2. Evidencia obligación 1.

Planeación FPI

Tecnólogo Análisis y desarrollo de sotfware

ID 2978583

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **ANALISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE.**
- Código del Programa de Formación: **228118 v1**
- Nombre del Proyecto Formativo: **CONSTRUCCIÓN DE SOFTWARE INTEGRADOR DE TECNOLOGÍAS ORIENTADAS A LOS SERVICIOS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS-PUERTO BOYACÁ**
- Fase del Proyecto (si aplica): **EVALUACIÓN**
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica): **REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE**
- Competencia: **240201529 - 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:

  593342 - 01 INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.

  593259 - 02 CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

  593340 - 03 ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.

  593341 - 04 VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): **40 Horas.**

2. PRESENTACIÓN

La cultura emprendedora en los aprendices es una fuente inagotable de innovación y creatividad. Al abordar problemas complejos con una mentalidad abierta y una disposición a experimentar, estos jóvenes talentos no solo desarrollan habilidades técnicas, sino que también fomentan un espíritu de resolución de problemas. La capacidad de pensar de manera crítica y proactiva les permite identificar oportunidades donde otros ven obstáculos, convirtiendo ideas en proyectos tangibles que pueden transformar su entorno y la sociedad.

Además, el emprendimiento en el ámbito tecnológico promueve un aprendizaje continuo y la adaptabilidad, cualidades esenciales en un mundo en constante cambio. Al involucrarse en proyectos reales, los aprendices no solo adquieren conocimientos prácticos, sino que también desarrollan una red de contactos valiosa y habilidades interpersonales. Este ecosistema de colaboración y apoyo mutuo les brinda la confianza necesaria para lanzarse al mercado laboral o iniciar sus propios negocios, convirtiéndose en agentes de cambio que impulsan el progreso y la innovación en la industria tecnológica.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es)**

3.1.1 Actividades de reflexión inicial:

Desarrollar un perfil emprendedor que refleje las habilidades, intereses y valores de cada aprendiz, fomentando la autoconciencia y la identificación de oportunidades.

Reflexión Personal

Los aprendices piensan en sus experiencias pasadas, intereses y habilidades.

Proporciona las siguientes respuestas para guiar su reflexión:

¿Cuáles son mis habilidades técnicas y blandas?

¿Qué actividades disfruto hacer en mi tiempo libre?

¿Qué problemas me gustaría resolver en mi comunidad o en el mundo?

¿Qué valores son importantes para mí en un proyecto o negocio?

Investigación de Mercado

Cada aprendiz investiga al menos tres emprendedores exitosos en el campo de la tecnología.

Deben identificar las características que los hicieron destacar y cómo se relacionan con su propio perfil.

Creación del Perfil Emprendedor

Utilizando la información recopilada, y la lectura del documento el emprendimiento y el perfil de emprendedor, cada aprendiz debe crear un documento que contenga:

Nombre y contacto

Habilidades: Listar habilidades técnicas y blandas.

Intereses: Describir áreas de interés y pasiones.

Valores: Identificar los valores que guiarían su emprendimiento.

Oportunidades: Proponer al menos una idea de negocio o proyecto que le gustaría desarrollar.

Presentación

Cada aprendiz presenta su perfil emprendedor al grupo en un documento digital.

Se reflexiona sobre la importancia de tener un perfil emprendedor claro y cómo puede ayudar en su futuro como tecnólogo.

Link: https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/4219

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Lectura, documentación y exposiciones

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: El emprendedor y el perfil emprendedor. Y https://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/4219

Duración de la actividad: 8 horas.

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

3.2.1 Descripción de la actividad:

El instructor presentara el taller de sensibilización INNVA que se encuentra en el material de apoyo entregado y los aprendices realizaran las actividades indicadas.

3.2.2 Descripción de la actividad:

Indagar en el PND 2022-2026 sobre el emprendimiento, en el plan de desarrollo departamental y en los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Debate en formación sobre el PND 2022-2026 y responder el cuestionario on line de 10 preguntas

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, cuestionarios, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: PND 2022-2026.

Duración de la actividad: 8 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

3.3.1 Descripción de la actividad:

Observar los videos de:

1. Los negocios más raros y locos del mundo.
2. Observación delito
3. Practica 1 DSI WhatsApp

Proponer una idea tecnológica para solucionar un problema de la sociedad.

3.3.2 Descripción de la actividad:

Responder los cuestionamientos dados en el paso a paso del CANVAS

Desarrollar el archivo Excel de propuesta de valor CANVAS

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Presentación magistral don diapositivas, cuestionarios, consultas e investigaciones.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Videos Los negocios más raros y locos del mundo, Observación delito, Practica 1 DSI WhatsApp, Documento paso a paso del CANVAS y archivo Excel de propuesta de valor CANVAS

Evidencias de aprendizaje: Documento modelo Canvas

Instrumentos de evaluación: Instrumento de Producto

Duración de la actividad: 16 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Cada aprendiz presenta su idea de negocio de acuerdo a la técnica Elevator pitch en el que se tiene que vender la idea de negocio propuesta en máximo 5 minutos.

Desarrollar el documento DOFA según las indicaciones dadas en formación

Ambiente requerido: Ambiente de aprendizaje CIAS.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Exposición de resultados del aprendiz con técnica Elevator Pitch.

Materiales de formación: Elementos para tomar notas, televisor, tablero, marcadores, borrador, computador e internet.

Material de apoyo: Documento FINAL Elevator_Pitch_HeroesFEST, documento 4.2 DOFA

Evidencias de aprendizaje: Video con el Pïtch de su propuesta.

Instrumentos de evaluación: Instrumento de desempeño

Duración de la actividad: 8 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
EVALUACION	REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE	Identificar el perfil emprendedor	Documento con el perfil emprendedor de cada aprendiz	* ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación
EVALUACION	REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE	Responder preguntas sobre la generación de emprendimientos en Colombia la ley y las	Cuestionario de 10 preguntas on line sobre el emprendimiento en Colombia.	* APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL. * PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME	Técnica de evaluación: Prueba online. Evidencia: de conocimiento Instrumento: Cuestionario.

		necesidades sociales.		CON EL ANÁLISIS SECTORIAL.	
EVALUACION	REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE	Proponer y analizar los elementos de una idea de negocio en un modelo CANVAS	Modelo CANVAS con idea de negocio tecnológica	* 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. * CONSTRUYE PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO. * ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de producto Instrumento: Lista de Verificación
EVALUACION	REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE	Realizar la presentación final de su idea de negocio.	Video con el Pïtch de su propuesta.	* DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO.	Técnica de evaluación: Observación. Evidencia: de Desempeño Instrumento: Lista de Verificación.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Visión: Una declaración que describe el futuro deseado de la empresa, estableciendo el propósito y la dirección a largo plazo.

Misión: Una declaración que define el propósito fundamental de la empresa, incluyendo lo que hace, a quién sirve y cómo lo hace.

Análisis de mercado: Un estudio detallado del mercado objetivo, que incluye la identificación de clientes potenciales, competidores y tendencias del sector.

Propuesta de valor: Una declaración clara que explica cómo un producto o servicio resuelve un problema o mejora la situación del cliente, diferenciándolo de la competencia.

Modelo de negocio: La forma en que una empresa crea, entrega y captura valor. Incluye la estructura de ingresos, costos y la oferta de productos o servicios.
Segmentación de mercado: El proceso de dividir un mercado en grupos más pequeños y homogéneos de consumidores con características y necesidades similares.

Estrategia de marketing: Un plan que detalla cómo una empresa atraerá y retendrá a sus clientes, incluyendo tácticas de promoción, precio, distribución y producto.

Análisis FODA: Un marco de planificación que evalúa las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una empresa, ayudando a identificar áreas de mejora y crecimiento.

Proyecciones financieras: Estimaciones de los ingresos, gastos y ganancias futuras de la empresa, generalmente a tres o cinco años, que ayudan a evaluar la viabilidad del negocio.

Plan de operaciones: Una sección del plan de negocios que describe cómo se llevarán a cabo las actividades diarias de la empresa, incluyendo la producción, logística y gestión de recursos.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Adie-Villafañe , J., & Cárdenas-Ortiz, L.-C. (2021). Perfil y características del emprendedor como aspectos determinantes en el progreso de ideas empresariales. Desarrollo Gerencial, 13(1), 1–27. https://doi.org/10.17081/dege.13.1.4219

Alcaraz Rodriguez, R. (2011). El emprendedor de éxito. México: McGraw Hill.

Bhide, A., Sahlman, W., Stancill, J., Block, Z., & Macmillan I. (1999). Iniciativa emprendedora. Barcelona: Deusto. FORBES. (24 de agosto de 2014).

Forbes México. Obtenido de Emprendedores: http://www.forbes.com.mx/8-pasos-para-emprender-desde-cero/

Kawasaky, G. (2007). El Arte de Empezar. Barcelona: Ediciones Kantolla.

Porter, M. (2006). Estrategia y ventaja competitiva. Barcelona, España: Deusto.

Trias de Bes, F. (2007). El libro negro del emprendedor. Santiago: Basabel.

http://definicion.de/emprendimiento/#ixzz48GRqKR7f

http://www.gerencie.com/emprendimiento.html http://www.emprendepyme.net/el-perfil-de-un-emprendedor.html

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**FREDY ALEXANDER GARCIA PULIDO**	**INSTRUCTOR**	**COORDINACION ACADEMICA**	**15-02-2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Tgo Análisis y desarrollo de sistemas Ficha 2978583

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.

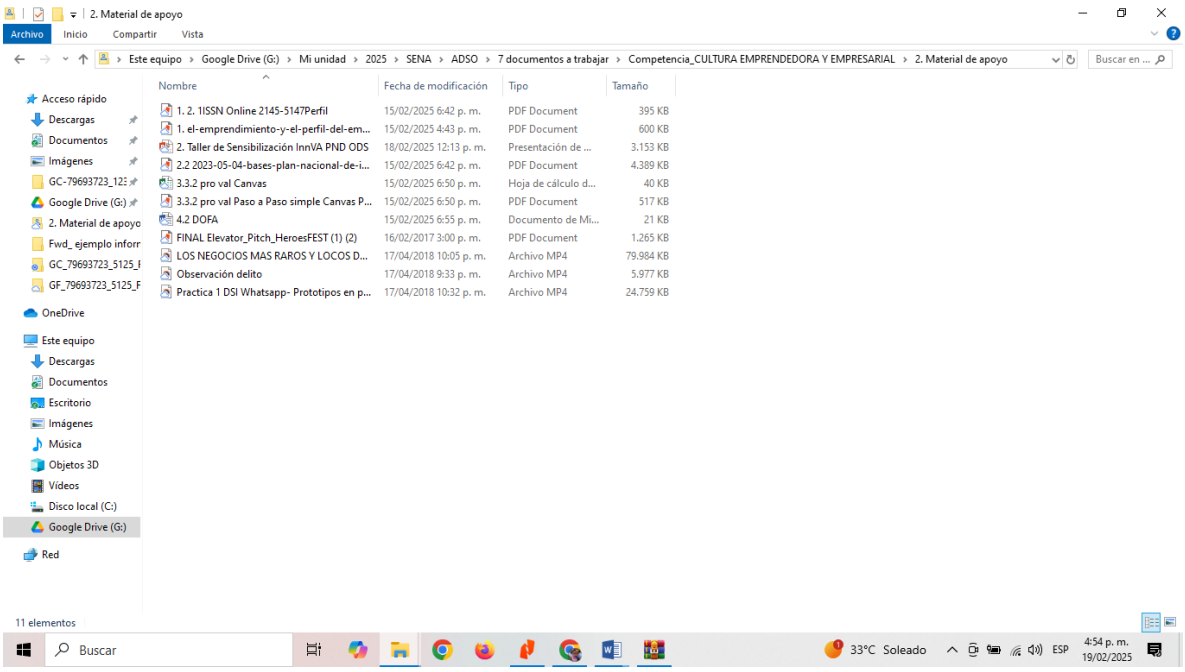
CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.

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.

Material de apoyo cargado en el drive:

Cultura emprendedora



	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE.**	**ID**	2978583
Proyecto formativo:	CONSTRUCCIÓN DE SOFTWARE INTEGRADOR DE TECNOLOGÍAS ORIENTADAS A LOS SERVICIOS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS-PUERTO BOYACÁ		
Fase proyecto:	EVALUACIÓN		
Resultado de aprendizaje:	INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE		
Evidencia de Producto :	Documento con el perfil emprendedor de cada aprendiz		
Criterios de evaluación: * ESTRUCTURA UN PERFIL DE EMPRENDEDOR TENIENDO EN CUENTA LAS HABILIDADES Y PRINCIPIOS DE LA GESTIÓN EMPRESARIAL.			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	**VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO**	**CUMPLE**		**Observaciones**
		SÍ	**NO**	
1.	Habilidades: Listar habilidades técnicas y blandas.			
2.	Intereses: Describir áreas de interés y pasiones.			
3.	Valores: Identificar los valores que guiarían su emprendimiento.			

4.	Oportunidades: Proponer al menos una idea de negocio o proyecto que le gustaría desarrollar.			
5.	Investigación: Se documentó sobre 3 emprendedores exitosos.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE.**	**ID**	2978583
Proyecto formativo:	CONSTRUCCIÓN DE SOFTWARE INTEGRADOR DE TECNOLOGÍAS ORIENTADAS A LOS SERVICIOS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS-PUERTO BOYACÁ		
Fase proyecto:	EVALUACIÓN		
Resultado de aprendizaje:	CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE		
Evidencia de Conocimiento :	Cuestionario. Responde las preguntas sobre el emprendimiento en Colombia, la sociedad colombiana y las necesidades		
Criterios de evaluación: *** APLICA ACCIONES DE EMPRENDIMIENTO DE ACUERDO CON LOS ELEMENTOS DE DESARROLLO SOCIAL Y PERSONAL.** *** PLANTEA IDEAS DE NEGOCIO A PARTIR DE OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL MERCADO CONFORME CON EL ANÁLISIS SECTORIAL.**			

2. Cuestionario

¿Cuáles son los principales desafíos que enfrentan los emprendedores en Colombia al iniciar un nuevo negocio?

¿Qué sectores de la economía colombiana presentan mayores oportunidades para nuevos emprendimientos en la actualidad?

¿Cómo influye la cultura emprendedora en las universidades colombianas en la formación de nuevos emprendedores?

¿Qué papel juegan las incubadoras y aceleradoras de negocios en el ecosistema emprendedor colombiano?

¿Cómo ha impactado la pandemia de COVID-19 en el comportamiento y las estrategias de los emprendedores colombianos?

¿Cuáles son las principales fuentes de inspiración para la generación de ideas de negocio en el contexto colombiano?

¿Qué papel juegan las necesidades locales y regionales en la creación de ideas de negocio innovadoras en Colombia?

¿Cómo pueden los emprendedores colombianos utilizar la tecnología para generar ideas de negocio sostenibles y escalables?

¿Qué metodologías o enfoques son más efectivos para fomentar la creatividad en la generación de ideas de negocio en Colombia?

¿Cómo influyen las tendencias globales en la generación de ideas de negocio en el mercado colombiano?

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE.**	**ID**	2978583
Proyecto formativo:	CONSTRUCCIÓN DE SOFTWARE INTEGRADOR DE TECNOLOGÍAS ORIENTADAS A LOS SERVICIOS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS-PUERTO BOYACÁ		
Fase proyecto:	EVALUACIÓN		
Resultado de aprendizaje:	ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO.		
Actividad de aprendizaje:	REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE		
Evidencia de Producto :	Modelo CANVAS con idea de negocio tecnológico.		

Criterios de evaluación:

*** 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.**

*** CONSTRUYE PROPUESTAS EMPRESARIALES Y DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS NECESIDADES Y SEGMENTACIÓN DEL MERCADO.**

*** ARGUMENTA LA IDEA DE NEGOCIO CONFORME CON LA PROPUESTA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO.**

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Crea una propuesta de valor alineada al propósito			
2.	Proponer el segmento de mercado ajustado a la misión.			
3.	Relación con los clientes que aporte a la propuesta de valor.			

4.	Canales de distribución sean pertinentes a la propuesta de valor			
5.	Que las actividades clave apunten al cumplimiento de la visión.			
6.	Que los recursos claves sean factibles.			
7.	Que las alianzas clave contribuyan al cumplimiento de la visión.			
8.	Estructura de costos este completa.			
9.	Fuentes de ingresos cubran las necesidades del negocio.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor

	SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA **INSTRUMENTO DE EVALUACIÓN**	Versión: 01 Febrero de 2025

1. DATOS GENERALES

Programa de formación:	**ANÁLISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE.**	**ID**	2978583
Proyecto formativo:	CONSTRUCCIÓN DE SOFTWARE INTEGRADOR DE TECNOLOGÍAS ORIENTADAS A LOS SERVICIOS EN EL ÁREA DE INFLUENCIA DEL CIAS-PUERTO BOYACÁ		
Fase proyecto:	EVALUACIÓN		
Resultado de aprendizaje:	VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL.		
Actividad de aprendizaje:	**REALIZAR ACTIVIDADES DE VERIFICACIÓN DE CALIDAD DEL SOFTWARE**		
Evidencia de Desempeño :	Lista de Verificación: Video con el Pïtch de su propuesta.		
Criterios de evaluación: *** DETERMINA EL IMPACTO DEL PLAN DE NEGOCIO CONFORME CON LAS ATRIBUCIONES Y DINÁMICAS DEL SECTOR PRODUCTIVO.**			

2. LISTA DE VERIFICACIÓN

No.	VARIABLES/INDICADORES DE LOGRO	CUMPLE		Observaciones
		SÍ	NO	
1.	Que la presentación contenga todos los elementos del modelo CANVAS			
2.	Que el tiempo empleado no supere los 5 minutos			
3.	Presentación fluida y sin dudas sobre el tema planteado.			

4.	Material gráfico sin dificultades para observar y comprender.			
5.	Un análisis DOFA pertinente a la idea presentada en el pitch.			

3. EVALUACIÓN

Observaciones: _____

Juicio de valor: _____

_____ _____

Firma Aprendiz Firma Instructor