffe Popayán	rosarito332@gmail.com
34565183	TECNICO EN CONTABILI	1976478	3116585106	HERNÁNDEZ RAMÍREZ	BEATRIZ EUGENIA	JULIO 07/2020	ESPECIALIDADES Y DEL	bebe260709@hotmail.com
1007312032	Técnico Mesa y Bar	2024575	3137107344	Burbano Burbano	Maria Camila	08/07/2020		gkamila2598@gmail.com
1061797303	Técnico en Mesa y Bar	2024575	3197835606	López Chambo	Lucila	08/07/2020		llopez3037@misena.edu.co
1002961912	Mesa y bar	2024575	3127692468	Calle Astudillo	Lizeth Tatiana	8/07/2020		Kallet411@gmail.com
1061812400	Técnico en mesa y bar	2024575	3145766219	Carlosama Narvaez	Astrid Jhoana	08 de julio del 2020	Emprendimiento	ajcarlosama0@misena.edu.co
1061822843	Tecnico en mesa y bar	2024575	3145518344	Solarte tellez	Luz Estrella	08 junio2020		Estrellasolarte14tellez@gmail.com
T.i 1002699982	Técnico Mesa y bar	2024575	3023806466	GarcIA Caicedo	Karen Daniela	8 Julio del 2020		kdgarcia286@misena.edu.co
1002971926	Mesa y bar	2024575	3232234080	Campo Mera	Maria Isabel	08-07-2020		Isabelcampo01@gmail.com
1058975427	Mesa y bar	2024575	3105539104	Samboni Piamba	Olmer ediver	8 de julio 2020		Oesamboni@misena.edu.co
1058975427	Mesa y bar	2024575	3105539104	Samboni piamba	Olmer ediver	8 de julio 2020		Oesamboni@misena.edu.co
1061821310	Técnico Mesa y Bar	2024575	3128226992	Becerra Toro	Bhritny Dayana	8/07/2020		Bhritni@gmail.com
1002961912	Mesa y bar	2024575	3127692468	Calle Astudillo	Lizeth Tatiana	8/07/2020		Kallet411@gmail.com

1002963493	Contabilización de Operac	2065841	3002162223	Tulande Campo	Yahir Santiago	11 Julio del 2020		ystulande@misena.edu.co
1002776824	Contabilidad de operacion	2065841	3202316131	Zuñiga Medina	Brayan Javier	11 de julio de 2020	Buendia reposteria y paste	bjzuniga42@misena.edu.co
1061788464	contabilización de operaci	2065841	3114676419	capote zambrano	edixon david	11/07/2020	creacion de empresa	edcapote4@misena.edu.co
1061794021	contabilización de operaci	2065841	3205433239	Galvis Hurtado	María de los angeles	11/07/2020	emprendimiento	mdgalvis12@misena.edu.co
T.I 1002822031	Tec.contabilizacion de ope	2065841	3006121192	Gaviria Gomez	Karol Tatiana	11/07/2020		Ktgaviria1@misena.edu.co
1003103705	Técnico en Contabilizació	2065841	3135686125	Rocero Cerón	Paula Rocero	11 de Julio del 2020	Telecomunications Servic	Paularocero527@gmail.com
1061774462	Contabilizacion de operac	2065841	3215824296	Anacona zuñiga	Diana Patricia	11/07/2020		Dz4462@gmail.com
1007209031	TÉCNICO EN CONTABILI	2065841	3143881388	YONDAPIZ PARDO	LISET NATALIA	11/07/2020	ALL MERCADO S.A.S.	lnyondapiz1@misena.edu.co
1061814992	Técnico en contabilizacion	2065841	3225579522	Zuñiga Ordoñez	Maria Natalia	11 de julio de 2020	Emprendimiento	nzuniga29@misena.edu.co
1006848572	Contabilizacion de operac	2065841	3214125393	Macias Reyes	Ingrith Alexandra	11/07/20		iamacias27@misena.edu.co
1063818340	técnico en contabilización	2065841	3229069177	Salazar Gomez	Damir	11/07/2020	clinica veterinaria D.R Sno	dsalazar043@misena.edu.co
1.003.103.249	Técnico en Contabilizació	2065841	3113182225	Pastas Benavides	Mónica Andrea	11/07/2020		mapastas@misena.edu.co
1002822097	Técnico contabilización op	2065841	3147988486	Quiñónez Ortega	Jennifer Nataly	11/07/2020	..	ynquionez@misena.edu.co
1060236178	Contabilización de empres	2065841	3134223693	Bernate Hernández	Laura Isabel	11 de julio		Lauraisabelbernatehernandez08@gmai
1002776931	Contabilización de operac	2065841	3108445937	Ardila Ordoñez	Maria Catalina	11 julio 2020	Distribuidora GICS	mcardila14@misena.edu.co
1002876963	Contabilización de operac	2065841	3216234636	Valencia Aztaiza	Kathlin	11-07-2020	Emprendimiento	kvalencia369@misena.edu.co
1002808164	Técnico en contabilidad fi	2065841	3012431014	Cerón galindez	Aslin Dayana	Sábado 11 julio		adceron46@misena.edu.co
1002808164	Técnico en contabilidad fi	2065841	3012431014	Cerón galindez	Aslin Dayana	Sábado 11 julio		adceron46@misena.edu.co
1059363391	Contabilizacion de operció	2065841	3128879093	caicedo ibarra	karen banesa	11de julio	Belleza kaladiva	karenbanesacaicedo@gmail.com
1003418465	Contabilizacion de operac	2065841	3106004974	Velasco Rendon	Gysel Tatyana	11/julio/2020		tatyrendon28@gmail.com
1004728635	contabilización en operaci	2065841	3187867150	Diaz Andrade	Yerson Camilo	11 de julio del 2020	telecommunications servic	ycdiaz536@misena.edu.co
1061806772	Técnico contabilización de	2065841	3153795019	Buendía Arango	Karen Sofía	11/7/2020		ksbuendia@misena.edu.co
1060236178	Contabilización de operac	2065841	3134223693	Bernate Hernández	Laura isabel	4 de julio		Lauraisabelbernatehernandez08@gmail
1061793594	Contabilidad de operacion	2065841	3006810118	Gómez zemanate	Guillermo Andrés	11-07-20	Dr snoopy	Gagomez495@misena.edu.co
T.I 1002822031	Tec.contabilizacion de ope	2065841	3006121192	Gaviria Gomez	Karol Tatiana	11/07/2020		Ktgaviria1@misena.edu.co
1075227445	Contabilidad comercial y f	2065841	3117712761	Valderrama gallego	María Alejandra	Julio 11 2020		mavalderrama54@misena.edu.co
1059363391	Contabilizacion de operac	2065841	3128879093	caicedo ibarra	karen banesa	04 de julio	Belleza kaladiva	karenbanesacaicedo@gmail.com
1002955447	Atención integral a la prim	1966668	3218683710	Quilindo yacumal	Jeniffer tatiana	13 de julio del 2020		Jtquilindo@misena.edu.co
1002961108	AIPI	1966668	3226467028	Pérez Murcia	Isabel Mayerly	13-07-2020		perezmurciaisabel901@gmail.com
25285053	tecnico atencion integral p	1966668	3126521054	palechor lopez	luz angela	13/07/2020	emprendimiento	lpalechor@gmail.com
1061802320	Técnico atención integral	1966668	3226836080	Bolaños Chantre	Astrid Yhohana	13 julio año 2020	Emprendimiento	juanita3389@gmail.com
1061792072	Atención íntegral a la prim	1966668	3223531692	Bastidas gonzalez	maria fernanda	13-07-2020	Emprendimiento	mafesita9627@gmail.com
1061717000	Aipi técnico	1966668	3178863019	Herrera Ceballos	Jackeline YERMAINe	13 de julio 2020	No tengo	yacke.herreramj@gmail.com
25562283	Técnico en atención integ	1966668	3132773531	CUETOCHAMBO CUET	NOHORA	13 de Julio de 2020	Emprendimiento	noracuetico4@gmail.com
1058789866	Atención integral a la prim	1966668	3115195181	Vidal vidal	Lizeth dayana	Lunes 23 de julio 2020		lizethvidal297@gmail.com
1060878481	Atención integral a la prim	1966668	3232207314	Montero montero	Marian Liseth	13 julio 2020	Proyecto productivo	Marianmontero555@gmail.com
1061816654	Atención integral a la prim	1966668	3105354445	Duarte Vargas	Sharoll Briggit	13 / 07 /2020		Sharollduarte2014@gmail.com
1002820806	Atencion integral a la prim	1966668	3202518481	Garzon Astaiza	Diana Alexandra	13/07/2020		dianag40802@gmail.com
1002957732	Atención integral a la prim	1966668	3208672933	Bolaños	Maria de los angeles	13 julio 2020	Maria	Maria28deoctubre@gmail.com
25284866	Atención integral a la prim	1966668	3148012336	Vidal Bojorge	Claudia Paola	13 de julio 2020	Juego de palabras con co	claobojorge@gmail.com
1002971765	Tecnico atencion integral	1966668	3172577399	Buitron rivera	Anyi daniela	13 julio 2020		adbuitron56@misena.edu.co
1002967548	Atención integral a la prim	1966668	3104532250	Barona botina	Yulie Balentina	13 de julio	Emprendimiento	Valentinabarona20@gmail.com
25283469	Panificación	1973803	3128850263	Samboni Anacona	Liliana Patricia	14 julio 2020	Backeri Coffey	pattyy.22.44@hotmail.com
34554332	Panificación	1973803	3226083426	Salcedo Mosquera, Cast	María Rosario, María Luis	14/7/2020	Backery coffe Popayán	rosarito332@gmail.com
79877228	Gestión de mercados	1181698	3195409937	Hernandez Sierra	Carlos Ariel	Julio 14 2020	Manguera bebedero	Carlsh2016@gmail.com
34565183	TECNICO EN CONTABIIZ	1976874	3116585106	HERNANDEZ RAMIREZ	BEATRIZ EUGENIA	14 JULIO 2020	ESPECIALIDADES Y DEL	bebe260709@hotmail.com
1061717000	Tecnica	1966668	3178863019	Herrera Ceballos	Jackeline Herrera Ceballo	14 julio2020	La nutrición en niños de 6	yacke.herreramj@gmail.com
1003035880	ATENCIÓN INTEGRAL A	1966668	3134075785	Males Anacona	Karem Daniela	13 / 07/ 2020		anaconakarem@gmail.com
1007312032	Técnico en Mesa y Bar	2024575	3137107344	Burbano Burbano	Maria Camila	15 julio 2020		gkamila2598@gmail.com
1.061.797.303	Técnico en Mesa y Bar	2024575	3197835606	López Chambo	Lucila	15/07/2020		llopez3037@misena.edu.co
T.I 1002699982	Mesa y bar	2024575	3023806466	García Caicedo	Karen Daniela	15 de julio 2020		kdgarcia286@misena.edu.co
1058975427	Mesa y bar	2024575	3105539104	Samboni piamba	Holmer ediver	15 de julio del 2020		Oesamboni@misena.edu.co
1.058.975.427	técnico en Mesa y Bar	2024575	3105539104	Samboni Piamba	Olmer Ediver	15-07-202		oesamboni@misena.edu.co
1061812400	Técnico En mesa Y Bar	2024575	3145766219	Carlosama Narvaez	Astrid Jhoana	15/07/2020	Emprendimiento	ajcarlosama0@misena.edu.co
1002961912	Mesa y bar	2024575	3127692468	Calle Astudillo	Lizeth Tatiana	15/07/2020		Kallet411@gmail.com
1058975427	Mesa y bar	2024575	3105539104	Samboni piamba	Olmer ediver	15 de julio 2020		Oesamboni@misena.edu.co
1002971926	Mesa y bar	2024575	3232234080	Campo mera	Maria isabel	15-07-2020	Emprendimiento	Isabelcampo01@gmail.com
1061019925	Asistencia Administrativa	1364237	3136425108	Chavez Diaz	Johana Patricia	16\julio\2020	AGRO VETERINARIA AG	johanachavez9310@gmail.com

CATEDRA DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE 7 Digitalización + Idea De Negocio + Derecho al Trabajo

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico Asistencia en Organización de Archivos

- **Código del Programa de Formación:** (pendiente)

- **Nombre del Proyecto**: aplicación de los procesos archivísticos de gestión, trámite y organización documental para el mejoramiento de la prestación de servicio, el acceso, transparencia y protección de la información
- **Fase del Proyecto**: fase 4 evaluación

- **Competencias:**

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

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *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*

Descripción de actividades para Gestión del Emprendimiento:

- Actividad individual. Observe algún video sobre emprendedores colombianos

- Actividad individual. Compare tres historias de emprendedores que sus compañeros hayan traído mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos:

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

Emprendimiento, concepto, características, habilidades, tipos, perfil emprendedor, responsabilidad, comunicación asertiva, autogestión, autonomía, principios y valores éticos.

Tiempo: 4 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, Unidad de correspondencia de empresas
Materiales: internet, portátil, televisor, video beam

Competencia Gestión del Emprendimiento:

Presenta propuesta de idea de negocio que responda a las competencias del programa de formación.

Descripción de la actividad 1:

- Actividad colaborativa: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del mercado potencial.

Descripción de la actividad 2:

- Actividad colaborativa: Estructura la idea de negocio de acuerdo con los requerimientos técnicos, tecnológicos, humanos y organizacionales mediante el trabajo basado en el problema

Tiempo: 30 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

Competencia Gestión del Emprendimiento

Descripción de la actividad (trabajo Individual)

Presenta el Plan de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

Tiempo: 14 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental
Materiales: portátiles

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación

Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. Conocimiento: - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. Desempeño:** - Aplica acciones de emprendimiento productivo. - Argumenta la idea de negocio **c. Producto:** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	**Conocimiento:** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **Desempeño:** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	**Conocimiento:** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **Desempeño:** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (canvas) **Instrumento:** Lista de Chequeo **Producto:** **Técnica:** del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Competencia Digitalizar Documentos de Archivos

Competencia Gestión del Emprendimiento[2]

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional,

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como "gacelas". Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los

[2] Glosario tomado de http://www.redemprendimientoinacap.cl/glosario/ y de http://glosariocreame.blogspot.com/

niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término "Experiencia del equipo" (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la "familia" (family), los "amigos" (friends) y el "propio fundador" (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Digitalizar Documentos de Archivos

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196. Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)					

.

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENIZAJE

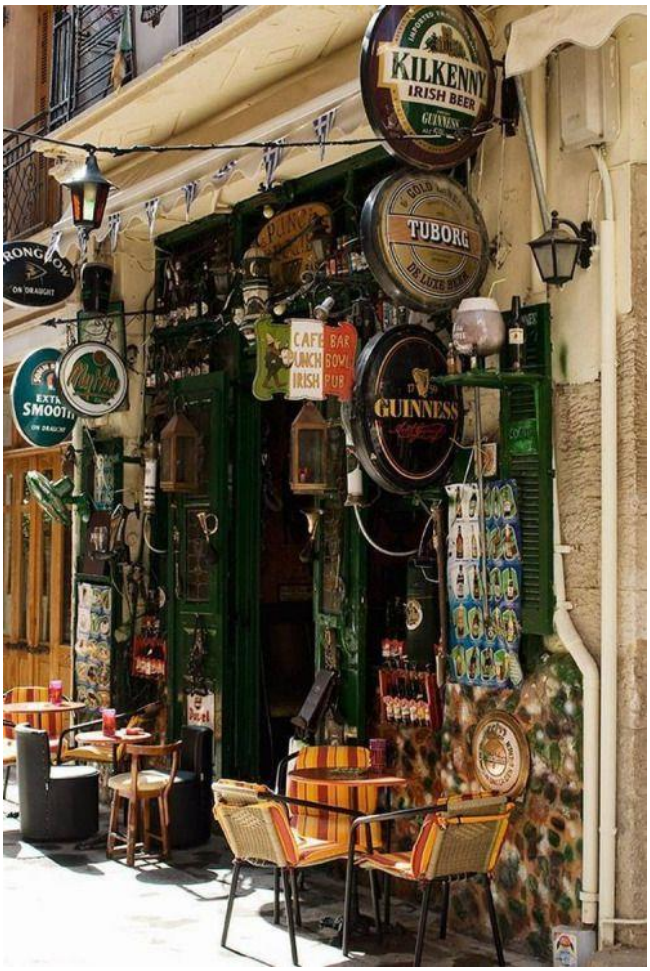
- **Denominación del Programa de Formación TECNICO EN MESA Y MAR Código del Programa de Formación: 635311 VERSION 1**
- Código del Proyecto Formativo:
- **Nombre del Proyecto**: APLICACIÓN DE TÉCNICAS Y PROCEDIMIENTOS EN LOS SERVICIOS DE MESA Y BAR CON ENFOQUE BILINGUE: INGLÉS
- **Fase del Proyecto**: EJECUCION
- **Actividad de Proyecto**: ELABORAR LA CARTA DE BEBIDAS FRIAS Y CALIENTES A BASE DE CAFÉ
- **Actividad de Aprendizaje** : Identificación de Ideas Empresariales acorde a las necesidades del contexto y pertinente al programa de formación

Competencias:

240201500 - promover la interacción idónea Consigo mismo, con los demás y con la Naturaleza en los contextos laboral y Social.

Resultado de aprendizaje: gestión de emprendimiento

490399 - redimensionar permanentemente su proyecto de vida de acuerdo con las Circunstancias del contexto y con visión PROSPECTIVA.



Estimado aprendiz(a),

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc) centrarse en la búsqueda permanente de soluciones directas con los diferentes actores (proveedores, clientes, socios, empleados, sociedad) y proponer la mejora de procesos que logre la eficiencia ,eficacia de la gestión. Es en donde el **Emprendimiento** se convierte en la mejor opción, el aprendiz - Emprendedor podrá desarrollar competencias creativas e innovadoras, capaces de proponer soluciones que redunde en productiva y sostenibilidad de los negocios.

En esta competencia usted como aprendiz podrá desarrollar habilidades, destrezas centradas emprender y proponer modelos de negocio exitoso y sostenible.

Cada eje temático es aplicable al Proyecto Formativo, el cual deberá desarrollarse en la medida que se vayan avanzando los temas.

Descripción de actividades para Gestión del Emprendimiento:

- Actividad 1: individual observe 3 video de casos de emprendedores locales, nacionales e internacionales exitosos y en un cuadro comparativo de doble entrada[1], tomando como base los términos: Nombre del Emprendimiento, ubicación, concepto, características, perfil emprendedor, factores de éxito se realice un referente empresarial.

- Actividad 2: Presenta propuesta de idea de negocio que responda a las competencias del programa de formación que cumpla con factores de innovación y/o diferenciación, (Formato anexo)

Tiempo: 20 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, sala de reuniones
Materiales: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio	**<u>Conocimiento:</u>** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio (Modelo canvas)

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

b. <u>Desempeño:</u> - Aplica acciones de emprendimiento productivo. - Argumenta la idea de negocio **c. <u>Producto:</u>** - Presenta propuestas empresariales y de negocio	de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio - Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de	**Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** Modelo Canvas **Instrumento:** Lista de Chequeo

	negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

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

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como “gacelas”. Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la “familia” (family), los “amigos” (friends) y el “propio fundador” (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan

para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que

cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Competencia Gestión del Emprendimiento

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196.
Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C.	INSTRUCTOR		JUNIO 2020	

GUIA DE APRENDIZAJE DE EMPRENDIMIENTO

- **Denominación del Programa de Formación:** Técnico en Contabilización de Operaciones Comerciales y Financieras
- **Código del Programa de Formación:** 133100 Versión 1
- **Nombre del Proyecto**: Creación de una empresa didáctica para aplicar criterios de reconocimiento y medición de los hechos económicos
- .**Fase del Proyecto**: Análisis
- **Competencias:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Resultado de Aprendizaje: Gestión de Emprendimiento

- *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*

1. PRESENTACION

Estimado aprendiz(a),

Partiendo de la misión del SENA de formación profesional integral para la incorporación y desarrollo de personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, los aprendices Sena deben tener en cuenta las necesidades empresariales (mercados, administrativas, recursos, personal, logística, innovación, etc) y proponer modelos de negocio innovadores que responda de manera pertinente a estas necesidades y que contribuya a la productividad de manera eficiente y eficaz. Es entonces que la cultura emprendedora permitirá que se consolide un perfil emprendedor en cada aprendiz para que desarrolle actitudes centradas en las habilitades comunicativas, gerenciales, y en el manejo de relaciones comerciales, capaces de proponer estrategias diferenciadoras para la sostenibilidad de los negocios.

Descripción de la(s) Actividad(es)

1. **Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.)**

De manera grupal se realizar la lectura a los documentos de estudios, facilitados por el instructor, lo cual les permitirá analizar contextualizar sobre la cultura de emprendimiento e identificar oportunidades para la gestión de emprendimientos, el aprendiz deberá realizar un mapa conceptual sobre las entidades a nivel nacional apoyan en el emprendimiento.

Ley 1014 de 2006. De fomento a la cultura del **emprendimiento**. Decreto 1192 de 2009. Por el cual se reglamenta la **Ley** 1014 de 2006 sobre el documento a la cultura del **emprendimiento** y se dictan otras disposiciones.
Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.
Ley 789 de 2002. Artículo 40. Créase el Fondo Emprender
CONPES 3297 de 2004. Agenda Interna para la Productividad y Competitividad: metodología.
CONPES 3484 de 2007. Política Nacional para la Transformación Productiva y la Promoción de las Micro, Pequeñas y Medianas Empresas: un esfuerzo público y privado.
CONPES 3527 de 2008. Política Nacional de Competitividad y Productividad.
CONPES 3533 julio de 2008. Bases para la adecuación del Sistema de Propiedad Intelectual a la Competitividad y Productividad Nacional".
CONPES 3866 Agosto 8 de 2016. "Política Nacional de Desarrollo Productivo"
Ley 590 de 2000. Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.
SUPERTINTENDENCIA DE INDUSTRIA Y COMERCIO "Patentes, Invenciones, diseño industrial http://www.sic.gov.co
SUPERINTENDENCIA FINANCIERA: https://www.superfinanciera.gov.co/

CÓMO CREAR UNA EMPRESA DE ASESORÍAS CONTABLES EN COLOMBIA
https://www.siigo.com/blog/contador/como-crear-una-empresa-de-asesorias-contables-en-colombia/

https://miimpuesto.co/?gclid=EAIaIQobChMI-eGf9OGg6gIVs-y1Ch0dNwEqEAMYASAAEgJYl_D_BwE

Tiempo: 8 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje virtual, sitio web, Materiales de apoyo, link virtuales en el wahtsaap: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

2. **Actividad individual**. : El aprendiz debe o**bservar 1 video sobre emprendedores colombianos e internacionales y** Comparar con 3 historias de emprendedores que sus compañeros hayan traído o compartido, y se deberá realizar mediante un cuadro de doble entrada[1], tomando como base los términos: Tipos de Emprendimiento, concepto del modelo de negocio, características, habilidades, perfil emprendedor, valores éticos, autogestión, factores de éxitos y/o características innovadoras.

Tiempo: 6 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje, Unidad de correspondencia de empresas
Materiales: internet, portátil, televisor, video beam

3. **Actividad colaborativa**: Modela una idea de negocio siguiendo la metodología, técnicas y herramientas mediante el análisis del mercado potencial.

4. **Actividad colaborativa**: Estructura la idea de negocio de acuerdo con los requerimientos técnicos, tecnológicos, humanos y organizacionales mediante el trabajo basado en el problema.

Tiempo: 30 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje virtual, sala de reuniones, Materiales en el wahtsaap: portátil, video beam, manuales de los equipos, pliegos papel bond, marcadores

[1] Puede consultar la elaboración de este organizador gráfico en http://fcaenlinea1.unam.mx/anexos/organizadores_graficos.pdf

Actividad Colaborativa: Presenta el Plan de negocio relacionado con las competencias objeto de la formación, de acuerdo con las técnicas propias para el emprendimiento y la elaboración de proyectos.

Tiempo: 14 horas
Ambiente: ambiente de aprendizaje de Gestión Documental
Materiales: portátiles

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Competencia Gestión del Emprendimiento		
a. <u>Conocimiento:</u> - Plantea ideas de negocio - Integra elementos básicos de investigación - Determina grupos focales de mercado - Determina el impacto del plan de negocio **b. <u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento - Argumenta la idea de negocio frente a variables para toma de decisiones. **c. <u>Producto:</u>**	**<u>Conocimiento:</u>** - Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial - Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial - Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio - Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio	**<u>Conocimiento:</u>** **Técnica:** Organizador gráfico-Cuadro de doble entrada **Instrumento:** Rúbrica **<u>Desempeño:</u>** **Técnica:** Observación modelamiento de la idea de negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo **<u>Producto:</u>** **Técnica:** del Plan de Negocio **Instrumento:** Lista de Chequeo

- Presenta propuestas empresariales y de negocio	- Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo **<u>Desempeño:</u>** - Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal - Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado	

5. GLOSARIO DE TERMINOS

Avales: Son personas que se presentan como garantía sobre una deuda ajena. En el ámbito monetario, se entiende como aval aquella persona que responderá ante una entidad financiera (Ej.: bancos) si el deudor no paga lo pactado. Ejemplo: En los préstamos bancarios, puedes presentar un aval que da la garantía al banco que si tú no […]

Capital Intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías

electrónico o serie documental, debidamente ordenada conforme la metodología reglamentada para tal fin.

Capital Semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")

Comité de Evaluación y Selección: Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.

Contratos: Es un documento que constituye un acuerdo legal donde se manifiesta la voluntad de ejecutar una acción o diversas acciones, como una compra, una sociedad o un arriendo. Los contratos establecen deberes y derechos para ambas partes, además del tiempo de vigencia, estableciendo un marco de acción conjunta. Ejemplo: Los contratos de trabajo establecen los […]

Costo de capital: Es el costo alternativo del dinero que se destina a la inversión en materiales, equipos e infraestructura que permite operar el negocio. Puede ser, por ejemplo, el interés que generaría tener ese dinero en el banco.

Costo Variable Unitario: Corresponde al costo directo de producir sólo una unidad de bien (producto/servicio).

Deuda: Financiamiento ofrecido por los bancos, a través de préstamos de corto plazo, líneas de crédito y préstamos con propósitos específicos para maquinaria y equipos. En general solicitan garantías y/o avales que aseguren el pago de los créditos que otorgan.

Emprendedores: Personas que enfrentan, con resolución, acciones difíciles. Aquellos que están dispuestos a asumir un riesgo económico, identifican una oportunidad y organizan los recursos necesarios para ponerla en marcha.

Empresas dinámicas: También conocidas como "gacelas". Proyecto empresarial incipiente con alto potencial de crecimiento dada una ventaja competitiva. Genera ingresos muy por encima de los niveles de subsistencia del fundador y del promedio. Logra tasas de crecimiento sostenidas de 35% en la facturación anual durante los primeros 5-6 años.

Equipo de trabajo (o equipo emprendedor): Comprende a un grupo de personas unidas con un objetivo común, en este caso un proyecto. Está vinculado al término “Experiencia del equipo” (utilizar mismo ejemplo o hipervincular).

Estrategia de crecimiento: Planificación desarrollada para establecer la forma que tendrá tu proyecto o tiene tu empresa para aumentar su valor en el tiempo, esto puede implicar abarcar mercados en otras zonas geográficas, aumentar líneas de negocios, establecer alianzas con otros, etc. Ejemplo: La estrategia de crecimiento de mi empresa de zapatos es abrirme al mercado de calzado […]

Experiencia del equipo: Son las competencias o conocimiento de tu equipo de trabajo que hace que sean indispensables para la concreción de tu proyecto. En general, es bueno destacar la experiencia de tu equipo de trabajo al presentar tu proyecto para la búsqueda de financiamiento porque le da solidez a tu iniciativa al dar a conocer que tienes […]

Financiamiento 3F: Financiamiento temprano en el desarrollo de una empresa; el que provee la “familia” (family), los “amigos” (friends) y el “propio fundador” (founder).

Flujo de caja: Es un instrumento financiero que se construye con la finalidad de medir la rentabilidad y conveniencia de realizar un proyecto de inversión.

Flujos proyectados: Es el pronóstico de los ingresos (ventas) y egresos (costos y gastos) el cual se determina en base a información histórica y futura prevista. Entre los datos que se utilizan frecuentemente se encuentran la tasa de crecimiento de la industria, tasa de crecimiento del costo de vida y en el costo de las materias […]

Garantías: Son bienes o derechos propios que se entregan con el objetivo de asegurar el cumplimiento de acuerdos establecidos entre dos partes. Son muy utilizados al solicitar créditos con instituciones financieras, las garantías se utilizan para el préstamo de dinero en la eventualidad de un incumplimiento. Ejemplo: Garantía hipotecaria es cuando se entrega en prenda un […]

Inversiones: Son aquellos costos en los que se incurre antes de que el proyecto empiece a funcionar. En general son los bienes que habilitan las actividades de producción que se llevarán a cabo en el transcurso de los períodos de evaluación (meses y años).

Mano de Obra: Se entiende como todo el esfuerzo físico, material y mental que se pone a disposición de la producción de un bien determinado.

Mano de Obra: Directa Es la mano de obra consumida en las áreas que tienen una relación directa con la producción o la prestación de algún servicio. Es la generada por los obreros y operarios calificados de la empresa en los procesos críticos de la cadena productiva.

Mano de Obra Indirecta: Es la mano de obra consumida en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y a las actividades de comercialización.

Margen de Contribución: Es la diferencia entre los ingresos por ventas y los costos variables. Este debiese permitir cubrir los costos fijos y generar utilidades y ganancias.

Materia Prima: Son todos aquellos productos que se insumen en una cadena de producción, es decir, que están sujetos a transformación y permiten la obtención de los productos finales. Por ejemplo, la madera es la materia prima utilizada en la fabricación de una silla, que es el producto final.

Materia Prima Directa: Son aquellas materias primas que componen el producto final. Por ejemplo, en un zapato, podrían ser el cuero, la suela y el hilo de los cordones.

Materia Prima Indirecta: Son aquellos materiales que, si bien forman parte del producto final, no lo hacen de manera directa. Tomando como ejemplo la fabricación de zapatos, la materia prima indirecta podrían ser el cartón con el que se fabrica la caja y el papel con el que se envuelven los zapatos.

Modelo de negocio: Es la estrategia por el cual una empresa busca generar ingresos. Dentro del modelo de negocio es importante que desarrolles el cómo vas a generar ingresos (la implementación de tu negocio). Los elementos básicos que debe contener un modelo de negocio son: cuáles son y cómo te relacionarás con tus clientes, cuál es tu propuesta […]

Modelo de Negocio canvas (Bussines Model Canvas): Esta metodología fue creada por Alexander Osterwalder con el objetivo de estructurar la forma en que cualquier iniciativa o proyecto puede crear, entregar y capturar valor. Esta estructura se realiza sobre un lienzo o canvas, donde se establecen nueve bloques que conforman tu negocio. Estos son: segmentos de clientes, propuesta de valor, canal, relación, flujo […]

Oferta de inversión: Es la propuesta que se da a los potenciales inversionistas, socios, fondos ángeles o capitales de riesgo a cambio de que ellos inviertan en tu proyecto. Cuando ofreces un porcentaje de tu empresa a cambio de una inversión se llama oferta de participación societaria, tiempo, escalamiento de la inversión y mecanismo de salida (venta de […]

Oportunidad de negocio: Es la capacidad de identificar un problema en tu entorno y convertirlo en una idea de negocio a través de la búsqueda de la solución. Este concepto está vinculado al término dolor que se utiliza también para identificar una necesidad en el mercado. Ejemplo: Un gran problema que aquejó al mercado mundial de los lectores […]

Plan de Negocio: Es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones

Planeación Empresarial: Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio

Preincubación / Preaceleración: Proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio

Perfil de Negocio: Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es […]

Perfil emprendedor: Es el resumen de tu experiencia como emprendedor. Te lo piden cuando solicitas financiamiento porque refleja cuánta experiencia tienes en el rubro de tu proyecto y qué tan preparado estás para enfrentar el desafío. Para establecer tu perfil emprendedor, destaca si es posible los siguientes componentes: a) experiencia en el área de negocio, b) redes […]

Precio de Venta Neto: Es el precio de venta sin considerar el Impuesto al Valor Agregado (IVA).

Precio de Venta Unitario: Corresponde al precio al que se vende en el mercado una unidad de producto o servicio determinado.

Presupuesto inicial: Se refiere a un costeo inicial de la inversión que se requiere para comenzar el desarrollo del proyecto de negocio. Dependiendo de la escala o magnitud de cómo se quiere partir es el monto que se requerirá para comenzar, lo que significa que está intrínsecamente asociado con el plan de producción estimado. Es importante considerar: […]

Propuesta de valor: Se refiere a la mezcla única de productos, servicios y beneficios que el proyecto o la empresa ofrece a sus clientes y que la hace diferente en el mercado y apreciado por los clientes. Ejemplo: Mi empresa se llama Paisajismos Liliput. Mi propuesta de valor es desarrollar proyectos de diseño de exteriores de bajo costo […]

Punto de Equilibrio: Es lo mínimo que se deberá producir y vender en un período determinado (generalmente meses) para cubrir sólo los sueldos y los costos. Es decir, es cuando la utilidad del período es cero (no hay pérdidas ni ganancias).

Resumen ejecutivo: Es una de las herramientas indispensables al momento de buscar financiamiento. Rescata todos los elementos importantes del perfil o plan de negocio, expuesto en un documento de manera concisa.

Riesgo de la inversión: Es la probabilidad de que ocurran acontecimientos, favorables o desfavorables, asociados con los rendimientos, los flujos de caja y el valor de los bienes generados por un proyecto de inversión.

Tasa de descuento: Es el valor al cual se actualizan los flujos futuros proyectados para el proyecto. En ocasiones, se utiliza de manera indistinta al concepto de costo de capital.

TIR: Llamada Tasa Interna de Retorno o Rentabilidad, es el valor mínimo de rentabilidad para la que es conveniente realizar el proyecto. Es decir, si es mayor que la tasa de descuento, es conveniente hacer el proyecto.

VAN: Es el Valor Actual Neto de los flujos futuros del proyecto. Mide el incremento neto de la riqueza que genera un proyecto. Si su valor es mayor que cero, conviene hacer el proyecto, si es igual a cero, el proyecto es indiferente y, si es menor que cero, no conviene hacerlo.

Viabilidad de proyecto: La viabilidad se refiere principalmente al hecho de que un determinado proyecto tenga resultados positivos, considerando toda la incertidumbre existente en el entorno económico donde este se llevará a cabo.

6. REFERENTES BILBIOGRAFICOS

Carolina, E. (2013).Creatividad empresarial. (2a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 196. Palacios,L. (2012).Estrategias de creación empresarial.(1a. ed.) Ecoe Ediciones.

Pereira, F. (2003). Reflexión sobre algunas características del espíritu emprendedor colombiano. Gestión y Desarrollo, 9-25.

Pereira, f. (2007). La evolución del espíritu empresarial como campo del conocimiento. Hacia una visión sistémica y humanista. Cuaderno de Administración.

Pinillo, M. J., Luisa, R., & Soriano, I. (2007). Actividad emprendedora en países de alto desarrollo. 15.

Ramos, R. J., Moreno Cuello, J. L., & Gómez, N. L. (2012). Incubadoras de empresas en Colombia: balance y recomendaciones de políticas. Barranquilla: Universidad del Norte.

Schnarch, K. (2014). Desarrollo de nuevos productos Creatividad, innovación y marketing. Bogotá: McGraw-Hill Interamericana.

Schnarch, A. (2014).Emprendimiento exitoso. (1a. Ed.) Ecoe Ediciones. Páginas 267. Tomado de http://ebooks7-24.ezproxy.uniminuto.edu:8000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Autor (es)	**Nombre**	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	ANABELLY ALARCON C	INSTRUCTOR		Mayo 2020	Actualización

.