PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación:	**SISTEMAS TELEINFORMÁTICOS**
Código del Programa de Formación:	**233101**
Nombre del Proyecto Formativo:	**CONSTRUIR SOCIEDAD BASADOS EN LAS TECNOLOGÍAS DE LA INFORMACIÓN EN LA IE ALEJANDRO HUMBOLDT DESDE EL PROGRAMA DE ARTICULACIÓN DEL SENA EN EL DEPARTAMENTO DE ARAUCA.**
Competencia:	**FOMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA**
Duración de la Guía:	**3 HORAS**

2. PRESENTACIÓN

En un mundo en constante cambio, el emprendimiento se ha convertido en un motor clave para el desarrollo económico y social. Fomentar la cultura emprendedora significa promover valores, habilidades y actitudes que impulsen a las personas a identificar oportunidades, innovar y crear soluciones que generen impacto.

El espíritu emprendedor no solo se trata de iniciar un negocio, sino también de desarrollar una mentalidad proactiva, resiliente y creativa que permita enfrentar desafíos, asumir riesgos y generar valor en la sociedad. Desde la educación hasta el apoyo financiero y tecnológico, es fundamental construir un entorno que motive y facilite la iniciativa emprendedora.

Invertir en la cultura emprendedora no solo impulsa la creación de empleo y el crecimiento económico, sino que también fortalece la innovación y la capacidad de resolver problemas en diferentes ámbitos. Por ello, fomentar el emprendimiento es una apuesta por un futuro con más oportunidades y desarrollo sostenible.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 EMPRENDEDOR:

Un emprendedor es alguien que identifica oportunidades de negocio y organiza recursos para iniciar un proyecto empresarial. Este rol puede implicar ser creador o fundador de una iniciativa, ya sea de forma individual o en colaboración con otros.

📌 CARACTERÍSTICAS:

Entre las características que deben tener los emprendedores destacan:

- Creatividad empresarial, para pensar “fuera de la caja” e idear un nuevo negocio disruptivo.
- Liderazgo, de manera que puede guiar a un equipo en la consecución de los objetivos planteados por la empresa.
- Capacidad de adaptación, pues en el camino el emprendedor puede descubrir, por ejemplo, que su modelo de negocio no es el óptimo. Entonces, puede hacer cambios sobre la marcha para mejorar los resultados.

- Perseverancia, pues los emprendedores no siempre triunfan en su primera aventura empresarial.
- Pasión, de manera que el emprendedor se dedique con entusiasmo a su empresa, no solo para obtener ganancias, sino por vocación. De ese modo, hasta los clientes podrán percibir dicho entusiasmo.
- Confianza en sí mismo. De esa forma, puede transmitir optimismo y determinación a su grupo de trabajo para poder alcanzar los objetivos propuestos.

3.2 Tipos de emprendedores.

Los principales tipos de emprendedores son:

- **Visionario:** Es aquel que se adelanta a las demandas o tendencias del mercado, pensando en el futuro y no solo en las ideas de negocio que hoy son las más rentables. Puede ser, por ejemplo, un negocio que comience a implementar, como canal de venta, una nueva tecnología que aún cuenta con alcance limitado. Sin embargo, el emprendedor espera que el uso de dicha tecnología se incremente progresivamente en los próximos años.
- **Oportunista:** Como su nombre lo indica, identifica las oportunidades de negocio, busca descubrir una necesidad aún no satisfecha del público.
- **Social:** Es aquel que busca tener un impacto positivo en la sociedad, no solo generar rentabilidad.
- **Por accidente:** Es aquel que por azar se involucra en un emprendimiento, por ejemplo, con un amigo que le propone una idea de negocio.
- Inversionista: Es aquel que no desarrolla la idea de negocio, pero coloca capital en este, convirtiéndose en socio.
- **Persuasivo:** Al igual que el inversionista, tampoco ha generado la idea de negocio, pero es capaz de influir en un grupo de personas para llevar a cabo un proyecto que quizás ha sido ideado por alguien más.
- **Especialista:** Es aquel que se centra en un sector específico y allí desarrolla su actividad. Busca dirigirse a un nicho que, aunque sea pequeño, puede generar rentabilidad.

Ejemplo de emprendedor.

Supongamos que una persona se da cuenta que existe la demanda por una aplicación que permita buscar ofertas de empleo y hacer networking.

El emprendedor entonces decide desarrollar una nueva app con características diferenciadas de otras redes sociales como LinkedIn. De ese modo, busca captar un público con otras características que prefiere, por ejemplo, interactuar de forma muy ágil.

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES:

Video: https://www.youtube.com/watch?v=8V-Vn04ynCs&t=97s

📌 **¿Qué significa Oportunidad?**

La oportunidad se refiere a un momento o circunstancia favorable que permite realizar una acción, alcanzar un objetivo o tomar una decisión que puede tener un impacto significativo en la vida o en una situación específica. Es un momento en el que se presenta la posibilidad de avanzar o mejorar.

📌 **Concepto de Oportunidad.**



El concepto de oportunidad está arraigado en la idea de que la vida está llena de momentos únicos y ventajosos que pueden influir en el curso de los acontecimientos. Aprovechar una oportunidad implica estar atento y dispuesto a tomar acción cuando se presenta el momento adecuado.

PERSISTENCIA.

Es la **acción y efecto de persistir** (mantenerse constante en algo, durar por largo tiempo). Por ejemplo: *“Si quieres tener éxito en esta profesión, debes tener persistencia”*, *“Su persistencia le permitió ingresar al mundo de la televisión y hoy es una estrella”*, *“Admiro tu persistencia y tu capacidad para no bajar los brazos”.*



CUMPLIMIENTO CON EL CONTRATO DE TRABAJO.

El contrato de trabajo **es la base de la relación laboral en Colombia** y garantiza que ambas partes, empleador y trabajador, cumplan con sus derechos y obligaciones. Es fundamental que sea claro, completo y cumpla con las normas del Código Sustantivo del Trabajo para asegurar una relación laboral justa y equilibrada.

se refiere a la obligación tanto del empleador como del trabajador de **respetar y ejecutar** todas las condiciones establecidas en el contrato laboral, de acuerdo con la legislación vigente.

El **incumplimiento** de cualquiera de las partes puede llevar a sanciones, despidos justificados o demandas laborales. Por eso, es fundamental que el contrato sea claro y que ambas partes lo respeten.

📌 CALIDAD

se refiere a la capacidad de un producto, servicio o proceso para **cumplir o superar las expectativas del cliente** de manera consistente. No se trata solo de ofrecer algo "bueno", sino de garantizar **estabilidad, eficiencia y mejora continua**.

📌 EFICACIA:

se refiere a la **capacidad de un negocio para alcanzar sus objetivos y resultados esperados**. Es decir, se trata de hacer lo que realmente se necesita para lograr el éxito.

La **eficacia** se enfoca en lograr los objetivos, mientras que la **eficiencia** se centra en hacerlo con

el menor uso de recursos posible. Ambos conceptos van de la mano en un negocio exitoso.

📌 ANÁLISIS DE RIESGO:

es el proceso de identificar, evaluar y gestionar los posibles problemas o amenazas que podrían afectar el negocio. Su objetivo es minimizar el impacto de eventos negativos y asegurar la estabilidad y crecimiento del emprendimiento.

📌 FIJAR METAS:

es el proceso de establecer **objetivos claros y alcanzables** que guíen el crecimiento y éxito del negocio. Las metas permiten enfocar esfuerzos, medir el progreso y tomar mejores decisiones.

📌 PLANIFICACIÓN SISTEMÁTICA:

es el proceso de organizar y estructurar de manera lógica y ordenada las acciones necesarias para alcanzar los objetivos del negocio. Se basa en un enfoque metódico que permite minimizar riesgos, optimizar recursos y mejorar la toma de decisiones.

📌 BÚSQUEDA DE INFORMACIÓN:

es el proceso de **recolectar, analizar y utilizar datos relevantes** para tomar decisiones estratégicas y reducir la incertidumbre en el negocio. Un emprendedor bien informado tiene mayores probabilidades de éxito, ya que puede anticiparse a cambios del mercado, conocer mejor a su competencia y detectar oportunidades de crecimiento

📌 AUTOCONFIANZA:

es la creencia en la propia capacidad para tomar decisiones, superar desafíos y alcanzar el éxito en los negocios. Es un factor clave para enfrentar la incertidumbre, la competencia y los obstáculos que surgen en el camino del emprendedor.

📌 REDES DE APOYO:

son grupos de personas, instituciones o comunidades que brindan ayuda, recursos y orientación a los emprendedores. Estas redes pueden ofrecer conocimientos, financiamiento, contactos estratégicos y motivación para hacer crecer un negocio.

OBJETIVOS PERSONALES: MOTIVACIONES, METAS, PROPÓSITO DE VIDA.

Video: https://www.youtube.com/watch?v=ZF7JLsQ6USI

PROYECTO.

Video: https://www.youtube.com/watch?v=jwwLmoiAJag

📌 **¿Qué es un proyecto?**

Un proyecto es **un conjunto de actividades coordinadas** que se realizan **para alcanzar resultados específicos**. Todos los proyectos requieren de una planificación previa y suelen tener limitaciones para su ejecución, como un presupuesto determinado, una fecha límite o una serie de recursos disponibles.
Los proyectos **se suelen planificar por escrito** detallando los elementos teóricos, materiales y humanos que se necesitarán para elaborar un producto o servicio o conseguir un resultado. Este texto puede ser formal, por ejemplo, si se debe difundir en una empresa. Sin embargo, en otros casos, puede ser informal, puesto queen ciertos ámbitos equivale a un bosquejo, un guion previo o un primer borrador.
Las características de un proyecto varían según su naturaleza y el campo en el que se realizan. Por ejemplo, algunos pueden hacer hincapié en brindar un nuevo servicio, mientras que otros se orientan a lanzar un producto más competente en el mercado o realizar un descubrimiento científico. En el caso de un proyecto académico, algunos podrán hacer énfasis en sus fuentes bibliográficas, mientras que otros lo harán en su metodología o su impacto una vez terminado.
El éxito de un proyecto depende de que se realicen bien todas las etapas. Para ello, es necesario que haya una persona que dirija la ejecución del proyecto y que compruebe que todas las tareas se llevan a cabo en tiempo y forma. De esta manera, se pueden introducir las modificaciones necesarias para **lograr un mejor resultado y así concretar todos los objetivos**.

Los proyectos pueden clasificarse de acuerdo con su ámbito de acción de la siguiente manera:

- **Proyectos productivos o privados**. Son aquellos cuyo fin más importante es obtener mayores ganancias. Suelen tener objetivos generales, como mejorar la calidad de un servicio, lanzar un nuevo producto o hacer más eficiente la fabricación de algo. Son frecuentes en los ámbitos empresarial e industrial o en emprendimientos privados.
- **Proyectos públicos o sociales**. Son aquellos que buscan tener un impacto importante en la sociedad o la población. Pueden producirse a nivel local, regional, nacional o incluso mundial. Por lo general, están dirigidos por instituciones estatales, ONG o grandes empresas trasnacionales.
- **Proyectos comunitarios**. Son aquellos que aspiran a mejorar aspectos puntuales de una comunidad determinada, por lo general pequeña, ya sea urbana o rural, a través de la satisfacción de sus necesidades y la resolución de sus problemas.

- **Proyectos de vida**. Son aquellos que se centran en las metas que quiere lograr un individuo a nivel personal, familiar, profesional, laboral, entre otros.
- **Proyectos de investigación**. Son aquellos cuyo objetivo es realizar descubrimientos científicos y/o producir nuevos conocimientos. También hacen referencia a los documentos que se presentan para realizar investigaciones o trabajos académicos.

Los proyectos suelen constar de los siguientes elementos:

- **Finalidad y objetivos**. Se explica el problema que se quiere solucionar y/o las metas concretas, generales y específicas que se busca lograr.
- **Producto o servicio**. En los proyectos productivos o privados, se hace una descripción detallada del producto final que se desea obtener.
- **Tiempo**. Se indica cuánto tiempo hay para realizar el proyecto.
- **Espacio**. Se indica en qué lugares se realizará el proyecto.
- **Recursos**. Se indica con qué elementos se cuenta para realizar el proyecto, por ejemplo, cuántos profesionales participarán en él.
- **Restricciones**. Se mencionan todas las limitaciones que puede tener el proyecto. Estas limitaciones pueden ser monetarias, temporales, espaciales, de insumos, entre otras.
- **Cronograma de actividades**. Se explican los pasos a seguir para cumplir los objetivos. Estos pasos están ordenados cronológicamente y se detalla cuánto durará cada uno.
- **Presupuesto**. Se indica el costo que se estima para la realización del proyecto. Se suele detallar cómo se empleará el dinero en cada fase del proyecto.
- **Resultados esperados**. Se mencionan los resultados que se desea obtener mediante la realización del proyecto.

Pasos de un proyecto

Los proyectos se componen de cuatro etapas o fases:

- **Diagnóstico**. Se indica cuál es el objetivo general, las metas que se quieren lograr o el problema que se busca solucionar. Además, se intenta delimitar cómo se va a llevar a cabo el proyecto de forma global.
- **Diseño o planificación**. Se debaten las opciones, tácticas y estrategias que pueden conducir al éxito, es decir, a cumplir el objetivo general. Se evalúan el proyecto, su relevancia y sus necesidades puntuales. Además, se indica qué actividades se realizarán, cuánto tiempo demandarán, sus costos, quiénes las llevarán a cabo, entre otros.
- **Ejecución**. Se ponen en práctica las actividades del diseño o la planificación. Además, se debe controlar cómo se están realizando a medida que se avanza en el proyecto.

- **Evaluación**. Se corrobora que se haya logrado el objetivo general a tiempo, es decir, que el proyecto se haya realizado con éxito.

COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS.

Video: https://www.youtube.com/watch?v=MP__F8X0Ns8

📌 VISUALIZAR:

es el proceso de imaginar y proyectar el futuro del negocio, estableciendo una visión clara de lo que se quiere lograr. Implica definir objetivos, anticipar oportunidades y desafíos, y planificar estrategias para convertir esas ideas en realidad.

📌 ANALIZAR:

es el proceso de examinar información relevante sobre el negocio, el mercado y la competencia para tomar decisiones estratégicas fundamentadas. Implica evaluar datos, identificar oportunidades y riesgos, y ajustar acciones para mejorar el desempeño del emprendimiento.

📌 IDENTIFICAR:

es el proceso de **reconocer y diferenciar** elementos clave del negocio para tomar decisiones estratégicas y mejorar su desarrollo. Implica observar, analizar y comprender factores internos y externos que pueden influir en el éxito del emprendimiento.

📌 DECIDIR:

es el proceso de seleccionar la mejor opción entre varias alternativas para lograr los objetivos del negocio. Implica evaluar información, considerar riesgos y beneficios, y tomar acción con seguridad.

📌 DISEÑAR:

es el proceso de **crear y estructurar estrategias, productos o servicios** que se adapten a las necesidades del mercado y contribuyan al crecimiento del negocio. Implica creatividad, planificación y pruebas para lograr soluciones innovadoras y efectivas.

📌 ACTUAR:

es el paso clave donde las ideas, planes y decisiones se convierten en acciones concretas. Es el proceso de ejecutar estrategias, probar soluciones y adaptarse a los resultados para avanzar en el crecimiento del negocio.

RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA.

es el compromiso que un emprendedor asume con su negocio, sus clientes, su equipo de trabajo y la sociedad. Implica actuar con ética, cumplir compromisos y tomar decisiones que generen un impacto positivo en el entorno.
DIMENSIONES.

La **responsabilidad emprendedora** abarca varias **dimensiones** que reflejan el compromiso del emprendedor con su negocio, su entorno y la sociedad. Estas dimensiones ayudan a gestionar el emprendimiento de manera ética, sostenible y eficiente.

Dimensiones de la Responsabilidad Emprendedora

1. **Responsabilidad Económica**
   - 📌 **Compromiso con la rentabilidad y sostenibilidad del negocio.**
   - 🔹 Uso eficiente de los recursos.
   - 🔹 Cumplimiento de obligaciones financieras (pagos, impuestos, inversiones).
   - 🔹 Generación de empleo y crecimiento económico.

2. **Responsabilidad Social**
   - 📌 **Impacto positivo en la comunidad y en las personas involucradas.**
   - 🔹 Condiciones justas para empleados y proveedores.
   - 🔹 Apoyo a proyectos sociales o iniciativas comunitarias.
   - 🔹 Inclusión y equidad en el negocio.

3. **Responsabilidad Ambiental**
   - 📌 **Minimizar el impacto ecológico del emprendimiento.**
   - 🔹 Uso de materiales y empaques sostenibles.
   - 🔹 Reducción de desperdicios y consumo responsable de recursos.
   - 🔹 Implementación de procesos ecológicos en la producción.

4. **Responsabilidad Ética**
   - 📌 **Actuar con honestidad y transparencia en el negocio.**
   - 🔹 Cumplir promesas con clientes y socios.
   - 🔹 Evitar prácticas desleales o fraudulentas.

- Construir relaciones basadas en la confianza.

5. **Responsabilidad con la Innovación y el Desarrollo**
   - 📌 **Buscar mejoras continuas en productos, procesos y estrategias.**
   - Adaptarse a los cambios del mercado.
   - Invertir en nuevas tecnologías y conocimientos.
   - Desarrollar productos que agreguen valor al cliente.

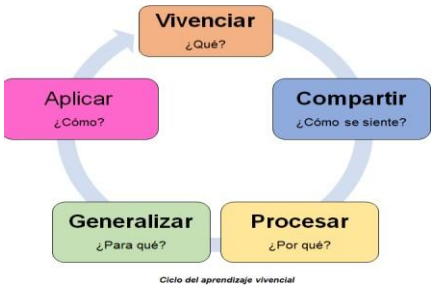
📌 **Beneficios de aplicar estas dimensiones en el emprendimiento:**

✅ Mayor confianza y fidelización de clientes.
✅ Diferenciación en el mercado y ventaja competitiva.
✅ Impacto positivo en la sociedad y el medio ambiente.
✅ Crecimiento sostenible y a largo plazo.

Un emprendedor responsable no solo busca el éxito personal, sino que también contribuye a un mundo mejor

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología ciclo del aprendizaje vivencial se desarrollarán las actividades orientadas a la apropiación conceptual, el siguiente gráfico representa el proceso:



Ciclo del aprendizaje vivencial

3.3.1. Taller Práctico.

La metodología mediante proyectos constará en esta unidad donde se realizará una actividad grupal donde los aprendices presentaran los conceptos que más le causaron curiosidad en la cultura emprendedora mediante exposición.

3.4 Actividades de transferencia



Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa "*APLICAR"* del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.

En el desarrollo de las actividades como aprendiz, usted participó en los procesos de autoevaluación, coevaluación y Heteroevaluación, aplicando los instrumentos para tal fín y que fueron explicados por el instructor.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Se hará mediante proyecto desarrollado con lista de chequeo.

.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

https://www.youtube.com/watch?v=8V-Vn04ynCs&t=97s
https://www.youtube.com/watch?v=MP__F8X0Ns8
https://www.youtube.com/watch?v=jwwLmoiAJag

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Juan Carlos Jaimes Poblador**	**Instructor**	**Regional Arauca**	**JULIO 2025**