PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO

FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

Montería 15 de agosto del 2025

Señor (a)
LUIS ERNESTO BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. **7547278**
Instructor G20
Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir
Montería

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual mes de agosto del año 2025

Referencia: No. **CO1.PCCNTR.7547278** del año 2025

Jairo José Vergara Cuadrado, identificado con la cédula de ciudadanía No. 92539810 de Sincelejo, en mi calidad de Contratista del SENA, en el Centro Agropecuario y de biotecnología el porvenir Regional Córdoba, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: El valor del presente contrato es CUARENTA Y CUATRO MILLONES UN MIL NOVECIENTOS OCHENTA Y NUEVE PESOS ($ 44.001.989) M/Cte., a) Un primer pago de febrero por valor de $ 766.586 IVA incluido. b) nueve (9) pagos de marzo a noviembre por valor de $ 4.599.511 IVA incluido, cada uno. c) un último pago de diciembre por valor de $ 1.839.804 IVA incluido. Los honorarios serán pagados por el SENA al contratista de acuerdo con el cronograma definido por el Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir del SENA Regional Córdoba, en la Cuenta De Ahorros No. 091568647-11 de Bancolombia, cuyo titular es el Contratista.

Plazo: Será hasta el 12 de diciembre de 2025.

OBJETO:
Prestar servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, en la planeación y ejecución de la formación, así como la evaluación de los resultados de aprendizaje definidos en los diseños curriculares asignados, para el desarrollo de habilidades y competencias técnicas de la población campesina, aportando al fortalecimiento de la economía popular, familiar, étnica y comunitaria, en concordancia con lineamientos establecidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo y la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA.

Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA el cual se encuentra documentado en la plataforma Compromiso, en los programas del área temática objeto del contrato según asignación de grupos.	Se realizó orientación, asesoría y acompañamiento de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en las guías de aprendizaje, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" en las fichas N: 3199091 Emprendimiento en producción de plátano y banano Lorica vereda el Brillante. 3205027 Emprendimiento en producción de plátano y banano Lorica vereda el Rodeo.	Anexo 1: Listas de asistencia, evidencias fotográficas fichas N 3199091, 3205027, 3199534, 3216204, 3204587, 3243260, 3289743, 3289825.

		3199534 Emprendimiento en producción de pollo en pie Ciénaga de Oro vereda malagana. 3216204 Emprendimiento en producción de especies dulces acuícolas, Ciénaga de Oro vereda Rosa Vieja. 3204587 Emprendimiento en producción de cultivos transitorios, San Pelayo vereda morrocoy. 3243260 Emprendimiento en elaboración de accesorios artesanales, Lorica corregimiento Mata de Caña. 3289743 Comportamiento emprendedor, Tuchín vereda la arena. 3289825 Comportamiento emprendedor, Tuchín vereda la arena.	
2	Realizar reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.	No aplica para el periodo que cubre este informe.	No aplica para el periodo que cubre este informe.
3	Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción	Se participó en los diálogos territoriales comunitarios CampeSENA y Full	Anexo 2: Lista de asistencia, evidencias fotográficas.

	familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA	popular en el municipio de San Andrés de Sotavento.	
4	Reportar la información académica y administrativa requerida en el proceso de formación con claridad, oportunidad y veracidad en los sistemas de trazabilidad y seguimiento dispuestos de manera temporal o permanente por el SENA para el seguimiento de actividades específicas, entregando informe al supervisor del contrato.	Se dio cumplimiento oportuno al cargue de los entregables de los procesos formativos en el drive regional correspondiente.	Anexo 3: Drive de centro, entregables del programa.
5	Programar y reportar a su supervisor de contrato, con una antelación mínima de una semana las formaciones extramurales a atender, de manera que se autorice por escrito su movilización previa a la salida, en el marco de su objeto contractual.	Se reportó al supervisor de contrato a través del apoyo administrativo del programa con una antelación de tres (3) semanas, la agenda de desplazamiento para la atención de las formaciones en los distintos municipios donde están en ejecución las fichas N 3243260, 3289743, 3289825.	Anexo 4: Agenda de desplazamiento correspondiente al mes de agosto.

6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.	No aplica para el periodo que cubre este informe.	No aplica para el periodo que cubre este informe.
7	Reportar la información para la creación de unidades productivas, bajo criterios de calidad, oportunidad y veracidad, cuando se le haya asignado formaciones complementarias en la ruta creación de unidades productivas.	No aplica para el periodo que cubre este informe.	No aplica para el periodo que cubre este informe.
8	Participar y apoyar en el proceso de inducción de las estrategias CampeSENA: Objetivos, alcance, estrategias, cadena de valor, metodología, procedimientos e impacto.	No aplica para el periodo que cubre este informe.	No aplica para el periodo que cubre este informe.

9	Informar a la subdirección de centro las oportunidades de relacionamiento con el sector productivo o social que en el cumplimiento de su objeto contractual pudieran ser gestionadas.	Se participó en el mercado campesino realizado en el municipio de Lorica con las unidades productivas "PLÁTANO HARTÓN EL BRILLANTE Y PLÁTANOS ORGÁNICOS EL RODEO" con N de fichas 3199091, 3205027.	Anexo 5: Evidencias fotográficas del mercado campesino.
10	Participar mensualmente en la reunión de seguimiento operativo del programa convocadas por la coordinación académica y/o misional con observancia del esquema operativo establecido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA para tal fin y generar las respectivas evidencias.	Se participó de la reunión convocada por la coordinación académica de la estrategia CampeSena, para el mes de agosto en la regional Córdoba.	Anexo 6: Evidencias fotográficas, lista de asistencia.
11	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de	No aplica para el mes que cubre este informe.	No aplica para el mes que cubre este informe.

	conocimiento obtenido al equipo de trabajo.		
12	Presentar informe mensual sobre la ejecución de las obligaciones contractuales donde se evidencie el avance a las metas asignadas, así como el respectivo análisis y acciones de mejora cuando dé a lugar y a la terminación del contrato presentar al supervisor de contrato informe anual de gestión de centro en los términos solicitados.	Se presentó informe mensual de ejecución correspondiente al mes de agosto con sus respectivos soportes y evidencias.	Informe contractual mes de agosto cargado en Secop II.
13	Vigilar y salvaguardar los bienes que hagan parte del patrimonio del SENA o de otras entidades o de particulares puestos al servicio de la entidad, y que le hayan sido entregados para el desarrollo del objeto del contrato, por lo que son sujetos de control y vigilancia. En consecuencia, deberán sujetarse a las guías y/o procedimientos aplicables a los bienes fijados en la plataforma	No aplica para el periodo que cubre este informe.	No aplica para el periodo que cubre este informe.

	Compromiso; adicionalmente deberá estar atento a los mantenimientos preventivos y correctivos de los elementos, así como la hoja de vida de los bienes en la cual se date la información actualizada de los mismos, dar cuenta sobre la entrega de los bienes al supervisor y/o interventor del contrato respectivo y a los órganos de control fiscal y disciplinario, de ser procedente.		
14	Realizar de manera oportuna el proceso de seguimiento y evaluación de la etapa productiva del aprendiz, implementando los formatos vigentes para tal fin, disponibles en la plataforma compromiso para las diferentes alternativas de desarrollo de etapa productiva, cuando sea asignado.	No aplica para el periodo que cubre este informe.	No aplica para el periodo que cubre este informe.
15	Validar novedades académicas y disciplinarias de los aprendices conforme al	No aplica para el periodo que cubre este informe.	No aplica para el periodo que cubre este informe.

	reglamento del aprendiz: Reintegros, traslados, aplazamientos, deserciones; conforme lo establece el reglamento del aprendiz comunicando al Coordinador Académico oportunamente anomalías, inconsistencias, y hallazgos en el registro de la información, cuando aplique.		
16	Mantener actualizado el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, pertenecientes a la guía de procesos formativos, presentado mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje, según guía para desarrollar los procesos formativos. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de	Se tiene actualizado el Portafolio del Instructor, se adjunta por ficha de formación: Planeación pedagógica, guías de aprendizaje, listas de asistencia, evidencias fotográficas, concertación de horario, autorización uso de imagen. Se realizaron las guías de aprendizaje de las fichas N 3204587, 3216204, 3243260, 3289743, 3289825.	Drive de entregables dispuesto para el Centro de formación. anexa pantallazos del drive por ruta de formación. Anexo 2 a) anexo 7: Guías de aprendizaje de las fichas N 3204587, 3216204, 3243260, 3289743, 3289825.

	mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). e. Bitácora del Aprendiz en etapa productiva (si aplica) f. Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Formato de juicios evaluativos debidamente diligenciada para cada resultado de aprendizaje.	Se diligencio el formato de asistencia de cada ficha 3204587, 3216204, 3243260, 3289743, 3289825. No aplica para el periodo que cubre este informe.	f) formatos de asistencia formación en anexo 1 obligación 1 No aplica para el periodo que cubre este informe.
17	Participar en la formulación y ejecución de los proyectos cuando sea requerido según el área de su especialidad y de conformidad con la programación académica establecida. GENERALES: ▪ Realizar su afiliación ante la administradora de riesgos laborales que disponga el SENA, bajo la clase de riesgo relacionada con el diseño curricular a	No aplica para el periodo que cubre este informe. Se imparte formación en la ruta 2 de la estrategia. Me encuentro afiliado ante la administradora de riesgos laborales Positiva bajo clase de riesgo II.	No aplica para el periodo que cubre este informe. Afiliación realizada por la entidad.

	ejecutar, en el caso de tener diseños curriculares de varias líneas productivas tener en cuenta el mayor riesgo asociado. ▪ Las demás que sean asignadas por el supervisor de contrato según aplique de acuerdo con los lineamientos emitidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo – Grupo de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular – CampeSENA.		

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe cuenta con el visto bueno del Supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1.	102725	Lorica, Ciénaga de Oro, Lorica, Ciénaga de Oro, Lorica, Ciénaga de Oro.	16,17,18,22,23,24 de julio del 2025	16,17,18,22,23,24 de julio del 2025

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizados y el No. **7978351209 correspondientes al mes de julio** (*Decreto Ley 2106 de 2019 – "Decreto Ley Anti-trámites")*

Evidencias en (256) folios

Cordialmente,

Jairo J Vergara C.

_____

JAIRO JOSE VERGARA CUADRADO
Contratista
C.C. No. 92.539.810 DE SINCELEJO

Recibí a satisfacción:

_____

LUIS ERNESTO BARRERA
SUPERVISOR(A) CONTRATO No. 7547278
Instructor G20
Centro Agropecuario y de Biotecnología el porvenir

Anexos

Obligación contractual 1:

Anexo 1: Listas de asistencia, evidencias fotográficas ficha N 3205027, 3199534, 3199091, 3216204, 3204587, 3243260, 3289743, 3289825.

Ficha 3205027 Emprendimiento en producción de plátano y banano, municipio de Lorica vereda el rodeo.





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO		FECHA DE INICIO:	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Lorica vereda El Rodeo
Nº DE FICHA:	3205027	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 16-07-25		Fecha (D/M/AA) 23-07-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC 1003097711	MILADIS ARROYO ANAYA		Miladis Arroyo A.		Miladis Arroyo A.						
2	CC 1063143299	OLIVIA IRENE TORDECILLA LOZANO		Olivia Tordecilla		Olivia Tordecilla						
3	CC 1063145729	YEIMIS DEL CARMEN ALEGRIA AVILA										
4	CC 11038220	MARCIAL ANTONIO HERNANDEZ ANAYA		Marcial Hernández		Marcial Hernández						
5	CC 11038665	SAMUEL ENRIQUE ISAZA HERNANDEZ		Samuel Isaza		Samuel Isaza						
6	CC 15020345	RAFAEL MANUEL FLOREZ PEREZ		Rafael Florez Perez		Rafael Florez Perez						
7	CC 30660743	EMILIA MARIA SOSSA BARRETO										
8	CC 30662846	LUZ ELENA BLANCO DIAZ										
9	CC 30665684	LEIVIS DEL CARMEN MORELO BALLESTEROS		Leivis Morelo		Leivis Morelo						
10	CC 30667618	PERSIDA ESTHER HERNANDEZ SIERRA		Persida Hernández		Persida Hernández						
11	CC 30670737	YANETH ISAZA HERNANDEZ		YANET Isaza		YANET Isaza						
12	CC 34975286	RUBY ISABEL VERGARA GAVIRIA										
13	CC 6885675	RICARDO MELENDEZ GOMEZ										
14	CC 78717304	RUBEN DARIO MARTINEZ BULA										
15	CC 78756472	EIVER MANUEL SIERRA PINEDA		Eiver Sierra		Eiver Sierra						

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo Vergara C	Jairo Vergara C			
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

Ficha 3199534 Emprendimiento en producción de pollo en pie, Ciénaga de Oro vereda Malagana





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE	FECHA DE INICIO:	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Ciénaga de Oro Vereda Malagana
Nº DE FICHA:	3199534	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN:	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 17/07/25		Fecha (D/M/AA) 24/07/25 ✓		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC 1003189567	MARIA JOSE DORIA NARVAEZ										
2	CC 1062971060	ESKARLY SOFIA PATRON REYES		Eskarly Patron		Eskarly Patron						
3	CC 1065006943	SILVIA ROSA MONTERROSA MESTRA		Silvia Monterrosa M.		Silvia Monterrosa M.						
4	CC 1066727277	LUCELYS MINERVA CALLE MORELO										
5	CC 1068659330	ELVIA MARIA JERONIMO GONZALEZ		Elvia Jeronimo		Elvia Jeronimo						
6	CC 1068660295	YEIMIS YULEIDIS PATERNINA MONTES										
7	CC 1068664521	YEIMY ESTHER CASTILLA SANCHEZ										
8	CC 1068672008	CAMILA ANDREA RAMIREZ NARVAEZ		Camila Ramirez		Camila Ramirez						
9	CC 25873955	JUANA ISABEL FUENTES SIMANCA		Juana Fuentes		Juana Fuentes						
10	CC 25875555	ALCIRA DEL CARMEN NARVAEZ BALLESTERO										
11	CC 25876669	ALICIA ELVIRA MIRANDA ARCIA										
12	CC 25876765	YADELCI NARVAEZ BALLESTEROS		Yadelci Narvaez B								
13	CC 25878801	ELCYS PATRICIA MIRANDA ARCIA										
14	CC 2759710	ANGEL MIGUEL BERONA ARGUMEDO		Angel Berona		Angel Berona						
15	CC 34969388	ILIANA DEL CARMEN MONTES VEGA										
16	CC 42653121	MABEL MESTRA CANTERO		Mabel Mestra		Mabel Mestra						
17	CC 50954064	ELVIRA ROSA ARCIA GALINDO		Elvira Arcia		Elvira Arcia						
18	CC 73315501	ROBINSON ELIECER GOMEZ ORTEGA										
19	CC 78037128	JAIME ELIECER GOMEZ RAMOS		Jaime Gómez		Jaime Gómez						
20	CC 78730739	RAFAEL HUMBERTO RAMIREZ NORIEGA										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C	Jairo J Vergara C.			
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

Ficha 3199091 Emprendimiento en producción de plátano y banano Lorica vereda el Brillante.





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO	FECHA DE INICIO:	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Lorica vereda E
N° DE FICHA:	3199091	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN:	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 11-07-25		Fecha (D/M/AA) 18-07-25 ✓		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprene
1	CC 30650877	ANA SILVESTRA SUAREZ GARCIA		Ana Suárez G.		Ana Suárez G.						
2	CC 1063151480	ASDRUVAL MANUEL PAEZ ARTEAGA		ASDRUVAL PAEZ		ASDRUVAL PAEZ						
3	CC 15023148	JOSE CATALINO MURILLO SUAREZ		Josecatalinomurillo		Josecatalinom						
4	CC 15022807	FREDY ANTONIO ISAZA ISAZA		Fredy A Isaza		Fredy A Isaza						
5	CC 15018061	DIEGO AVILA MORELOS										
6	CC 1063141045	DAYAN FELIPE VARGAS HERNANDEZ										
7	CC 30655238	CARMEN AMINTA ANAYA VEGA		Carmen Anaya		Carmen Anaya						
8	CC 78768975	ANGEL GUSTAVO TEHERAN GARCIA										
9	CC 1063135951	KARINA PAOLA PAEZ RAMIREZ		Karina paez R.		Karina paez						
10	CC 30657915	ERNALIS ERMINIA HERNANDEZ NEGRETE		Ernalis Hernández		Ernalis Hernández						
11	CC 30664162	ETIBIA LUZ ISAZA CUADRADO		Etibia Isaza								
12	CC 30652522	BEATRIZ CUADRADO GARCIA		Beatriz Cuadrado.		Beatriz Cuadrado C.						
13	CC 15028115	JORGE LUIS VALDES OSORIO										
14	CC 78767126	DAGOBERTO GIRALDO RIVERA										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C	Jairo J Vergara C.			
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

Ficha 3216204 Emprendimiento en producción de especies dulces acuícolas Ciénaga de Oro vereda Rosa vieja.







SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS	FECHA DE INICIO: 03-06-2025	HORARIO:	LUGAR: CIENAGA DE ORO
Nº DE FICHA:	3216204	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 19-07-2025	VEREDA ROSA VIEJA

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 8-07-25	Fecha (D/M/AA) 15-07-25	Fecha (D/M/AA) 22-07-25	Fecha (D/M/AA) 29-07-25	Fecha (D/M/AA) 05-08-25
			• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz
1	CC 1003141740	MARIA DEL ROSARIO JIMENEZ JIMENEZ					
2	CC 1068666147	YOLEIDYS NAUDITH URANGO FLOREZ					
3	CC 1068670749	PAULA ANDREA LOPEZ PADILLA					
4	CC 25878619	JULIA JOSEFA TIRADO RAMOS					
5	CC 2757236	CARLOS ARTURO RAMOS GERMAN					
6	CC 2760261	ELVER DAVID MARTINEZ COGOLLO					
7	CC 2760607	FELIPE RAFAEL VALVERDE PICO					
8	CC 2761722	LUIS ANTONIO GLORIA QUEVEDO					
9	CC 30656574	IDOLINA DEL CARMEN CORREA PITALUA					
10	CC 50953477	ANA MARIA GERMAN LOPEZ					
11	CC 6577957	EDUARDO ENRRIQUE GERMAN URANGO					
12	CC 78018912	CARMELO GABRIEL REVUELTAS JIMENEZ					
13	CC 78035865	WALTER RAMON BELEÑO RAMOS					
14	CC 78036235	DONIS MANUEL DURANGO SUAREZ					
15	CC 78037086	JUAN FRANCISCO GARCIA MEJIA					

OBSERVACIONES:

FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS		FECHA DE INICIO: 03-06-2025	HORARIO:	LUGAR: CIENAGA DE ORO VEREDA ROSA VIEJA
Nº DE FICHA:	3216204	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 19-07-2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 12/08/25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC 1003141740	MARIA DEL ROSARIO JIMENEZ JIMENEZ										
2	CC 1068666147	YOLEIDYS NAUDITH URANGO FLOREZ										
3	CC 1068670749	PAULA ANDREA LOPEZ PADILLA										
4	CC 25878619	JULIA JOSEFA TIRADO RAMOS										
5	CC 2757236	CARLOS ARTURO RAMOS GERMAN										
6	CC 2760261	ELVER DAVID MARTINEZ COGOLLO										
7	CC 2760607	FELIPE RAFAEL VALVERDE PICO										
8	CC 2761722	LUIS ANTONIO GLORIA QUEVEDO										
9	CC 30656574	IDOLINA DEL CARMEN CORREA PITALUA										
10	CC 50953477	ANA MARIA GERMAN LOPEZ										
11	CC 6577957	EDUARDO ENRRIQUE GERMAN URANGO										
12	CC 78018912	CARMELO GABRIEL REVUELTAS JIMENEZ										
13	CC 78035865	WALTER RAMON BELEÑO RAMOS										
14	CC 78036235	DONIS MANUEL DURANGO SUAREZ										
15	CC 78037086	JUAN FRANCISCO GARCIA MEJIA										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

Ficha 3204587 Emprendimiento en producción de cultivos transitorios, San Pelayo vereda Morrocoy.





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS	FECHA DE INICIO: 09-06-2025	HORARIO:	LUGAR: SAN PELAYO VEREDA MOROCOI
N° DE FICHA:	3204587	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 15-09-2025	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 09/06/25		Fecha (D/M/AA) 16-06-25		Fecha (D/M/AA) 7-07/25		Fecha (D/M/AA) 14-07-25		Fecha (D/M/AA) 21-07-25	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC 1003046421	GISSELL ESPINOSA MARTINEZ M		Gissell Espinosa M								
2	CC 1003140358	JOSE CARLOS ORTIZ IBAÑEZ	X		X							
3	CC 1003435083	SAMIRA MARIA CAUSIL ROMERO		Samira causil		samira causil		samira causil		samira causil		samira c
4	CC 1003721419	ELDER MANUEL MARTINEZ OSUNA		Elder M		martinez		Elder M.		Elder M.		Elder M.
5	CC 1003721695	DINA LUZ MONTES BALLESTERO		Dina Luz		Dina Luz						Dina Luz
6	CC 1062961386	LEDER JOHAN ARGUMEDO MARTINEZ										
7	CC 1067958078	STEVEN DAYAN VARGAS MARTINEZ M		Steven Vargas M		Steven Vargas M						
8	CC 1068811541	ENIS SORAIMA TORRES HERNANDEZ		Enis Torres		Enis Torres		Enis Torres		Enis Torres		Enis Torres
9	CC 1073808613	JORGE ARMANDO DURANGO MONTES	X		X							Enith Osuna
10	CC 1073816449	ALBERTO MANUEL PEREIRA MONTES	CE		CE							
11	CC 1073818103	MIGUEL ANGEL MARTINEZ TORRES	X		X							
12	CC 1073819640	CRISTIAN JOSE MARTINEZ OSUNA		Cristian M		. Cristian		cristian M		cristian M		cristian M
13	CC 10932104	ELIET MIGUEL MARTINEZ OSUNA		Eliet		martinez						Eliet
14	CC 15010009	LIBARDO PAYARES DIAZ		Libardo Payares		Libardo		Libardo R.		Libardo C.		Libardo Payares
15	CC 15010057	MANUEL ANTONIO HERNANDEZ ARTEAGA		Manuel Hdz				Manuel Hdz				Manuel Hdz
16	CC 15073916	CARMELO DE JESUS ORTIZ ARGEL	X		X		X					
17	CC 26198411	ENITH CECILIA OSUNA ARRIETA		Enith Osuna		Enith Osuna		Enith Osuna		Enith Osuna		Enith Osuna

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C.	Jairo J Vergara C	Jairo J Vergara C	Jairo J Vergara C	
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS		FECHA DE INICIO: 09-06-2025	HORARIO:	LUGAR: SAN PELAYO VEREDA MORROCOI
Nº DE FICHA:	3204587	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 15-09-2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 09/06/25		Fecha (D/M/AA) 16-06-25		Fecha (D/M/AA) 7-07-25		Fecha (D/M/AA) 14-07-25		Fecha (D/M/AA) ✓	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
18	CC 30687227	ERLIS JOHANA MARTINEZ OSUNA	M	Erlis Martinez		Erlis Martinez		Erlis Martinez		Erlis Martinez		Erlis martinez
19	CC 50904134	ENADIS DEL CARMEN MARTINEZ OSUNA	M	Enadis Martz.								
20	CC 50912085	ENEIFI CECILIA MARTINEZ OSUNA	M	Eneifi Martinez								
21	CC 50930354	ELIANI MILENA MARTINEZ OSUNA	M	Eliani Martinez		Eliani Martinez						
22	CC 50982637	ANA JOSEFA LOPEZ MADRID		Ana Lopez M.	CE							
23	CC 50985634	NIDIA DEL CARMEN BALLESTERO MONTES		Nidia Ballestero		Nidia Ballestero						Nidia Ballestero
24	CC 6582720	MIGUEL MARIANO MARTINEZ NEGRETE		Miguel Martinez		Miguel Martinez		Miguel Martinez		Miguel Martinez		
25	CC 6882860	ANTONIO MARIA MARTINEZ ARAUJO	X		X		X					
26	CC 7379160	MIGUEL ANTONIO MONTES COGOLLO	X		X		X					
27	CC 78017681	TEOFILO ALEXANDER BERNAL GOMEZ										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C.	Jairo J Vergara C.	Jairo J Vergara C.	Jairo J Vergara C.	
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS		FECHA DE INICIO: 09-06-2025	HORARIO:	LUGAR: SAN PELAYO VEREDA MOROCOI
N° DE FICHA:	3204587	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 15-09-2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 28-07-25		Fecha (D/M/AA) 4-08-25		Fecha (D/M/AA) 11-08-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC 1003046421	GISSELL ESPINOSA MARTINEZ										
2	CC 1003140358	JOSE CARLOS ORTIZ IBAÑEZ										
3	CC 1003435083	SAMIRA MARIA CAUSIL ROMERO		Samira causil								
4	CC 1003721419	ELDER MANUEL MARTINEZ OSUNA		Elder M.								
5	CC 1003721695	DINA LUZ MONTES BALLESTERO		Dina Wz								
6	CC 1062961386	LEDER JOHAN ARGUMEDO MARTINEZ										
7	CC 1067958078	STEVEN DAYAN VARGAS MARTINEZ										
8	CC 1068811541	ENIS SORAIMA TORRES HERNANDEZ		Enis Torres								
9	CC 1073808613	JORGE ARMANDO DURANGO MONTES										
10	CC 1073816449	ALBERTO MANUEL PEREIRA MONTES										
11	CC 1073818103	MIGUEL ANGEL MARTINEZ TORRES										
12	CC 1073819640	CRISTIAN JOSE MARTINEZ OSUNA		Cristian M								
13	CC 10932104	ELIET MIGUEL MARTINEZ OSUNA		Eliet M								
14	CC 15010009	LIBARDO PAYARES DIAZ		Libardo payares		Libardo Payares		Libardo Payares				
15	CC 15010057	MANUEL ANTONIO HERNANDEZ ARTEAGA		Manuel Hdez		Manuel Hdez		Manuel Hdez				
16	CC 15073916	CARMELO DE JESUS ORTIZ ARGEL										
17	CC 26198411	ENITH CECILIA OSUNA ARRIETA		Enith Osuna		Enith Osuna		Enith Osuna				

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C.	Jairo J Vergara C.			
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•		
	RETARDO	R
✓	ASISTENCIA	

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS		FECHA DE INICIO: 09-06-2025	HORARIO:	LUGAR: SAN PELAYO VEREDA MORROCOI
Nº DE FICHA:	3204587	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 15-09-2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 28-07-25		Fecha (D/M/AA) 4-08-25		Fecha (D/M/AA) 11-08-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
18	CC 30687227	ERLIS JOHANA MARTINEZ OSUNA		Erlis								
19	CC 50904134	ENADIS DEL CARMEN MARTINEZ OSUNA										
20	CC 50912085	ENEIFI CECILIA MARTINEZ OSUNA										
21	CC 50930354	ELIANI MILENA MARTINEZ OSUNA										
22	CC 50982637	ANA JOSEFA LOPEZ MADRID		Ana Lopez M.		Ana Lopez Madrid		Ana Lopez Madrid				
23	CC 50985634	NIDIA DEL CARMEN BALLESTERO MONTES		Nidia Ballestero								
24	CC 6582720	MIGUEL MARIANO MARTINEZ NEGRETE										
25	CC 6882860	ANTONIO MARIA MARTINEZ ARAUJO										
26	CC 7379160	MIGUEL ANTONIO MONTES COGOLLO										
27	CC 78017681	TEOFILO ALEXANDER BERNAL GOMEZ										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

Ficha 3243260 Emprendimiento en elaboración de accesorios artesanales, Mata de Caña Lorica.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES		FECHA DE INICIO: 01-08-2025	HORARIO: 13:00 - 21:00	LUGAR: LORICA VEREDA MATA DE CAÑA
Nº DE FICHA:	3243260	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 17-10-2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 01-08-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	1003067601	WANDA PATRICIA ZURITA LOPEZ	✓									
2	1003069679	KATERIN PORTILLO VARGAS	X									
3	1003078487	LUZ DARIS SIERRA DIAZ	X									
4	1014195457	YERLIS YONITH MARTINEZ NEGRETTE	✓									
5	1016065988	KARINA MARCELA PUPO DUARTES	X									
6	1073813653	YENNIS DEL CARMEN MARTINEZ VARGAS	✓	Yennis Martinez								
7	25956939	MAGALY DEL CARMEN ARTEAGA ARTEAGA	✓	Magaly Arteaga								
8	25999400	ENEDITH DIAZ VEGA	X									
9	30640040 ?	EMILCE ARTEAGA MARTINEZ	✓	Emilce Arteaga								
10	30649275	DIONICIA COGOLLO COGOLLO	✓									
11	30652132	LIGIA DEL ROSARIO COGOLLO ARTEAGA	✓									
12	30652331	ANA ISABEL MARTINEZ CONDE	X									
13	30653556	ONILSE ISABEL PORTILLO PETRO	X									
14	30654663	GENIS NEGRETE MARTINEZ	✓	Genis Negrete								
15	30655179 ?	ALIANA LUCIA ARTEAGA ? MARTINEZ	✓	Aliana Arteaga								
16	30655262	EDILSA ISABEL ARTEAGA ARTEAGA	✓									
17	30656100	BEATRIZ ELVIRA LOPEZ HERNANDEZ	X									

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C.				
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES		FECHA DE INICIO: 01-08-2025	HORARIO: 13:00 - 21:00	LUGAR: LORICA VEREDA MATA DE CAÑA
N° DE FICHA:	3243260	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 17-10-2025		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 01-08-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
18	30656857	AIDA MARIA BURGOS ARTEAGA	X									
19	30656878	NELLIS NEGRETE MARTINEZ	✓	Nellis Negrete Martinez								
20	30692060	NELSY ISABEL PETRO YANES	✓	Nelsy Petro								
21	30692076	OLIVIA MARIA ARTEAGA PORTILLO	✓	Olivia Arteaga P.								
22	32748778	MILADIS ROSA AVILA MEJIA	X									
23	35045337	YANIRIS ARTEAGA MARTINEZ	✓									
24	50924188	ELVIRA PATRICIA HERNANDEZ COGOLLO	X									
25												
26												
27												

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo Vergara C.				
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

Ficha 3289743 Comportamiento emprendedor, vereda la arena Tuchín





SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	Comportamiento Emprendedor	FECHA DE INICIO: 06/08/25	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Tuchín vereda la arena 1
Nº DE FICHA:	3289743	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 13/09/25	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 6-08-25		Fecha (D/M/AA) 13-08-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC - 1072253225	ANDRES FELIPE HERNANDEZ TALAIGUA										
2	CC - 1007549411	ANDRY LUZ BOTONERO ESPITIA		Andry Botonero		Andry Botonero						
3	CC - 1072253965	DANIEL ANDRES CHIMA CASTILLO		Daniel Chima		Daniel Chima						
4	CC - 1196963536	DENIS ISABEL ROMOS PEREZ		Denis Ramos Perez		Denis Ramos						
5	TI - 1069987088	DIEGO ALBERTO VELASQUEZ BENITEZ		Diego Velasquez		Diego Velasquez						
6	CC - 1063076046	ELKIN DARIO OSORIO FLOREZ		Elkin Osorio		Elkin Osorio						
7	CC - 1196970520	GAYBIS CAROLINA TORRES CARDEÑO		Gaibis Torres.		Gaibis Torres						
8	TI - 1194966443	JESUS ELIAS HENRIQUEZ BARRIOS										
9	TI - 1068421884	LAURA MARCELA DE LA ROSA ARDILA		Laura De la Rosa		Laura de la Rosa						
10	CC - 1069986075	LEIDYS VANESSA CASTILLO PEREZ		Leidys Castillo Perez		Leidys Castillo Perez						
11	CC - 1196970094	LILIANA DEL CARMEN GONZALEZ SUAREZ		Liliana Gonzales		Liliana Gonzales.						
12	CC - 1072260545	MARIA ALEJANDRA CLEMENTE CONTRERAS		Maria Clemente		Maria Clemente.						
13	CC - 1007517613	OBELIS PAOLA TERAN BAUTISTA		obelis Teran.		obelis Teran						
14	CC - 1063075002	ROSA ISELA TALAIGUA NISPERUZA		Rosa Isela T.		Rosa Isela Talaigua						
15	CC - 1072254246	SARETH DAYANA FLOREZ ROQUEME		Sareth Florez.		Sareth Florez.						
16	CC - 1072252224	VIVIANA ROSA MENDOZA PEREZ		Viviana Mendoza		Viviana Mendoza						
17	CC - 1063079475	YADIRA LUCAS MENDOZA		Yadira Lucas		Yadira Lucas						
18	CC - 1063074556	YOHELIS JOHANA ROQUEME POLO		Yohelis Boturme		Yohelis Boturme						
19	CC - 1003644871	YURLEINIS ROSA PEREZ SOLANO		Yurleinis Perez		Yurleinis Perez						
OBSERVACIONES:			FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA		FIRMA	
			Jairo Vergara C.		Jairo Vergara C.							
			Jairo Vergara Cuadrado		Jairo Vergara Cuadrado		Jairo Vergara Cuadrado		Jairo Vergara Cuadrado		Jairo Vergara Cuadrado	

•		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

Ficha 3289825 Comportamiento emprendedor, vereda la arena Tuchín



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	Comportamiento Emprendedor	FECHA DE INICIO: 14/08/25	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Tuchín vereda la arena
Nº DE FICHA: 3289825	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 11/09/25		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 14-08-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC - 1003645808	ADRIANA LUCIA URANGO TORIBIO										
2	CC - 1052701336	ANA MARIA GUTIERREZ AREVALO										
3	CC - 1003060091	ANDRI ISABEL ROMERO BRAVO										
4	TI - 1072256986	BREINER JOSE POLO FLOREZ		Breiner Polo								
5	CC - 1069986361	CARLOS ANDRES ATENCIO LUCAS		Carlos Andres Atencio								
6	TI - 1043658817	DANIELANDRES PEÑA SANTERO		Daniel Peña								
7	TI - 1196964967	DEISY MARIA BALTAZAR YEPEZ		Deisy Baltazar								
8	CC - 1007532696	DELCY LILIANA SEÑA CELESTINO										
9	CC - 1133844375	DINA PAOLA MENDOZA SUAREZ		Dina mendoza								
10	TI - 1072256677	GABRIEL ANTONIO MEJIA CASTILLO		Gabriel mejía								
11	CC - 1133844377	LUIS ALFREDO MENDOZA SUAREZ										
12	TI - 1169963188	MANUEL DAVID FLOREZ NISPERUZA		Manuel Florez								
13	CC - 1007800874	MARTHA CECILIA FLOREZ LAZARO		Martha Florez								
14	TI - 1069986468	MARYI ISABEL SOLANO PEREZ										
15	CC - 1003060038	MAYERLI POLO GONZALEZ		Mayerli Polo								
16	CC - 1003060039	MILEIDIS POLO GONZALEZ		Mileidis Polo								
17	CC - 1066177212	YULIETH CELESTINO PEREZ										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C.				
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

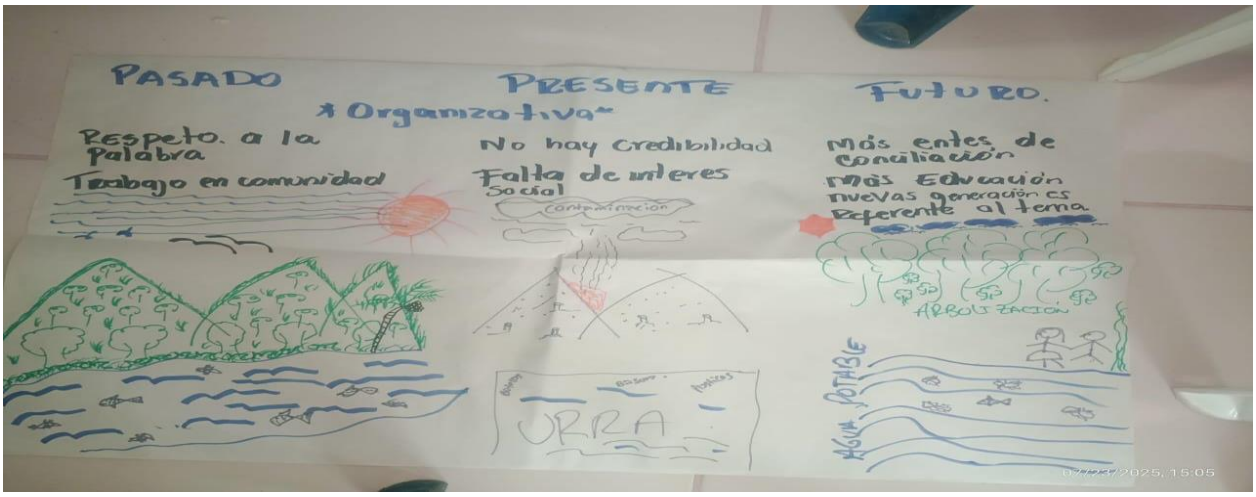
Scanned with CamScanner

Obligación contractual 3:

Anexo 2: Lista de asistencia, evidencias fotográficas diálogos territoriales comunitarios CampeSena – Full popular


DIÁLOGOS
TERRITORIALES
COMUNITARIOS
CampeSENA
Política pública
desde y para el campo
#CampeSENA #FullPopular




PASADO
PRESENTE
FUTURO
Respeto a la Palabra
Trabajo en comunidad
No hay Credibilidad
Falta de interes Social
Más entes de conciliación
Más Educación nuevas generación es Referente al tema
ARBOLIZACION
AGUA POTABLE
JORRA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 8 DEL MES DE AGOSTO DEL AÑO 2025

OBJETIVO (S) Dialogos territoriales Comunitarios municipio de San Andres de Sotavento

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Eliceth Diaz	35.143965				ASMuvesan		3234577999		Eliceth Diaz
	Any Jaraba	1069496484				Asmurechin	anyjaraba88@gmail.com	3206529244		Any Jaraba
	Maria Medes	1100687043				Asomuc BST	medes.martinez.m@g	3108233535		Maria Medes M
	Carlos E Pacheco	7967+481				Asmurechin		3104753924		
	Angelica Cafiel	1196899934				Asomuttio	angelicacalkaPelegmail.com	324942 9424		
	Mayra Diaz	1069470908				Asoflorista	asoflorista25@gmail	324899 7381		
	Miguel A Lora Z	7867i274				Asoraicel China	Asoraicechina @gmail.com	311 4178223		
	Omaida Paternina	26085662				Rosmuc	Omaida.Paternina@ cmd.com	3045889879		Omaida P.
	Dayana Flórez	1003500959				Asomuflores	ranaos27florez@gm	3104163690		Dayana Florez
	Santa M Gam	50958749				Rosmuc Cgiro	Santagermanomuc @hotmail.com	3008098119		Santa M G
	Jairo Velasquez C	92539810				campesena EABP	jdvergara@ sena.edu.co	3008030148		Jairo J Velasquez C
	Alex Orozco	7381819				CABP	aorozco@sena edu.co.	3215133574		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Scanned with CamScanner

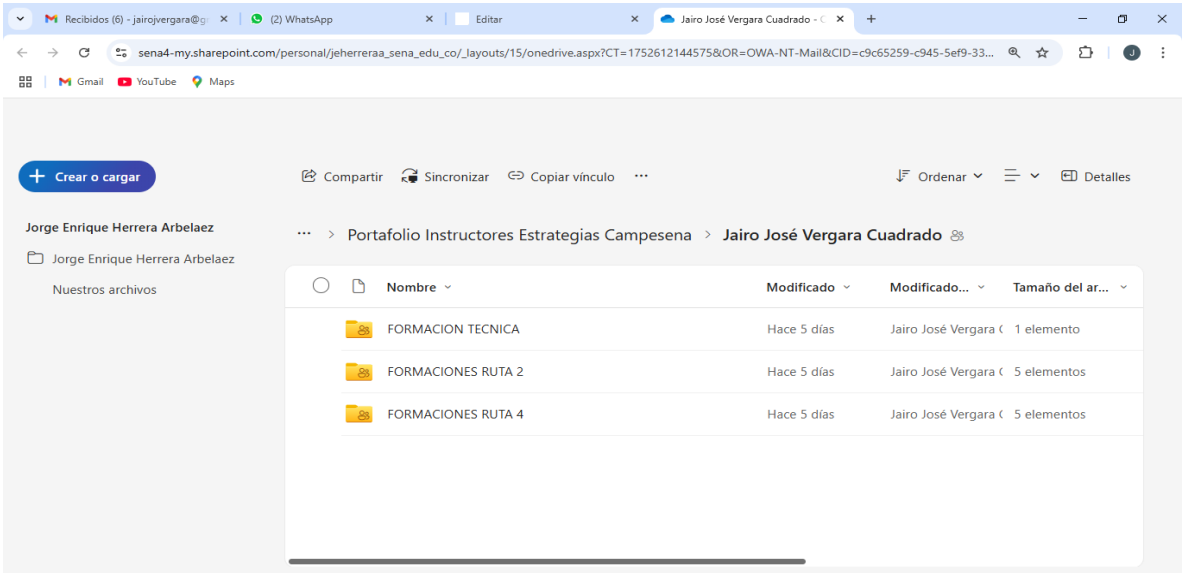
Scanned with CamScanner

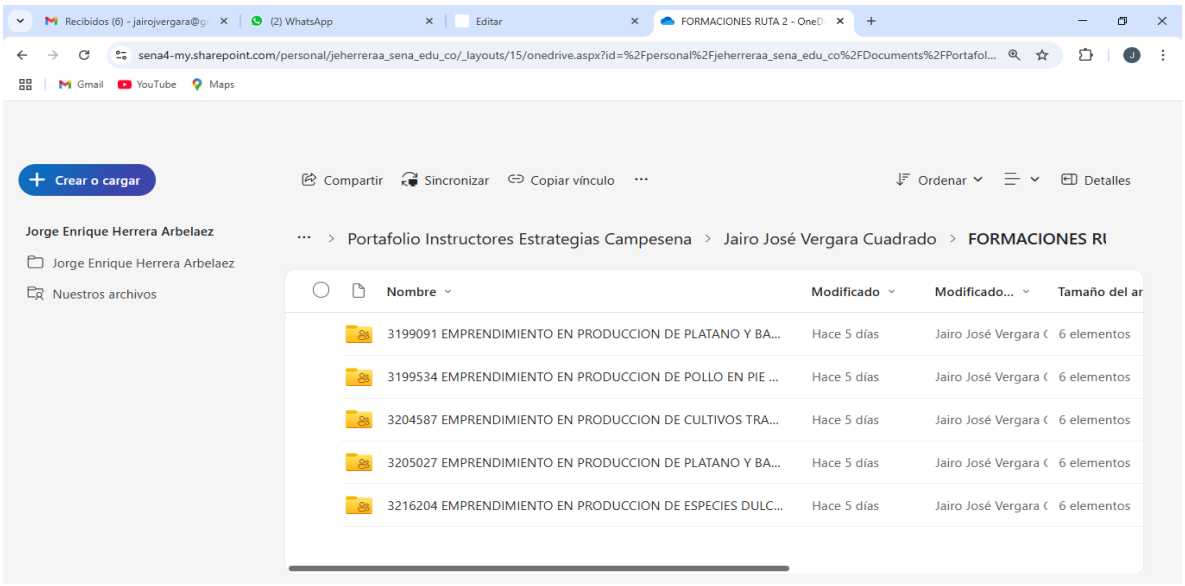
Obligación contractual 4:

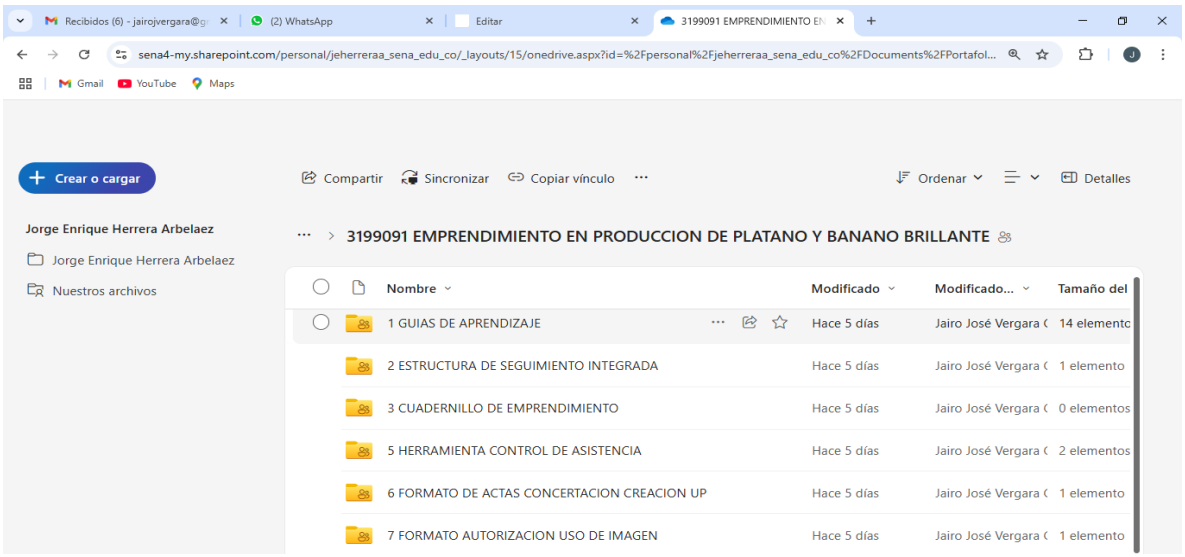
Anexo 3: Link drive regional.

Pantallazos de entregables

https://sena4-my.sharepoint.com/:f:/r/personal/jeherreraa_sena_edu_co/Documents/Portafolio%20Instructores%20Estrategias%20Campesena/Jairo%20Jos%C3%A9%20Vergara%20Cuadrado?e=5%3a788fdaa784184226bd5039e37c109ca2&sharingv2=true&fromShare=true&at=9&xsdata=MDV8MDJ8amp2ZXJnYXJhQHNlbmEuZWR1LmNvfGE3MTJjZTUzNDUwZjRmOWUwN2M1MDhkZGJmYjdmYWE4fGNiYzJjMzgxMmYyZTRkOTM5MWQxNTA2YzkzMTZhY2U3fDB8MHw2Mzg4Nzc1MTkwNzkxNDUzNTN8VW5rbm93bnxUV0ZwYkdac2IzZDhleUpGYlhCMGVVMWhjR2tpT25SeWRXVXNJbFlpT2lJd0xqQXVNREF3TUNJc0lsQWlPaUpYYVc0ek1pSXNJa0ZPSWpvaVRXRnBiQ0lzSWxkVUlqb3lmUT09fDB8fHw%3d&sdata=Rit5ZEVXWkErZEtkSVZWN0diRjZTY21ZcU0xQjFDYkNMS0hJUTU0RXZraz0%3d


Recibidos (6) - jairojvergara@g
(2) WhatsApp
Editar
Jairo José Vergara Cuadrado -
sena4-my.sharepoint.com/personal/jeherreraa_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?CT=1752612144575&OR=OWA-NT-Mail&CID=c9c65259-c945-5ef9-33...
Gmail
YouTube
Maps
Crear o cargar
Compartir
Sincronizar
Copiar vínculo
Ordenar
Detalles
Jorge Enrique Herrera Arbelaez
Jorge Enrique Herrera Arbelaez
Nuestros archivos
Portafolio Instructores Estrategias Campesena
Jairo José Vergara Cuadrado
Nombre
Modificado
Modificado...
Tamaño del ar...
FORMACION TECNICA
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
1 elemento
FORMACIONES RUTA 2
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
5 elementos
FORMACIONES RUTA 4
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
5 elementos


Recibidos (6) - jairojvergara@g
(2) WhatsApp
Editar
FORMACIONES RUTA 2 - OneD
sena4-my.sharepoint.com/personal/jeherreraa_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fjeherreraa_sena_edu_co%2FDocuments%2FPortafol...
Gmail
YouTube
Maps
Crear o cargar
Compartir
Sincronizar
Copiar vínculo
Ordenar
Detalles
Jorge Enrique Herrera Arbelaez
Jorge Enrique Herrera Arbelaez
Nuestros archivos
Portafolio Instructores Estrategias Campesena
Jairo José Vergara Cuadrado
FORMACIONES RI
Nombre
Modificado
Modificado...
Tamaño del ar
3199091 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BA...
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
6 elementos
3199534 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE ...
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
6 elementos
3204587 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRA...
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
6 elementos
3205027 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BA...
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
6 elementos
3216204 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE ESPECIES DULC...
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
6 elementos


Recibidos (6) - jairojvergara@g
(2) WhatsApp
Editar
3199091 EMPRENDIMIENTO EN
sena4-my.sharepoint.com/personal/jeherreraa_sena_edu_co/_layouts/15/onedrive.aspx?id=%2Fpersonal%2Fjeherreraa_sena_edu_co%2FDocuments%2FPortafol...
Gmail
YouTube
Maps
Crear o cargar
Compartir
Sincronizar
Copiar vínculo
Ordenar
Detalles
Jorge Enrique Herrera Arbelaez
Jorge Enrique Herrera Arbelaez
Nuestros archivos
3199091 EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO BRILLANTE
Nombre
Modificado
Modificado...
Tamaño del
1 GUIAS DE APRENDIZAJE
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
14 elemento
2 ESTRUCTURA DE SEGUIMIENTO INTEGRADA
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
1 elemento
3 CUADERNILLO DE EMPRENDIMIENTO
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
0 elementos
5 HERRAMIENTA CONTROL DE ASISTENCIA
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
2 elementos
6 FORMATO DE ACTAS CONCERTACION CREACION UP
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
1 elemento
7 FORMATO AUTORIZACION USO DE IMAGEN
Hace 5 días
Jairo José Vergara (
1 elemento

Obligación contractual 5:

Anexo 4: Agenda de desplazamiento mes de agosto

	Versión: 05
	Código: GTH-F-090

PROCESO

GESTIÓN DE TALENTO HUMANO

NOMBRE DEL FORMATO

FORMATO AGENDA DESPLAZAMIENTO CONTRATISTA

CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN

Pública	X	**Pública Clasificada**		**Pública Reservada**	

DATOS DEL CONTRATISTA QUE SE DESPLAZA

FECHA DE ELABORACIÓN DE AGENDA					**21/07/2025**			
NOMBRES Y APELLIDOS					**IDENTIFICACIÓN:**			
JAIRO JOSE VERGARA CUADRADO					**Tipo:**	**C.C.**	**No.**	**92539810**
CONTRATO	**No.**	**7547278**	**AÑO**	2025	**FECHA VENCIMIENTO DEL CONTRATO**	12	12	25
OBJETO CONTRACTUAL:	Prestar servicios profesionales y/o de apoyo a la gestión, en la planeación y ejecución de la formación, así como la evaluación de los resultados de aprendizaje definidos en los diseños curriculares asignados, para el desarrollo de habilidades y competencias técnicas de la población campesina, aportando al fortalecimiento de la economía popular, familiar, étnica y comunitaria, en concordancia con lineamientos establecidos por la Dirección del Sistema Nacional de Formación para el Trabajo y la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular - CampeSENA.							
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL	Córdoba				**DEPENDENCIA/ CENTRO**	**Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir**		
NOMBRE DEL ORDENADOR DEL GASTO (de la Movilización)	MIGUEL ALFONSO OVIEDO GOMEZ				**CARGO**	Subdirector (E)		
NOMBRE DEL SUPERVISOR(A) DEL CONTRATO	LUIS ERNESTO BARRERA				**CARGO**	Instructor G20		

INFORMACIÓN DEL DESPLAZAMIENTO

RUTA	**MONTERIA-TUCHIN-MONTERIA - MONTERIA-TUCHIN-MONTERIA - MONTERIA-TUCHIN-MONTERIA - MONTERIA-TUCHIN-MONTERIA - MONTERIA-LORICA-MONTERIA.**						
DIRECCIÓN GENERAL/ REGIONAL				**DEPENDENCIA/ CENTRO**			
CIUDAD/DEPARTAMENTO O MUNICIPIO/DEPARTAMENTO O CIUDAD/PAIS			**ENTIDAD O EMPRESA:**	Casa comunal Zenu		**CONTACTO**	3235839705
FECHA INICIO DEL DESPLAZAMIENTO	**20**	**8**	**25**	**FECHA FIN DESPLAZAMIENTO**	**29**	**8**	**25**
OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO	Impartir formación, orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA.						

OBLIGACIONES DEL CONTRATO

3	Acompañar a la población campesina; en la planificación de mejoras de producción familiar, capacidad productiva y condiciones ambientales en concordancia con el protocolo de atención definido por la Coordinación Nacional de Atención Integral, Diferencial e Incluyente a la Economía popular -
11	Participar en eventos de carácter técnico, estratégico, de socialización y de otro tipo de evento al que sea convocado por la dirección general, regional o centro de formación, garantizando la transferencia de conocimiento obtenido al equipo de trabajo.

AGENDA

ACTIVIDADES ((Deberá contener información detallada de las tareas a realizar día a día)

Dia Inicio	**20**	**8**	**25**	**MONTERIA - TUCHIN - MONTERIA**
Desplazamiento ruta de ida:				**Montería - Tuchín**
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:				**Terrestre**
Actividades a ejecutar:				
20	**HORA: 1:00/PM**	**Impartir formación presencial ficha N 3289743. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos ruta de ida y regreso - Monteria - Tuchin valor transporte a la cabecera $ 68.000**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos Internos: ida y regreso terminal - vereda la arena , valor transporte informal (moto) $ 40.000**		
	HORA: AM/PM	**Total desplazamiento $ 108.000**		
Dia 2	**21**	**8**	**25**	**MONTERIA - TUCHIN - MONTERIA**
Actividades a ejecutar:				
21	**HORA: 1:00/PM**	**Impartir formación presencial ficha N 3289825. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos ruta de ida y regreso - Monteria - Tuchin valor transporte a la cabecera $ 68.000**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos Internos: ida y regreso terminal - vereda la arena , valor transporte informal (moto) $ 40.000**		
	HORA: AM/PM	**Total desplazamiento $ 108.000**		
Dia 3	**27**	**8**	**25**	**MONTERIA - TUCHIN - MONTERIA**
Actividades a ejecutar:				
27	**HORA: 1:00/PM**	**Impartir formación presencial ficha N 3289743. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos ruta de ida y regreso - Monteria - Tuchin valor transporte a la cabecera $ 68.000**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos Internos: ida y regreso terminal - vereda la arena , valor transporte informal (moto) $ 40.000**		
	HORA: AM/PM	**Total desplazamiento $ 108.000**		

Dia 4	**28**	**8**	**25**	**MONTERIA - TUCHIN - MONTERIA**
Actividades a ejecutar:				
28	**HORA: 1:00/PM**	**Impartir formación presencial ficha N 3289825. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos ruta de ida y regreso - Monteria - Tuchin valor transporte a la cabecera $ 68.000**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos Internos: ida y regreso terminal - vereda la arena , valor transporte informal (moto) $ 40.000**		
	HORA: AM/PM	**Total desplazamiento $ 108.000**		
Día Fin	**29**	**8**	**25**	**MONTERIA - LORICA - MONTERIA**
Actividades a ejecutar:				
29	**HORA: 1:00/PM**	**Impartir formación presencial ficha N 3243260. Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos ruta de ida y regreso - Monteria - Lorica valor transporte a la cabecera $ 34.000**		
	HORA: AM/PM	**Desplazamientos Internos: ida y regreso terminal - vereda mata de caña , valor transporte informal (moto) $ 40.000**		
	HORA: AM/PM	**Total desplazamiento $ 74.000**		
Desplazamiento ruta de regreso:				**Lorica - Monteria**
Medio de transporte: aéreo, terrestre, fluvial:				**Terrestre**
Observaciones:				
Se liquidan gastos de transporte entre terminales aéreas por valor de				**$XXXXXX**
Se liquidan gastos de transporte entre terminales terrestre por valor de				**$200.000**
Se liquidan gastos de transporte intermunicipal por valor de				**$306.000**

FIRMA ORDENADOR DE GASTO:	**FIRMA SUPERVISOR DEL CONTRATO :**	**FIRMA DEL CONTRATISTA:**
Nombres y Apellidos: MIGUEL ALFONSO OVIEDO GOMEZ	**Nombres y Apellidos: LUIS ERNESTO BARRERA**	
Cargo: Subdirector (E)	**Cargo: Instructor G20**	**Nombres y Apellidos: JAIRO JOSE VERGARA CUADRADO**

Obligación contractual 9:

Anexo 5: Evidencias fotográficas mercado campesino municipio de Lorica.


PLÁTANO HARTON EL BRILLANTE
Del campo a la mesa.
Plátano con sabor y tradición.
312 650 29 97 - 314 855 56 11
PLÁTANOS ORGÁNICOS EL RODEO
DE LA TIERRA A TU MESA:
PURA NATURALEZA PURO SABOR.
EL RODEO


JESÚS
TE
LLAMA
PLÁTANOS ORGÁNICOS EL RODEO
DE LA TIERRA A TU MESA:
PURA NATURALEZA PURO SABOR.
rafaelflorez824@Gmail.com
313 569 49 28 - 310 683 64 42
CORREGIMIENTO
EL RODEO

Obligación contractual 10:

Anexo 6: Evidencia fotográfica, lista de asistencia reunión convocada por la coordinación académica de la estrategia CampeSena.





SENA

REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA ____ DEL MES DE _____ DEL AÑO 202

OBJETIVO (S)

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O PARTICIPACIÓN VIRTUAL
	Arnaldo Padilla	78.033508		X		CABP	arp91681@hotmail.com	3008406609		
	Belen Solano	1069870521		X		CABP	ssolano@sena.edu.co	3023873767	Sí	Belen Solano
	Manuel Ruiz Baute	78.691446		X		CABP	manuelruizb@gmail.com	3116656988	Si	
	Alex Orozco	7381519		X		CABP	aorozco@sena.edu.co	3045775521	Si	
	Pedro J. Herazo	78323681		X		CABP	pedrojherazo@outlook.es	3023571514	Si	
	Jorge D. Salgado	1061888193		X		CABP	jorgesalgado@hotmail.com	3015790392	Si	
	Jaira Flórez Sierra	1012297524		X		CABP	jflorez79@sena.edu.co	3106126161	Si	Jaira Flórez S.
	Jairo Vergara C	92539810		X		CABP	jvergara@sena.edu.co	3008030149		
	Boris Sabo De Le	78723052		X		CABP	borissabo78@gmail.com	3105372112	Si	
	Carlotha Velez C.	34.979.765		X		Cabp	carlotha.velez@sena.edu.co	310 389 8477	Si	
	Gloria Doris Nagle	26.823.213		X		CABP	gorisdemarcia@hotmail.com	3164201040	Si	
	Yolima Pantoja	50952670		X		CABP	ypantoja@senavalle.edu.co	3015739156	Si	
	Nora Bonilla Cortes	1064934220		X		CABP	nbonilla@sena.edu.co	3138914616	Si	
	Gledy J. Olmedo B	45529160		X		CABP	gdmarino@sena.edu.co	3108881013	Si	
	Jorge Luis Quiñones	5090527?		X		CABP	lorquinos@gmail.com	3233388609	Si	

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

Obligación contractual 16:

Anexo 7: guías de aprendizaje de las fichas N 3204587, 3216204, 3243260, 3289743, 3289825.

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento en producción de cultivos transitorios.
- Código del Programa de Formación: (73310030)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje:
    - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
    - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
    - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 30

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz, el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traduce en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con la finalidad de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje da continuidad a la guia de comportamiento emprendedor anteriormente trabajada, la cual le permitirá aplicar sus características y competencias emprendedoras en cuatro temas que son de especial relevancia para el fomento de la cultura del emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

3.1.1 Apreciado aprendiz, reflexione sobre la lectura sugerida por el instructor que lo invita a llevar el emprendimiento a la acción.

Descripción de la actividad: Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?
- ¿Qué características emprendedoras personales identifica en la lectura?
- ¿El emprendedor se nace o se hace?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones a las se llegó.

Duración: 45 minutos.

Descripción de las actividades: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes o plataforma Teams, whatsapp.
Materiales de formación: 35 sillas, 3 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 pliegos de papel kraft
1 resma de papel Bond (para impresiones), 1 resma de papel Bond (para trabajo en clase), 100 tarjetas bibliográficas (o post-it), 100 dulces de 3 colores diferentes, 40 colombianas, 2 cajas de marcadores de punta gruesa, 1 rollo de cinta de enmascarar, 1 campana o silbato, 1 cronómetro.
Material de apoyo: Computador y conexión a internet.

Duración de la actividad: 45 minunutos

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

Descripción de la actividad: Estimado aprendiz, el emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo podemos pensar en personas cercanas que han cumplido con sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?



Con base a su circulo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

- ¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?
- ¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?
- ¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?
- ¿Para el cumplimiento de sus objetivos que procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

Comparta con el grupo las deducciones efectuadas, destacanso conocimientos comunes. Y aquellos que consideran requieren desarrollar.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda en la que el aprendiz discutirá sobre el emprendedor y sus características a partir de una lectura base.

Discusión en la que el aprendiz reflexionará acerca de la importancia de la toma de desiciones, creatividad, estrategia y negociación en la actividad emprendedora.

Simulación mediante la cual el aprendiz reconocerá los tipos y estilos de toma de decisiones, además de los elementos del proceso de toma de decisiones.

Juego de roles en el que el aprendiz reconoce la importancia de la generación de alternativas en el proceso de toma de decisiones.

Simulación a través de la cual los aprendices reconocen el riesgo implícito en un proceso de toma de decisiones.

Materiales de formación: 35 sillas, 4 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 cajas de marcadores de punta gruesa en 4 colores, 3 marcadores para tablero borrable, 40 pliegos de papel Kraft

600 tarjetas de cartulina (fichas bibliográficas), 300 círculos grandes de cartulina de diferentes colores

300 círculos pequeños de cartulina de diferentes colores, 300 hojas de cartulina de diferentes colores

10 octavos de cartulina,30 tacos de post-it, 2 resmas de papel bond, 5 rollos de cinta pegante de 2 pulgadas de ancho, 10 tijeras, 20 revistas con contenido fotográfico de personas y elementos

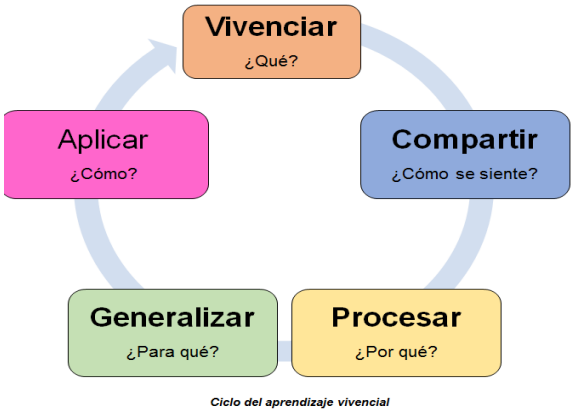
10 barras de pegante (pega stick), 5 cajas de chinches, 5 ovillos de lana de diferentes colores.

Material de apoyo: Computador, (algodón cosmético), Varios materiales reciclables (rollos vacíos de papel higiénico, trozos de papel para regalo, tapas de gaseosa.

Duración de la actividad: 45 minutos.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: A través de la metodología de aprendizaje vivencial se desarrollara las actividades orientadas a la apropiación conceptual, se estructura en cinco momentos y será una constante a seguir:



Ciclo del aprendizaje vivencial



3.3.1 Asociar el paso a paso del proceso de Toma de decisiones según problema.

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo con su equipo en el desarrollo de la actividad **Supervivencia.**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, el objetivo de la actividad es que reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y, por último, el proceso de toma de decisiones.

Siguiendo las indicaciones del instructor, garantice su superviviencia a través de un ejercicio de simulación en dos rondas.

En la primera ronda, usted recibirá dos dulces (uno de diferente color), luego debe conseguir tres dulces (uno de diferente color) e intercambiarlos por una colombina, esta representará su supervivencia. Realice negociaciones con sus compañeros de acuerdo con los lineamientos brindados por el instructor.

En la segunda ronda, conforme grupos de tres personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor y siguiendo la misma dinámica de la primera ronda, garantice la supervivencia de su grupo a través de una estrategia.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad, sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de "Madre Naturaleza". Su tarea es otorgar colombinas a los aprendices que logren conseguir los tres dulces de diferente color. Cumpla con su rol, según las indicaciones del instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las reglas y el objetivo de la actividad? ¿Qué sintió al momento de recibir los dulces?
- *Si usted o su grupo no sobrevivió,* ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?
- *Si usted o su grupo sobrevivió,* ¿qué sintió al obtener la colombina que le permitió sobrevivir?
- *Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza, ¿*cómo se sintió desde esa posición?

Duración: 15 minutos

Procesar:

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

- En la primera ronda, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo?, ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- En la segunda ronda, para cada grupo, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores consideran que fueron claves para el logro de la actividad?
- ¿La "Madre Naturaleza" desarrollo alguna estrategia para negociar con los aprendices?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociar con "Madre Naturaleza"?
- ¿Tomó las decisiones de forma individual o pensando en el bien de los demás?
- ¿Alguna persona decidió no entregar el dulce adicional que recibió? ¿Por qué tomó tal decisión?
- ¿Qué aspectos considera que estuvieron evidenciados en la actividad?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Ejercicio de alternativas**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el proceso d**e toma de decisiones requiere de la generación de alternativas, de identificar diferentes herramientas que promuevan el análisis de los distintos contextos y la selección de las mejores alternativas a partir de criterios.** Esta actividad, busca ponerlo en una situación en la que debe planear su actuación desde diferentes roles, sin contemplar el rol del otro grupo, definiendo alternativas que permitan dar cumplimiento a sus objetivos.

Siguiendo las instrucciones del instructor se conforman 4 equipos. Cada equipo asumirá un rol, ya sea:

- Grupo estratégico (2 equipos)
- Grupo voluntario (2 equipos)

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con el rol seleccionado, atendiendo las instrucciones del anexo que le será entregado por el instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las tareas que le correspondía asumir tanto a los grupos de voluntarios como a los grupos estratégicos?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico:* ¿cómo se sintió durante la actividad?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios:* ¿cómo se sintió durante la actividad?

Duración: 15 minutos

Procesar:

Utilizando la técnica del conversatorio reflexione con el grupo en torno a las siguientes preguntas:

- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿cómo eligieron las estrategias para que el grupo de voluntarios realizara la tarea?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios*, ¿se pusieron de acuerdo para saber cómo iban a actuar durante la actividad?
- ¿Qué aspectos de la toma de decisiones considera que son importantes en el ejercicio?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios,* ¿cambiaron su actitud luego de ver la actitud del grupo estratégico? Si fue así, ¿cuáles cree que fueron los factores que llevaron a su grupo a un cambio de actitud?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿determinaron diferentes alternativas de acuerdo con los escenarios que se podían plantear o simplemente se basaron en la información que encontraron en el anexo?

- ¿Por qué considera que las estrategias de su grupo funcionaron o no?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Generación de alternativas para la toma de decisiones" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejercicio Blanco-Rojo**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en todo proceso de toma de decisión, identificar las consecuencias y tener claro los riesgos que se pueden generar, permite avanzar hacia el logro de lo que se ha definido con mayor confianza. La siguiente actividad busca ubicarlo en una posición de toma de decisiones estratégica.

Tome decisiones que le lleven a ganar el juego de simulación de 10 rondas, siguiendo las indicaciones del instructor. El juego se desarrolla con tres equipos, que deben seleccionar entre los colores blanco y rojo. Las condiciones de victoria de su equipo depende de las elecciones que realicen los otros grupos.

Seleccione la estrategia más adecuada para su equipo, de acuerdo con las indicaciones del instructor para cada ronda.

Consigne las decisiones de su equipo en la *hoja de selección*, según indicaciones.

Entregue la *hoja de selección* al instructor al final de cada ronda, de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y con los *planes de puntuación*. El instructor consigna las respuestas de cada equipo en una *tabla de puntuación*, visible para todos.

Duración: 50 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió durante las primeras vueltas al ver la dinámica del juego?
- ¿Qué sintió frente a los planes de puntuación?

- ¿Qué sintió frente al comportamiento de los demás grupos?
- ¿Qué sintió durante las últimas rondas que fueron decisivas?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria y con el grupo responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo definió la estrategia de participación durante la actividad?
- ¿Qué factores consideró esenciales para la toma de decisión en cada ronda?

- ¿Cómo se manejó el proceso de toma de decisiones en su grupo?
- ¿Evaluó los riesgos de tomar una decisión u otra?
- ¿Qué reflexiones le generó el comportamiento de los diferentes grupos durante la actividad?
- ¿Considera que los factores éticos o emocionales mueven nuestras decisiones?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia del riesgo en la toma de decisione" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿Qué reflexiones a nivel personal y profesional le deja el desarrollo de esta actividad? ¿Cómo asume el riesgo y las consecuencias de una decisión en su vida?*

Duración: 10 minutos

3.3.2 Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento de oportunidades

3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **La gran venta**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la **creatividad** juega un papel fundamental en el cumplimiento de objetivos, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. La siguiente actividad le permite identificar su potencial creativo e innovador.

Realice la venta de un objeto ficticio, siguiendo las indicaciones del instructor. Con su grupo, construya el prototipo del objeto y acuerde la estrategia a usar para convencer a los demás de comprar el objeto ofertado, atienda los tiempos estipulados para la actividad.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta a partir de la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 5 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad "La gran venta":

- ¿Cómo le pareció el ejercicio de intentar vender los objetos?
- ¿Cree que esos objetos se venderían bien en la realidad?, ¿Cree que esos objetos son útiles en la vida cotidiana?¿Por qué?
- ¿Cree que esos objetos eran creativos?¿Por qué?
- ¿Considera que esos objetos eran innovadores?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad e innovación: definición y relación entre ambos conceptos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *¿Consideran que los conceptos de creatividad e innovación son aplicables en su vida personal?,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del ejercicio ***Design Thinking.***

Vivenciar:



Estimado aprendiz, a través del método *Design Thinking*, usted analiza el problema, crea empatía con las personas que necesitan una solución y genera una respuesta al reto mediante la producción y clasificación de ideas. La actividad culmina con la construcción del prototipo del bien o servicio que tiene como propósito resolver el reto de innovación planteado para el ejercicio.

Comprenda el reto de innovación, teniendo en cuenta las orientaciones del instructor. Con su equipo (5 integrantes máximo), busque información que le permita entender la dimensión y el impacto del reto que debe resolver. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos registre las piezas de información que considere clave en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra.

Duración: 15 minutos

Analice el reto de innovación de acuerdo con el formato *ficha persona* y con las indicaciones del instructor.

Duración: 15 minutos

Genere ideas que lleven a resolver el reto de innovación específicamente para la persona descrita en la *ficha persona,* siguiendo las indicaciones del instructor.

Realice grupos de ideas que le permitan generar alternativas de solución al reto de innovación, de acuerdo con criterios de agrupación.

Seleccione el grupo de ideas que represente la alternativa de solución más creativa e innovadora, según el reto de innovación y la persona descrita en la *ficha persona*.

Duración: 30 minutos

Elabore el prototipo de la alternativa de solución seleccionada, a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación.

Presente el prototipo a sus compañeros de acuerdo con los tiempos estipulados para la actividad y reciba retroalimentación de los demás aprendices sobre las oportunidades de mejora del mismo y registre estas en su libreta de apuntes.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en las actividades realizadas: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 15 minutos

Procesar:

En conversatorio responda las siguientes preguntas a partir de la aplicación del método *Design Thinking:*

- Antes de buscar información, ¿qué expectativa tenía del reto de innovación? ¿Su perspectiva del problema cambió después de la búsqueda de información?¿Por qué?
- ¿Considera que es importante entender bien el problema antes de dar una solución?¿Por qué?
- ¿Encontró dificultades al momento de generar ideas? ¿Cuáles?
- ¿Tomó riesgos al momento de generar ideas? (¿Se atrevió a crear ideas descabelladas?)
- La idea seleccionada como la más descabellada, ¿sirvió de inspiración para darle forma a la alternativa seleccionada?¿Por qué?
- ¿Considera usted que la alternativa seleccionada por su grupo es innovadora?¿Por qué?
- ¿Cómo se desarrolló la discusión en el grupo respecto a la selección de la alternativa factible?
- El proceso de realización del prototipo de su alternativa seleccionada, ¿sirvió para dar forma a su idea? ¿Se presentaron correcciones o adiciones a la idea original durante la elaboración del prototipo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Búsqueda de información, toma de decisiones y redes de apoyo para la creatividad” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

En plenaria de respuesta a la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real: *¿Considera que lo aprendido hoy es aplicable a su vida?¿Puede dar un ejemplo de cómo podría ser aplicado?*

Duración: 15 minutos

3.3.2.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Rueda de oportunidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el rol de la creatividad juega un papel crucial en el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en su entorno, con el mismo grupo que desarrolló la actividad *Design Thinking*, exponga su prototipo a un panel de tres invitados, según el tiempo estipulado para la actividad. Debe convencer que los invitados de que su prototipo es la solución más innovadora al reto planteado en la actividad anterior.

Responda a las preguntas de los invitados, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Con el grupo de respuesta a los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron en la Rueda de Oportunidades?
- ¿Qué sintieron al ver a los invitados en el ambiente?
- ¿Qué sintieron durante el ejercicio de intentar convencer a los invitados?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Aplicando el método *Design Thinkin,* en plenaria responda las siguientes preguntas*:*

- De las oportunidades presentadas, ¿hubo alguna que les pareció más interesante que las demás? ¿Por qué?
- ¿Cuál fue la estrategia que su grupo utilizó para intentar aprovechar esa oportunidad que más les atrajo? / ¿Adoptaron alguna estrategia arriesgada para convencer a los

invitados de la Rueda de que su prototipo solucionaba el problema original?¿Por qué la consideran arriesgada?

- Si el ejercicio hubiese tenido una segunda vuelta, y ustedes hubieran podido ajustar más su prototipo o estrategia de venta, ¿creen que habrían tenido una mejor posibilidad de acceder a una de las oportunidades ofrecidas? ¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad, toma de riesgos y persistencia" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

A través de un conversatorio, responda la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real:*¿Consideran que es necesario asumir riesgos para aprovechar oportunidades en su cotidianidad?*

Duración: 5 minutos

3.3.3 Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Escalera de habilidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la presente actividad le permitirá aplicar las habilidades y características emprendedoras personales necesarias para formular y ejecutar una estrategia.

Seleccione uno de los siguientes roles, de acuerdo con las instrucciones de la actividad:

- Pertenecer a un equipo competidor.

- Servir de apoyo al instructor para la adecuación del ambiente de formación (2 a 3 aprendices).

Participe activamente en la actividad “escalera de habilidades”, siguiendo las indicaciones del instructor. El objetivo de su grupo es avanzar por la escalera, cumpliendo cada uno de los retos propuestos. Gana el equipo que complete todos los pasos o el que más haya avanzado en la escalera. Cada equipo sólo contará con 4 lanzamientos.

Duración: 45 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad “Escalera de habilidades”:

- *Si su equipo fue el ganador* ¿cuáles considera que fueron las razones que les ayudaron a obtener la victoria?
- *Si su equipo fue el perdedor* ¿cuáles creen que fueron las razones por las que no pudieron avanzar en la escalera?
- ¿Hubo algún reto que les pareció difícil de realizar?
- Durante el desarrollo de la actividad, ¿descubrieron habilidades que pensaban que ustedes o sus compañeros no tenían?
- ¿Pensaron alguna estrategia para avanzar más rápido? ¿Cuál?
- ¿Qué criterios tuvieron en cuenta para determinar el orden de los lanzamientos dentro de su equipo?
- A los equipos que realizaron cambios en el orden de lanzamientos: ¿Qué razones los llevaron a hacer los cambios? ¿El desempeño del equipo mejoró con los cambios?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Habilidades blandas y características para la elaboración de estrategias" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

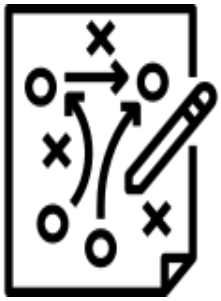
Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Construcción de un molino de viento**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, esta actividad se orienta a la apropiación del concepto de estrategia personal, sus elementos y su relación con los proyectos, a través de la construcción de un molino de viento.

Conforme un equipo de 6 personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su grupo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga 40 centímetros de alto

Elabore el plan de acción de la construcción del molino, siguiendo las especificaciones del formato y las indicaciones del instructor.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio. El molino recibirá una calificación, dependiendo de si cumple con los requerimientos. De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la construcción del molino de viento:

- *Si su equipo fue el ganador*: ¿cuáles considera que fueron las razones por las que su molino cumplió todos /la mayoría de los requisitos?
- *Si su equipo fue el perdedor o no hubo ningún ganador*: ¿por qué cree que su molino no cumplió los requisitos? ¿Qué cree que hizo falta?
- ¿Considera que la planificación fue un elemento importante para el logro del objetivo?¿Por qué?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino? ¿Cómo construyeron esa estrategia? / ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino? ¿Qué elementos tuvieron en cuenta?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Estrategia y plan de acción” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Viviendo un proyecto**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en la presente actividad, usted aplicará los conceptos vistos en las sesiones anteriores, convirtiendo un objetivo personal en un proyecto a través de la elaboración de un plan de acción, concretando de este modo su *estrategia emprendedora*.

Participe activamente en un juego de roles en dos rondas, siguiendo las indicaciones de su instructor. Los roles que asumirá son:

- *Coachee* o persona en entrenamiento: comparte uno de sus objetivos personales (establecidos en el *mapa de* sueños) con el *coach*, recibiendo de él/ella retroalimentación.
- *Coach* o entrenador: a través de preguntas, busca motivar a su "entrenado" para que considere aspectos importantes en la realización de su objetivo personal.

Elabore el plan de acción de su objetivo personal, de acuerdo con la retroalimentación recibida y las especificaciones del formato recibido. Así convierte su objetivo personal en un proyecto personal.

Socialice su proyecto personal en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 65 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió durante la sesión de coaching?
- ¿Qué sintió mientras compartía su proyecto personal con sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- Cuando compartió su objetivo personal con su compañero, ¿recibió comentarios que aportaron a la construcción de su proyecto?
- ¿Considera útil el ejercicio de comunicar su objetivo personal con sus compañeros?¿Por qué?

- ¿El plan de acción le ayudó a “aterrizar” su objetivo personal? ¿De qué manera?
- ¿Le pareció difícil el ejercicio de convertir su objetivo personal en un proyecto?¿Por qué?

Duración: 10 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Importancia de la planificación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo. *¿Por qué consideran que es importante convertir nuestros sueños en proyectos?*

Duración: 10 minutos

3.3.4 Relacionar elementos de la Responsabilidad Emprendedora para la ejecución de técnicas de negociación



3.3.4.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Lúdica de la autoconfianza “El vendado y el lazarillo”**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, en esta actividad, usted tiene la tarea de identificar sus niveles de autoconfianza y persistencia, dos características emprendedoras personales que determinan la seguridad con la que puede negociar y obtener lo que busca.

Conforme equipo de tres personas, siguiendo las indicaciones del instructor, donde asumirá uno de los siguientes roles:

- Vendado
- Lazarillo
- Observador

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con su rol:

- El vendado debe superar la pista de obstáculos (de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación).
- El lazarillo guia al vendado (únicamente con su voz), para que este pueda lograr su objetivo.
- El observador verifica que tanto vendado como lazarillo cumplan las reglas establecidas para cada rol dentro de la actividad.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará las posiciones de cada equipo en la pizarra, conforme vayan terminando la actividad.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas de acuerdo con su rol dentro de la actividad:

- *Vendado:* ¿Cómo se sintió?
- *Lazarillo:* ¿Qué sintió al conducir al vendado?
- *Observador:* ¿Qué sintió al ser un participante externo de la actividad y tener el rol sólo de observación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad “el vendado y el lazarillo”:

- *Si su equipo estuvo entre los primeros tres lugares*: ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- *Si su equipo no estuvo entre los primeros tres lugares:* ¿Cuál fue su estrategia para terminar la pista de obstáculos?

- *Si usted tuvo el rol de observador:* ¿cuáles son sus reflexiones de la actividad? ¿cómo analiza los resultados de la pareja que tuvo que supervisar?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Importancia de la auto-confianza en procesos de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.4.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Caso de negociación “Lactifeliz y los lecheros”**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en esta actividad de simulación, usted debe tomar una posición ante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendo en práctica sus habilidades y características emprendedoras personales para cumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- “La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera”: https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- “En crisis los lecheros colombianos”: https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo uno de los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz

Analice el documento que le entrega el instructor, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación, de acuerdo con el tiempo estipulado para ello en la actividad.

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 55 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador:* ¿cómo se sintió durante el ejercicio?
- *Si usted fue seleccionado como moderador:* ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores:* ¿qué sintió como observador de las negociaciones?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

- ¿En qué se basó la negociación?
- ¿Cómo se llevó a cabo?
- ¿Cuáles fueron los aspectos claves de la negociación?
- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación para cada una de las partes?
- ¿Cómo fue la comunicación entre las partes? ¿Fue necesaria la comunicación para llegar a un acuerdo?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Negociación: elementos y tipos” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo. *¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?*

Duración: 10 minutos

3.3.4.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejecicio de comparación de Triángulos de la responsabilidad – Descubra los intereses de las partes dibujando**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en este ejercicio, usted aplicará la herramienta del Triángulo de la responsabilidad con el fin de identificar sus intereses y de la contraparte, usando como base el rol que asumió durante la actividad "Lactifeliz y los lecheros". De este modo, relacionar los conceptos vistos en las dos actividades anteriores.

Conforme nuevamente el grupo con el cual trabajó en la actividad "Lactifelíz y los lecheros" (3.3.11), según indicaciones del instructor.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y del formato suministrado por el instructor, dibuje el Triángulo de la responsabilidad sobre un pliego de papel Kraft para cada uno de los roles que se presentaron en la negociación de la actividad anterior.

Identifique los intereses de su grupo y regístrelos en el formato suministrado por el instructor, de acuerdo con las instrucciones de la actividad. De forma similar, haga con los intereses de la contraparte en el proceso de negociación. Por último, identifique los intereses que tuvieron ambos grupos en común. Regístre sus repsuestas en el formato suministrado por el instructor.

Presente sus respuestas en una exposición atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron con respecto a la actividad?

- ¿Qué sentimientos les genera saber que en una negociación existen dos posiciones que pueden unificarse en algún punto?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Qué evidenció en el registro de los intereses y en los dibujos?
- ¿Qué encontró en común?
- ¿Hubo algún aspecto que no había identificado durante la negociación?
- ¿Qué le sucede a los Triángulos de la Responsabilidad de cada uno de los grupos si, por ejemplo, Lactifelíz hubiese tomado una decisión diferente o contraria a la que tomó durante la negociación?
- ¿Qué le sucede al Triángulo de la Responsabilidad de los productores si se aumenta el sentir o el actuar?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Intereses y alternativas" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.4.4 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Consolidación de las estrategias de negociación**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la negociación es una actividad que se da en todo momento de la vida, con el fin de obtener los objetivos propuestos, así como ofrecer mejores alternativas a las demás personas. La actividad busca que usted experimente lo importante de ponerse en los zapatos de la otra persona, generando empatía.

Asuma uno de los siguientes roles, de acuerdo con las indicaciones del instructor:

- *Voluntario (3 aprendices):* usted debe retirarse los zapatos, luego de que un *asistente* coloque una venda sobre sus ojos.
- *Asistente:* ayuda al instructor a vendar a los *voluntarios* y a colocar bolsas plásticas en sus pies, una vez esos se hayan quitado los zapatos.
- *Observador:* como lo indica el nombre, observa lo que sucede en el ejercicio.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Socialice la respuesta a la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Por qué considera importante ponerse en los zapatos del otro?
- ¿Considera que la empatía puede generar mejores resultados en un proceso de negociación?

- ¿Por qué conocer de antemano la posición de la otra parte y saber que existe una forma diferente de ver las cosas puede ser importante para generar acuerdos gana – gana en una negociación?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Técnicas de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda en la que el aprendiz discutirá sobre el emprendedor y sus características a partir de una lectura base.

Discusión en la que el aprendiz reflexionará acerca de la importancia de la toma de desiciones, creatividad, estrategia y negociación en la actividad emprendedora.

Simulación mediante la cual el aprendiz reconocerá los tipos y estilos de toma de decisiones, además de los elementos del proceso de toma de decisiones.

Juego de roles en el que el aprendiz reconoce la importancia de la generación de alternativas en el proceso de toma de decisiones.

Simulación a través de la cual los aprendices reconocen el riesgo implícito en un proceso de toma de decisiones.

Materiales de formación: 35 sillas, 3 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 pliegos de papel kraft,1 resma de papel Bond (para impresiones),1 resma de papel Bond (para trabajo en clase),100 tarjetas bibliográficas (o post-it), 100 dulces de 3 colores diferentes, 40 colombianas, 2 cajas de marcadores de punta gruesa.

Material de apoyo: 1 rollo de cinta de enmascarar. 1 campana o silbato, 1 cronómetro.

Duración de la actividad: 9 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: 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.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación a través de la cual el aprendiz reconoce y aplica su capacidad creativa e innovadora. Taller Design Thinking en el que el aprendiz, a través del método, genera soluciones creativas e innovadoras a retos cotidianos.

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Material de apoyo: Chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y colombinas.

Evidencias de aprendizaje:

Evidencias de Desempeño: Aplicar proceso de toma de decisiones.Presentar prototipo. Proceso de negociación del molino. Realizar negociación.

Evidencias de Producto: Hoja de selección, Prototipo, Molino de viento,Plan de acción, Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro)

Evidencia de conocimiento: Argumentación del plan de acción,

Instrumentos de evaluación: : Observación directaI: Lista de chequeo de proceso, T: Observación de producto terminado. I: Lista de chequeo conocimiento.

Duración de la actividad: 11 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
N/A	N/A	Asociar el paso a paso del proceso de Toma de Decisiones según problema. Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento de oportunidades. Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.	**Evidencias de Desempeño:** Aplicar proceso de toma de decisiones Presentar prototipo Proceso de negociación del molino Realizar negociación	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Asocia aspectos	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación directa

				importantes de las técnicas de negociación según los ámbitos personales, sociales y profesionales. Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de	I: Lista de chequeo de proceso T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado
		Relacionar dimensiones de la esponsabilidad emprendedora en la ejecución de técnicas de negociación	**Evidencias de Producto:** Hoja de selección Prototipo Molino de viento		

			Plan de acción Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro) **Evidencia de conocimiento:** Argumentación del plan de acción	innovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora. Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación del Triángulo de la Responsabilidad. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación directa I: Lista de chequeo conocimiento

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

Empatía: capacidad de percibir, compartir y/o inferir los sentimientos, pensamientos y emociones a los demás.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses entre dos partes, buscando el mejor resultado posible.

Oportunidad: circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*.

El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Como crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Cueva Cáceres, V. (30 de enero de 2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/
- Joachin Bolaños, C. V. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. Recuperado de: https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html
- Minguez Vela, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. Recuperado de: https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, J. A. (2016). Instrumentos y Casos prácticos de negociación. Recuperado de http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf
- Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- SEMANA (2017). Las habilidades para un mayor éxito en el mundo. Recuperado de: https://www.semana.com/educacion/articulo/habilidades-del-siglo-xxi-en-educacion/542078
- Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf
- Universidad de Kansas (s.f.). Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción. Recuperado de: https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal
- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: "Negociación". Obtenido de http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jairo Vergara Cuadrado	Instructor de emprendimiento	Campesena	Marzo 3 de 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento en producción de cultivos traaansitorios.
- Código del Programa de Formación: (73310030)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.
- Resultados de Aprendizaje: Aplicar el Comportamiento Emprendedor de acuerdo con referentes conceptuales y retos personales y productivos.
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 8 horas.

2. PRESENTACIÓN

- Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.
- En ese orden de ideas, esta guía tiene como objetivo que usted conozca y descubra los elementos del comportamiento emprendedor, a saber: la responsabilidad emprendedora, las características emprendedoras personales y las competencias emprendedoras, aplicándolas activamente en su actividad emprendedora canalizada a través de una empresa.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

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

Responda los siguientes interrogantes:

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

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

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

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

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

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

- ¿Qué es el comportamiento emprendedor?
- ¿Qué es la responsabilidad emprendedora?

- ¿Cuáles son las características que debe tener un emprendedor?
- ¿Cuáles son las competencias de un emprendedor?

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

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

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Materiales de formación: Papel blanco, esferos o lápices para escribir

Material de apoyo: Objeto pequeño que se pueda contener en una mano.

Duración de la actividad: 5 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:
Subactividad 1: Conforme equipos de trabajo de máximo cinco personas y realicen juntos la lectura de la introducción y los tres primeros capítulos de la Cartilla de Comportamiento Emprendedor, que se encuentra en el siguiente enlace: http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx **o material impresio proporcionado por el instructor.**

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Materiales de formación: Cartilla de Comportamiento Emprendedor (descargable a través del siguiente enlace): http://www.fondoemprender.com/SitePages/FondoEmprenderComportamientoEmprendedorA.aspx material de apoyo impreso.

Material de apoyo: Copmutador, internet.

Subactividad 2: De acuerdo con las instrucciones del instructor, conforme grupos de cuatro personas, tomando el rol de empresas productoras de sobres. Así mismo, el instructor o algún grupo que él designe tomará el rol de empresa compradora de sobres.

Cada empresa deberá presentar una propuesta de venta de los sobres que le venderá a la empresa compradora de sobres y adicionalmente, creará un plan detallado con los materiales que requiere para cumplir con su propuesta.

Cuenta con 30 minutos para hacer los sobres negociados por su equipo y entregarlos a la empresa compradora de sobres. La empresa determinará si compra o no los sobres de acuerdo a unas condiciones establecidas por el instructor. El grupo ganador es el que logre vender la mayor cantidad de sobres a la empresa compradora.

Evidencias de aprendizaje: Elaboración de los sobres y contrato de cumplimiento de venta, a través de los cuales el aprendiz aplica los elementos del comportamiento emprendedor.

Subactividad 3: En una guía entregada por su instructor, responda las siguientes preguntas, en base a lo vivido en la actividad anterior:

- ¿Cómo ve aplicado el comportamiento emprendedor en la actividad?
- ¿Qué características emprendedoras personales fueron fundamentales para el cumplimiento del objetivo? Justifique sus respuestas.
- En cuanto a las dimensiones de la persona (pensar, sentir y actuar) ¿Cómo fue su comportamiento durante la actividad? Desarrolle cada elemento en un triángulo de la responsabilidad.
- ¿Qué reflexiones le generó el comportamiento de los diferentes grupos durante la actividad?
- ¿Cuáles fueron los factores clave para llevar a cabo su estrategia y plan de venta?

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

Instrumentos de evaluación: **T:**Observación directa, **I:** Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 5 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: El aprendiz verifica el trabajo adelantado según instrumentos de evaluación entregados por el instructor y aclara dudas de manera presencial en el ambiente de formación

Ambiente requerido: Ambiente convencional

Materiales de formación: Papel blanco, esferos o lápices para escribir.

Material de apoyo: Computador, internet.

Evidencias de aprendizaje:

Evidencias de Conocimiento:
Desarrollo de la guía y participación activa en el conversatorio.

Evidencias de Producto:

Presentar sobres elaborados y contrato de cumplimiento de venta diligenciado.

Instrumentos de evaluación: **T:** Observación directa, **I:** Lista de chequeo.

Duración de la actividad: 9 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
N/A	**N/A**	Emplear los elementos del comportamiento emprendedor en la solución de retos personales y productivos.	**Evidencias de Conocimiento:** Desarrollo de la guía y participación activa en el conversatorio. **Evidencias de Producto:** Presentar sobres elaborados y contrato de cumplimiento de venta diligenciado.	Relaciona los elementos del comportamiento emprendedor de acuerdo con retos personales y productivos.	**T:** Observación directa **I:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

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

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

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

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas termine la negociación, conscientes de que fueron

oídas, de que tuvieron oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/

CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf

Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor

Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/

Pulgarín Molina, S. A.; Cardona Acevedo, M. (2011). Caracterización del Comportamiento Emprendedor para los estudiantes de Administración de la universidad del Rosario. Revista EAN, (71), 22 – 30.

Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.

Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jairo Vergara Cuadrado**	**Instructor de Emprendimiento**	**Campesena**	**Abril 28 de 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento en producción de cultivos transitorios.
- Código del Programa de Formación: (73310030)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.
- Resultados de Aprendizaje:
    - Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
    - Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 11 horas.

2. PRESENTACIÓN

- Estimado (a) aprendiz: a lo largo de la historia se ha evidenciado la creación de diferentes empresas que perduran en el tiempo y se convierten en grandes ejemplos de persistencia e innovación en el mundo empresarial. Sin embargo, la tasa de supervivencia de los emprendimientos en Colombia evidencia que de cada 10 emprendimientos que se generan solo sobreviven 3 o 4 que se convierten en empresas activas que contribuyen al desarrollo económico del país.
- Algunas de las causas de esta tasa de mortalidad, es que se crean negocios a partir de perspectivas personales de los emprendedores o de ideas que no han sido testeadas previamente con el mercado objetivo. Es por ello, que es fundamental realizar un proceso de ideación y validación de las ideas de negocio en un ambiente seguro antes de que sean lanzadas al mercado, en la presente guía se desarrollan herramientas prácticas para llevar a cabo este proceso.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

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



Preguntas a desarrollar dentro del gráfico

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

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

Sobre la actividad, realice las siguientes reflexiones:

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

- ¿Qué relación existe entre las motivaciones y propósito de vida de un emprendedor con su entorno?

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Materiales de formación: papel blanco, esferos o lápices para escribir.

Material de apoyo: Computador, internet.

Duración de la actividad: 9 horas.

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

Descripción de la actividad: En el ambiente de formación, desarrolle la siguiente actividad siguiendo las indicaciones del instructor:

El instructor dividirá el grupo en dos equipos de 15 personas máximo (si el grupo es pequeño pueden trabajar todos conjuntamente).

El instructor entregará un ovillo de lana y el primer aprendiz deberá tomar la punta de la lana y responder a alguna de las siguientes preguntas que plantea el instructor:

- ¿Qué entiende por análisis del entorno?
- ¿Por qué es importante conocer al cliente (grupo meta)?
- ¿Qué entiende por la palabra “ideación”?
- ¿Qué entiende por la palabra “validación”?
- ¿Qué entiende por la palabra “prototipado”?

Seguidamente y sin soltar la lana, arroja el ovillo a un miembro del grupo al azar, él cual dará respuesta a una de las preguntas anteriormente mencionadas y cuando concluye, lo arroja a otro miembro reteniendo la punta del ovillo y así hasta llegar al último,formando una red que unirá a todos los participantes.

Al finalizar la actividad se realizará una reflexión sobre los conceptos tratados, orientada por el instructor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Método de preguntas (flor) mediante el cual el aprendiz definirá su proposito emprendedor. Taller de arbol de problemas que le facilita al aprendiz el reconocimiento de las potencialidades de su entorno. Debate, espacio de discusión para la definición del reto de innovación.
Materiales de formación: Papel blanco, esferos o lápices para escribir.

Duración de la actividad: 1 hora.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

Subactividad 1: Conforme equipos de trabajo de acuerdo a las instrucciones del instructor y realice la siguiente lectura (Universidad de Alicante, s.f. Material de didáctico y de apoyo desarrollado por el instructor):

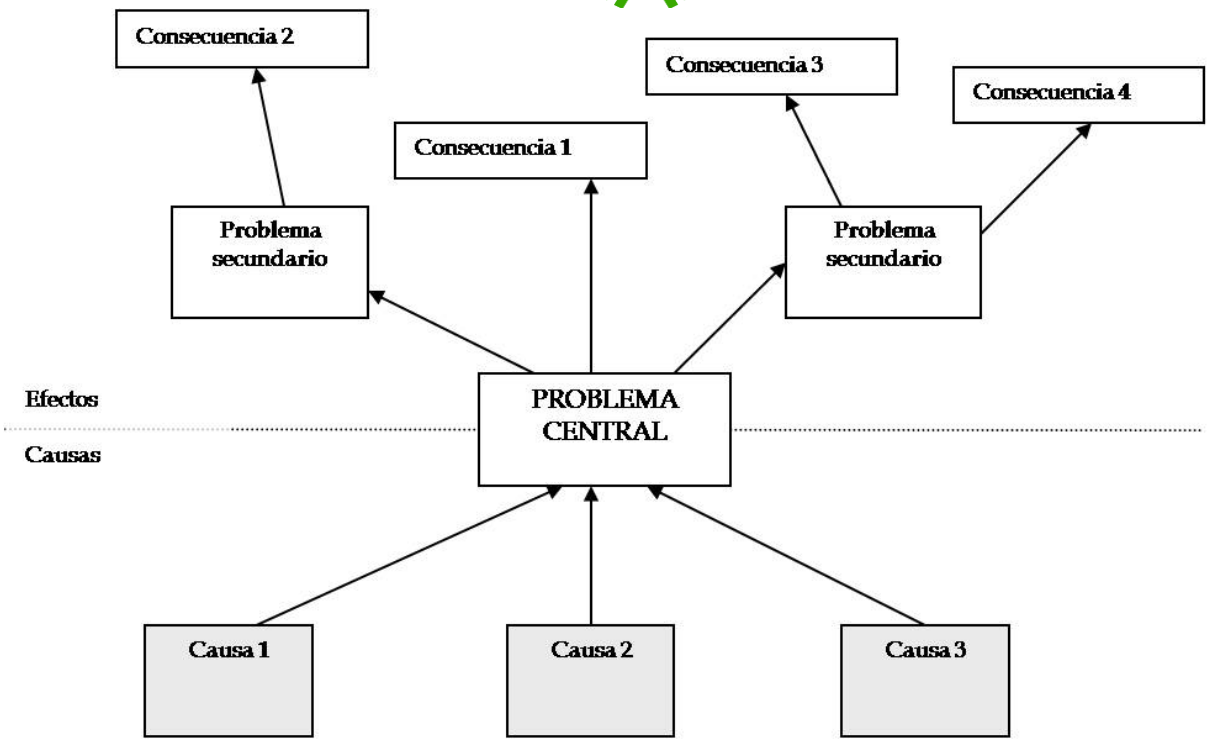
El árbol de problemas y soluciones puede ser elaborado por el investigador o bien por los propios sujetos protagonistas de la realidad social sobre la que se quiere actuar. El árbol se realiza en un soporte gráfico (valdría una hoja, una cartulina, una pizarra, etc).

Árbol de problemas:

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

Árbol de soluciones:

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



Fuente: Universidad de Alicante, s.f.

Subactividad 2: Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura:

¿Qué es design thinking?

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

Este proceso se desarrolla en las siguientes etapas:

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

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

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

- **Idear:** como lo indica el nombre, esta fase consiste en la generación de ideas innovadoras para la solución al problema planteado. Para este fin se reúne un equipo multidisciplinar, normalmente a través de talleres de cocreación. Contar con personas con diferentes perfiles permite ampliar el espectro y enriquecer las soluciones. La ideación suele iniciar con un Brainstorming o lluvia de ideas. De la cantidad y calidad de ideas creadas dependerá la generación de soluciones factibles y creativas.

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

- **Testar (o fase de prueba):** en esta etapa se ponen a prueba las ideas, se recibe retroalimentación del usuario para descartar fallas, mejorar el prototipo y presentar una versión mejorada. La validación del prototipo es necesaria, cuanto más pruebas se realicen mayores serán las oportunidades de éxito. Generalmente se siguen los siguientes pasos: Después de la fase de prueba, puede ser necesario: descartar, mejorar o adaptar el prototipo, retomando los anteriores pasos del proceso.

Con base en la lectura realizada, analice el contenido del video titulado ¿Qué es el Pensamiento de Diseño (Design Thinking)? que encontrará en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=R7TDAu0cbdA, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor:

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

- ¿Cómo se relaciona el análisis del entorno (árbol de problemas) con las fases del Pensamiento de Diseño *(Design Thinking)* ?
- De acuerdo con la lectura, ¿por qué es importante analizar el entorno para identificar las potencialidades del territorio?

Socialice las respuestas en un conversatorio con el grupo.
Subactividad 3: conforme equipos máximo de cinco personas y analicen el siguiente caso de estudio:

En un pequeño pueblo de montaña, donde llueve de manera permanente, se encuentra un hogar para personas de la tercera edad. Para todos los seres humanos hacer ejercicio de forma regular ayuda a mantener una buena salud, con mayor razón para estas personas es muy importante caminar cada día más de 5000 pasos y que dediquen a esta actividad un mínimo de 60 minutos. En función de la velocidad a la que caminen se cumple una u otra restricción, pero lo ideal es cumplir las dos recomendaciones.

Una solución inicialmente propuesta por el enfermero para seguir las indicaciones de la doctora es la utilización de una ficha en la que cada adulto debe registrar los pasos y el tiempo dedicado por día. Después de una semana se encontró que casi ninguno registró los pasos, ellos indican que resulta aburrido caminar contando en vez de charlando u observando la naturaleza. Algunos registraron el tiempo, pero la información recogida, en opinión de la doctora, no parece confiable.

RETO:

La doctora requiere:

1. Una solución que permita registrar los datos de forma confiable y así asegurarse de que los adultos mayores cumplen con el mínimo de ejercicio requerido.

Este hogar cuenta con pocos recursos por lo que la solución tiene que ser de bajo costo y no debe pasar de $120.000 por adulto. Los dispositivos similares disponibles en el mercado (relojes y celulares inteligentes son muy costosos para este hogar). Debe poderse cargar fácilmente y evitar que se caiga y se pierda o se dañe. No debería distraer al adulto mayor para que pueda charlar o ver la naturaleza mientras camina por la montaña.

Para resolver este reto, ponga en práctica el análisis del entorno y el proceso creativo Design Thinking, de acuerdo con lo aprendido en la lectura y el video de la actividad anterior:

Explorar:

1. Genere una pregunta de búsqueda, a partir de la identificación del problema central. Para identificar el problema central, elabore un árbol de problemas. Luego, convierta el problema en una pregunta de búsqueda o reto de innovación, siguiendo el siguiente patrón:



Fuente: Clos, 2016

Algunos ejemplos de redacción son (Clos, 2016):

- ¿Cómo reducir la sensación de soledad del paciente con alto riesgo cardiovascular después de ser operados, para mejorar su percepción del servicio que le ofrecemos?
- ¿Cómo incrementar el turismo juvenil no nocturno en nuestra ciudad para hacerla más atractiva para los jóvenes talentos?
- ¿Cómo hacer más atractiva la experiencia de los clientes más jóvenes en las oficinas bancarias?
- ¿Cómo hacer más divertido el trayecto diario en tren de todos los pasajeros?
- ¿Cómo incentivar que los trabajadores se preocupen más por su propia seguridad, para convertirnos en el referente mundial de empresa segura?

Comprender:

2. Identifique quien es el usuario (edad, sexo, nivel de ingresos, ¿qué piensan?, ¿qué hacen?, ¿cuáles son sus necesidades?, ¿Cuáles son sus expectativas?) (en esta etapa se puede utilizar el formato ficha persona)

Idear:

3. Realice una lluvia de ideas con su grupo de trabajo, que le permita generar muchas ideas para encontrar la solución al problema planteado. Describa las 3 ideas más innovadoras.

Prototipar:

4. Desarrolle un diseño de prueba de la idea seleccionada, tenga en cuenta que para esta primera versión del prototipo con los recursos disponibles con los que cuenta.

Presentación final del reto:

Se debe elaborar una presentación de forma creativa en la que exponga los siguientes puntos:

1. Presente la pregunta de búsqueda

2.Datos de identificación del perfil del cliente

3.Descripción de las 3 ideas más innovadoras (incluir evidencia de lluvia de ideas)

4.Prototipo

Subactividad 4:
Realice un análisis de su entorno utilizando la herramienta del árbol de problemas. Liste los problemas más sentidos de su comunidad y luego, con su grupo, definan cuál de ellos será el problema central. Una vez determine las causas y consecuencias del problema, conviértalo en un reto de innovación. Escriba su reto en una tarjeta de cartulina.

Presente el reto de innovación a los demás compañeros del grupo. En su exposición, indique cómo el reto se conecta con su propósito de emprendimiento. Coloque su reto de innovación en una pizarra visible para los demás. Entre todos,

deberán seleccionar el reto de innovación que trabajará todo el grupo. La selección se realizará, siguiendo las indicaciones del instructor.

Evidencias de aprendizaje: Árbol de problemas donde se identifiquen potencialidades del entorno; Descripción detallada del reto de innovación.

Materiales: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Subactividad 5:
Con el mismo equipo que trabajó el árbol de problemas, aplique el método *Design Thinking* al reto de innovación seleccionado por el grupo.

Comprenda el reto de innovación a partir del grupo meta. Para ello, identifique quién será el usuario final de su producto o servicio.

Luego, genere con su equipo la mayor cantidad de ideas posible acerca de posibles soluciones al reto de innovación planteado, usando como punto de partida el usuario final. Seleccione con su equipo las 3 ideas más creativas e innovadoras, convirtiéndolas en una posible solución.

Diseñe un prototipo de la idea seleccionada. Para ello, tenga en cuenta las técnicas de prototipado (dependiendo si su solución es un producto o servicio) y los recursos que tenga a su disposición.

Valide su prototipo con potenciales clientes y/o expertos. Tenga en cuenta las técnicas de validación de prototipos (entrevistas, encuestas, etc.). Con los resultados del proceso de validación, ajuste su prototipo, incorporando las mejoras sugeridas por los expertos y/o clientes.

Presente su prototipo validado al resto del grupo. En su presentación, exponga los resultados obtenidos en cada una de las fases del proceso *Design Thinking*, así como los ajustes realizados al prototipo y cómo este representa una solución factible al reto de innovación seleccionado por el grupo.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller aplicación metodo Desing Thinking que promueve la generación de soluciones creativas a retos del entorno.

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones

Material de apoyo: Revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Evidencias de aprendizaje: Aplicación de las técnicas de validación a expertos y clientes potenciales para testear el prototipo; presentación del prototipo validado.

Duración de la actividad: 1 hora 30 minutos.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Verifique el trabajo adelantado según los instrumentos de evaluación entregados por el instructor y aclare dudas de manera presencial en el ambiente de formación.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Materiales de formación: No requiere.

Evidencias de aprendizaje:

Evidencia de conocimiento:
Construcción del diagrama de motivaciones y competencias personales

Evidencias de desempeño:
Descripción del reto de innovación.

Árbol de problemas donde se identifiquen potencialidades del entorno

Aplicación de las técnicas de validación a expertos y clientes potenciales para testear el prototipo.

Evidencias de producto:
Presentación del prototipo validado

Instrumentos de evaluación: **T:** Formulación de preguntas (Diagrama de motivaciones)

I: Cuestionario

T: Observación directa
I: Lista de chequeo desempeño

T: Observación directa
I: Lista de Chequeo Producto

Duración de la actividad: 1 hora.

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
N/A	**N/A**	Seleccionar ideas según herramienta de evaluación. Elaborar prototipo de acuerdo con recursos disponibles. Validar prototipo según tecnicas de validación.	**Evidencia de conocimiento:** Construcción del diagrama de motivaciones y competencias personales **Evidencias de desempeño:** Descripción del reto de innovación. Árbol de problemas donde se identifiquen potencialidades del entorno Aplicación de las técnicas de validación a expertos y clientes potenciales para testear el prototipo. **Evidencias de producto:** Presentación del prototipo validado	Describe motivaciones y competencias personales de acuerdo con herramienta de identificación. Plantea retos de innovación de acuerdo con las potencialidades del entorno. Elabora un prototipo de acuerdo con el segmento de mercado y técnicas de prototipado. Ajusta el prototipo de acuerdo con técnicas de validación.	**T:** Formulación de preguntas (Diagrama de motivaciones) **I:** Cuestionario **T:** Observación directa **I:** Lista de chequeo desempeño **T:** Observación directa **I:** Lista de Chequeo Producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Alternativas factibles: Posibilidad de elegir entre opciones o soluciones diferentes, que pueden materializarse para brindar solución a determinados problemas.
Empatía: Capacidad de reconocer o percibir los sentimientos, pensamientos y emociones de los demás. Basada en el reconocimiento del otro como un similar a sí mismo.
Pensamiento de diseño: metodología para la solución de problemas que busca abordar desafíos y generar soluciones a partir de ideas generadas en un equipo.
Creatividad: Es la generación de ideas útiles y novedosas (Stein). Es el proceso de generar ideas originales que tengan valor (Ken Robinson).
Reto: Dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio. Visto así, el término es sinónimo de esfuerzo y dedicación para la consecución de algo importante, que no necesariamente deba ser socialmente considerado, puede ser relevante en términos personales, en el ámbito de la intimidad.
Entorno: Conjunto de personas, cosas y circunstancias que rodean a alguien o algo e influyen en su desarrollo.
Innovación: Introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.
Oportunidad: Circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Benet, M. (21 de febrero de 2017). *5 aspectos en los que aplicar el design thinking.* Sociedad de la innovación. https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
Denkmodell. (2019). *Manual Design Thinking*. Publicación inédita.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jairo Vergara Cuadrado**	**Instructor de Emprendimiento**	**Campesena**	**Abril 28 de 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento en producción de especies dulces acuícolas.
- Código del Programa de Formación: (73420000)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.
- Resultados de Aprendizaje:
    - Determinar reto de innovación de acuerdo con motivaciones y potencialidades del entorno.
    - Diseñar prototipo de idea de negocio de acuerdo con técnicas de validación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 11 horas.

2. PRESENTACIÓN

- Estimado (a) aprendiz: a lo largo de la historia se ha evidenciado la creación de diferentes empresas que perduran en el tiempo y se convierten en grandes ejemplos de persistencia e innovación en el mundo empresarial. Sin embargo, la tasa de supervivencia de los emprendimientos en Colombia evidencia que de cada 10 emprendimientos que se generan solo sobreviven 3 o 4 que se convierten en empresas activas que contribuyen al desarrollo económico del país.
- Algunas de las causas de esta tasa de mortalidad, es que se crean negocios a partir de perspectivas personales de los emprendedores o de ideas que no han sido testeadas previamente con el mercado objetivo. Es por ello, que es fundamental realizar un proceso de ideación y validación de las ideas de negocio en un ambiente seguro antes de que sean lanzadas al mercado, en la presente guía se desarrollan herramientas prácticas para llevar a cabo este proceso.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad:

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



Preguntas a desarrollar dentro del gráfico

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

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

Sobre la actividad, realice las siguientes reflexiones:

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

- ¿Qué relación existe entre las motivaciones y propósito de vida de un emprendedor con su entorno?

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Materiales de formación: papel blanco, esferos o lápices para escribir.

Material de apoyo: Computador, internet.

Duración de la actividad: 9 horas.

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

Descripción de la actividad: En el ambiente de formación, desarrolle la siguiente actividad siguiendo las indicaciones del instructor:

El instructor dividirá el grupo en dos equipos de 15 personas máximo (si el grupo es pequeño pueden trabajar todos conjuntamente).

El instructor entregará un ovillo de lana y el primer aprendiz deberá tomar la punta de la lana y responder a alguna de las siguientes preguntas que plantea el instructor:

- ¿Qué entiende por análisis del entorno?
- ¿Por qué es importante conocer al cliente (grupo meta)?
- ¿Qué entiende por la palabra “ideación”?
- ¿Qué entiende por la palabra “validación”?
- ¿Qué entiende por la palabra “prototipado”?

Seguidamente y sin soltar la lana, arroja el ovillo a un miembro del grupo al azar, él cual dará respuesta a una de las preguntas anteriormente mencionadas y cuando concluye, lo arroja a otro miembro reteniendo la punta del ovillo y así hasta llegar al último,formando una red que unirá a todos los participantes.

Al finalizar la actividad se realizará una reflexión sobre los conceptos tratados, orientada por el instructor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Método de preguntas (flor) mediante el cual el aprendiz definirá su proposito emprendedor. Taller de arbol de problemas que le facilita al aprendiz el reconocimiento de las potencialidades de su entorno. Debate, espacio de discusión para la definición del reto de innovación.
Materiales de formación: Papel blanco, esferos o lápices para escribir.

Duración de la actividad: 1 hora.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad:

Subactividad 1: Conforme equipos de trabajo de acuerdo a las instrucciones del instructor y realice la siguiente lectura (Universidad de Alicante, s.f. Material de didáctico y de apoyo desarrollado por el instructor):

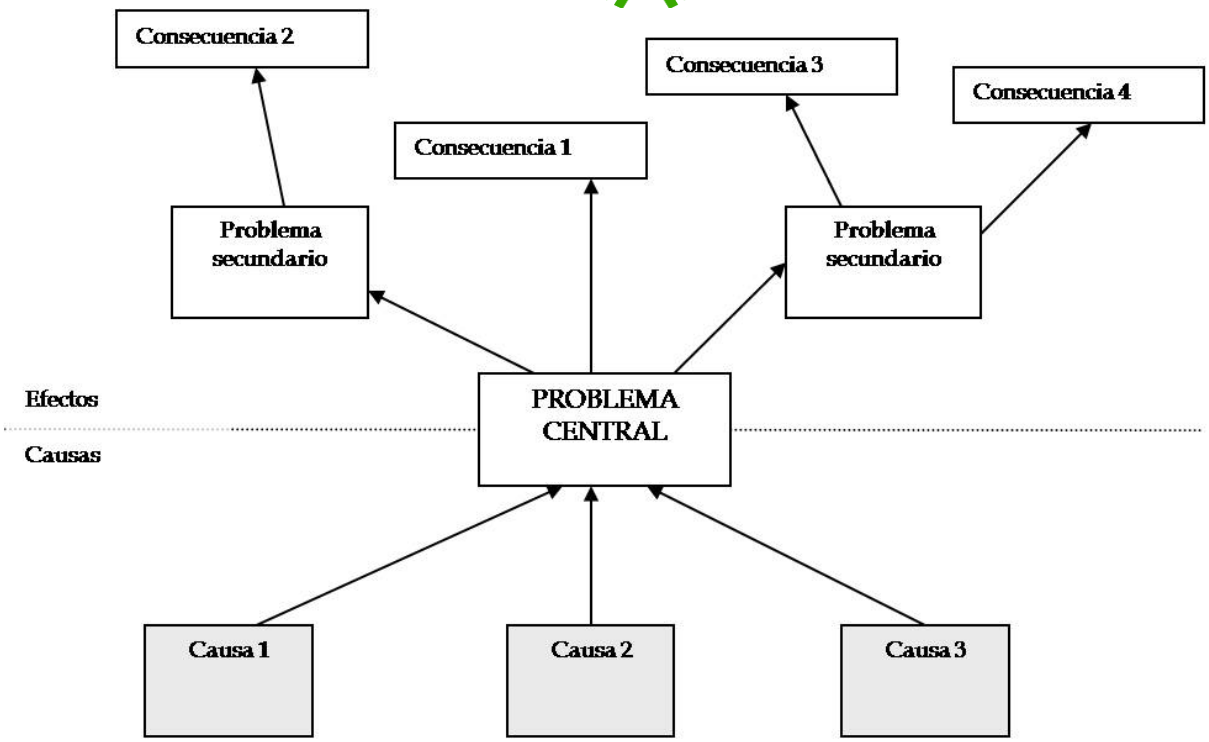
El árbol de problemas y soluciones puede ser elaborado por el investigador o bien por los propios sujetos protagonistas de la realidad social sobre la que se quiere actuar. El árbol se realiza en un soporte gráfico (valdría una hoja, una cartulina, una pizarra, etc).

Árbol de problemas:

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

Árbol de soluciones:

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



Fuente: Universidad de Alicante, s.f.

Subactividad 2: Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura:

¿Qué es design thinking?

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

Este proceso se desarrolla en las siguientes etapas:

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

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

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

- **Idear:** como lo indica el nombre, esta fase consiste en la generación de ideas innovadoras para la solución al problema planteado. Para este fin se reúne un equipo multidisciplinar, normalmente a través de talleres de cocreación. Contar con personas con diferentes perfiles permite ampliar el espectro y enriquecer las soluciones. La ideación suele iniciar con un Brainstorming o lluvia de ideas. De la cantidad y calidad de ideas creadas dependerá la generación de soluciones factibles y creativas.

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

- **Testar (o fase de prueba):** en esta etapa se ponen a prueba las ideas, se recibe retroalimentación del usuario para descartar fallas, mejorar el prototipo y presentar una versión mejorada. La validación del prototipo es necesaria, cuanto más pruebas se realicen mayores serán las oportunidades de éxito. Generalmente se siguen los siguientes pasos: Después de la fase de prueba, puede ser necesario: descartar, mejorar o adaptar el prototipo, retomando los anteriores pasos del proceso.

Con base en la lectura realizada, analice el contenido del video titulado ¿Qué es el Pensamiento de Diseño (Design Thinking)? que encontrará en el siguiente enlace: https://www.youtube.com/watch?v=R7TDAu0cbdA, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor:

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

- ¿Cómo se relaciona el análisis del entorno (árbol de problemas) con las fases del Pensamiento de Diseño *(Design Thinking)* ?
- De acuerdo con la lectura, ¿por qué es importante analizar el entorno para identificar las potencialidades del territorio?

Socialice las respuestas en un conversatorio con el grupo.
Subactividad 3: conforme equipos máximo de cinco personas y analicen el siguiente caso de estudio:

En un pequeño pueblo de montaña, donde llueve de manera permanente, se encuentra un hogar para personas de la tercera edad. Para todos los seres humanos hacer ejercicio de forma regular ayuda a mantener una buena salud, con mayor razón para estas personas es muy importante caminar cada día más de 5000 pasos y que dediquen a esta actividad un mínimo de 60 minutos. En función de la velocidad a la que caminen se cumple una u otra restricción, pero lo ideal es cumplir las dos recomendaciones.

Una solución inicialmente propuesta por el enfermero para seguir las indicaciones de la doctora es la utilización de una ficha en la que cada adulto debe registrar los pasos y el tiempo dedicado por día. Después de una semana se encontró que casi ninguno registró los pasos, ellos indican que resulta aburrido caminar contando en vez de charlando u observando la naturaleza. Algunos registraron el tiempo, pero la información recogida, en opinión de la doctora, no parece confiable.

RETO:

La doctora requiere:

1. Una solución que permita registrar los datos de forma confiable y así asegurarse de que los adultos mayores cumplen con el mínimo de ejercicio requerido.

Este hogar cuenta con pocos recursos por lo que la solución tiene que ser de bajo costo y no debe pasar de $120.000 por adulto. Los dispositivos similares disponibles en el mercado (relojes y celulares inteligentes son muy costosos para este hogar). Debe poderse cargar fácilmente y evitar que se caiga y se pierda o se dañe. No debería distraer al adulto mayor para que pueda charlar o ver la naturaleza mientras camina por la montaña.

Para resolver este reto, ponga en práctica el análisis del entorno y el proceso creativo Design Thinking, de acuerdo con lo aprendido en la lectura y el video de la actividad anterior:

Explorar:

1. Genere una pregunta de búsqueda, a partir de la identificación del problema central. Para identificar el problema central, elabore un árbol de problemas. Luego, convierta el problema en una pregunta de búsqueda o reto de innovación, siguiendo el siguiente patrón:



Fuente: Clos, 2016

Algunos ejemplos de redacción son (Clos, 2016):

- ¿Cómo reducir la sensación de soledad del paciente con alto riesgo cardiovascular después de ser operados, para mejorar su percepción del servicio que le ofrecemos?
- ¿Cómo incrementar el turismo juvenil no nocturno en nuestra ciudad para hacerla más atractiva para los jóvenes talentos?
- ¿Cómo hacer más atractiva la experiencia de los clientes más jóvenes en las oficinas bancarias?
- ¿Cómo hacer más divertido el trayecto diario en tren de todos los pasajeros?
- ¿Cómo incentivar que los trabajadores se preocupen más por su propia seguridad, para convertirnos en el referente mundial de empresa segura?

Comprender:

2. Identifique quien es el usuario (edad, sexo, nivel de ingresos, ¿qué piensan?, ¿qué hacen?, ¿cuáles son sus necesidades?, ¿Cuáles son sus expectativas?) (en esta etapa se puede utilizar el formato ficha persona)

Idear:

3. Realice una lluvia de ideas con su grupo de trabajo, que le permita generar muchas ideas para encontrar la solución al problema planteado. Describa las 3 ideas más innovadoras.

Prototipar:

4. Desarrolle un diseño de prueba de la idea seleccionada, tenga en cuenta que para esta primera versión del prototipo con los recursos disponibles con los que cuenta.

Presentación final del reto:

Se debe elaborar una presentación de forma creativa en la que exponga los siguientes puntos:

1. Presente la pregunta de búsqueda

2.Datos de identificación del perfil del cliente

3.Descripción de las 3 ideas más innovadoras (incluir evidencia de lluvia de ideas)

4.Prototipo

Subactividad 4:
Realice un análisis de su entorno utilizando la herramienta del árbol de problemas. Liste los problemas más sentidos de su comunidad y luego, con su grupo, definan cuál de ellos será el problema central. Una vez determine las causas y consecuencias del problema, conviértalo en un reto de innovación. Escriba su reto en una tarjeta de cartulina.

Presente el reto de innovación a los demás compañeros del grupo. En su exposición, indique cómo el reto se conecta con su propósito de emprendimiento. Coloque su reto de innovación en una pizarra visible para los demás. Entre todos,

deberán seleccionar el reto de innovación que trabajará todo el grupo. La selección se realizará, siguiendo las indicaciones del instructor.

Evidencias de aprendizaje: Árbol de problemas donde se identifiquen potencialidades del entorno; Descripción detallada del reto de innovación.

Materiales: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Subactividad 5:
Con el mismo equipo que trabajó el árbol de problemas, aplique el método *Design Thinking* al reto de innovación seleccionado por el grupo.

Comprenda el reto de innovación a partir del grupo meta. Para ello, identifique quién será el usuario final de su producto o servicio.

Luego, genere con su equipo la mayor cantidad de ideas posible acerca de posibles soluciones al reto de innovación planteado, usando como punto de partida el usuario final. Seleccione con su equipo las 3 ideas más creativas e innovadoras, convirtiéndolas en una posible solución.

Diseñe un prototipo de la idea seleccionada. Para ello, tenga en cuenta las técnicas de prototipado (dependiendo si su solución es un producto o servicio) y los recursos que tenga a su disposición.

Valide su prototipo con potenciales clientes y/o expertos. Tenga en cuenta las técnicas de validación de prototipos (entrevistas, encuestas, etc.). Con los resultados del proceso de validación, ajuste su prototipo, incorporando las mejoras sugeridas por los expertos y/o clientes.

Presente su prototipo validado al resto del grupo. En su presentación, exponga los resultados obtenidos en cada una de las fases del proceso *Design Thinking*, así como los ajustes realizados al prototipo y cómo este representa una solución factible al reto de innovación seleccionado por el grupo.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller aplicación metodo Desing Thinking que promueve la generación de soluciones creativas a retos del entorno.

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones

Material de apoyo: Revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Evidencias de aprendizaje: Aplicación de las técnicas de validación a expertos y clientes potenciales para testear el prototipo; presentación del prototipo validado.

Duración de la actividad: 1 hora 30 minutos.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: Verifique el trabajo adelantado según los instrumentos de evaluación entregados por el instructor y aclare dudas de manera presencial en el ambiente de formación.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Materiales de formación: No requiere.

Evidencias de aprendizaje:

Evidencia de conocimiento:
Construcción del diagrama de motivaciones y competencias personales

Evidencias de desempeño:
Descripción del reto de innovación.

Árbol de problemas donde se identifiquen potencialidades del entorno

Aplicación de las técnicas de validación a expertos y clientes potenciales para testear el prototipo.

Evidencias de producto:
Presentación del prototipo validado

Instrumentos de evaluación: **T:** Formulación de preguntas (Diagrama de motivaciones)

I: Cuestionario

T: Observación directa
I: Lista de chequeo desempeño

T: Observación directa
I: Lista de Chequeo Producto

Duración de la actividad: 1 hora.

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
N/A	**N/A**	Seleccionar ideas según herramienta de evaluación. Elaborar prototipo de acuerdo con recursos disponibles. Validar prototipo según tecnicas de validación.	**Evidencia de conocimiento:** Construcción del diagrama de motivaciones y competencias personales **Evidencias de desempeño:** Descripción del reto de innovación. Árbol de problemas donde se identifiquen potencialidades del entorno Aplicación de las técnicas de validación a expertos y clientes potenciales para testear el prototipo. **Evidencias de producto:** Presentación del prototipo validado	Describe motivaciones y competencias personales de acuerdo con herramienta de identificación. Plantea retos de innovación de acuerdo con las potencialidades del entorno. Elabora un prototipo de acuerdo con el segmento de mercado y técnicas de prototipado. Ajusta el prototipo de acuerdo con técnicas de validación.	**T:** Formulación de preguntas (Diagrama de motivaciones) **I:** Cuestionario **T:** Observación directa **I:** Lista de chequeo desempeño **T:** Observación directa **I:** Lista de Chequeo Producto

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Alternativas factibles: Posibilidad de elegir entre opciones o soluciones diferentes, que pueden materializarse para brindar solución a determinados problemas.
Empatía: Capacidad de reconocer o percibir los sentimientos, pensamientos y emociones de los demás. Basada en el reconocimiento del otro como un similar a sí mismo.
Pensamiento de diseño: metodología para la solución de problemas que busca abordar desafíos y generar soluciones a partir de ideas generadas en un equipo.
Creatividad: Es la generación de ideas útiles y novedosas (Stein). Es el proceso de generar ideas originales que tengan valor (Ken Robinson).
Reto: Dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio. Visto así, el término es sinónimo de esfuerzo y dedicación para la consecución de algo importante, que no necesariamente deba ser socialmente considerado, puede ser relevante en términos personales, en el ámbito de la intimidad.
Entorno: Conjunto de personas, cosas y circunstancias que rodean a alguien o algo e influyen en su desarrollo.
Innovación: Introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.
Oportunidad: Circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Benet, M. (21 de febrero de 2017). *5 aspectos en los que aplicar el design thinking.* Sociedad de la innovación. https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
Denkmodell. (2019). *Manual Design Thinking*. Publicación inédita.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jairo Vergara Cuadrado**	**Instructor de Emprendimiento**	**Campesena**	**Abril 28 de 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio

Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento en producción de especies dulces acuícolas.
- Código del Programa de Formación: (73420000)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico.
- Resultados de Aprendizaje: Formular modelo de negocio de acuerdo con herramientas de planeación estratégica.
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 29 horas

2. PRESENTACIÓN

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

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

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: Conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas y realicen la siguiente lectura, denominada “el campanero del interior” de Paulo Coelho.

Un hombre humilde, sin ninguna formación, trabajaba en la iglesia de una pequeña ciudad del interior de Brasil. Su trabajo consistía en dar las campanadas a las horas que determinara el padre.

Pero un día cambiaron las leyes: el obispo de la región decidió que todos los funcionarios de las parroquias de su obispado tenían que tener como mínimo estudios primarios. Pensaba estimular la educación pública;

pero para el viejo campanero, analfabeto y demasiado mayor para empezar de nuevo, aquello significó el fin de su trabajo.

A la mañana siguiente, no teniendo nada qué hacer, se sentó en un banco de la plaza para liar su cigarro de paja. Les pidió prestado un poco a dos amigos que se encontraban allí, pero todos estaban con el mismo problema: había que ir a la ciudad vecina para comprar tabaco.

“Tienes tiempo”, -dijo uno de los amigos-. “¿Por qué no vas a comprar tabaco y nosotros te pagamos una comisión?”.

El ex-campanero empezó a realizar esa tarea regularmente. Con el tiempo vio que faltaban muchas otras cosas en la ciudad y comenzó a traer encendedores, periódicos y demás, hasta que se vio obligado a abrir una tienda.

Como era un hombre de bien que buscaba la satisfacción de sus clientes, la tienda prosperó y terminó convirtiéndose en uno de los empresarios más respetados de la región.

Pero trabajaba con mucho dinero y un buen día se hizo necesario abrir una cuenta bancaria.

El gerente lo recibió con los brazos abiertos, el viejo sacó una bolsa llena de dinero, el primero rellenó su ficha y finalmente le pidió al viejo que firmara.

“Lo siento”, -dijo-. “No sé escribir”.

El gerente se quedó asombrado.

-- ¿Entonces el señor consiguió todo esto siendo analfabeto?

- -Lo conseguí con esfuerzo y dedicación.

- ¡Mis felicitaciones! ¡Y sin haber ido jamás a la escuela! ¡Imagine hasta dónde hubiera llegado si hubiera podido estudiar!

El viejo sonrió: “-Me lo puedo imaginar muy bien. Si hubiera estudiado, ¡todavía estaría dando las campanadas en aquella pequeña iglesia!”.

De acuerdo con la lectura anterior, en su grupo de trabajo, establezca cuáles fueron los aspectos claves para el éxito del modelo de negocios del campanero y socialice sus respuestas en un conversatorio con todo el grupo.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación y juego de roles con el fin de identificar los elementos del comportamiento emprendedor. (sobres). Taller con el fin de relacionar los elementos del comportamiento emprendedor.(Diana, triangulo, competencias)

Materiales de formación: Papel blanco, esferos o lápices para escribir.

Material de apoyo: Cartulina, marcadores, adhesivos.

Duración de la actividad: 45 minutos.

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

Descripción de la actividad: En el ambiente de formación, desarrolle una sopa de letras entregada por el instructor, donde busque términos asociados al modelo de negocio CANVAS. Luego, realice una lista de esos términos y redacte una definición, según su conocimiento o experiencia.

Al terminar la actividad se realiza una socialización de términos de modelo del negocio CANVAS, orientada por el instructor.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller aplicación metodo Desing Thinking que promueve la generación de soluciones creativas a retos del entorno.
Materiales de formación: Fotocopias (sopa de letras).
Duración de la actividad: 1 hora.

3.3 Actividades de apropiación:

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

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

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

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



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

Esta herramienta es un lienzo con las siguientes características:

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

Contiene 9 pasos

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

Cubre las 4 áreas principales de un negocio:

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

Lo más importante es conocer:

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

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

"El lienzo de modelo de negocio"

Donde se pueden esbozar modelos para negocios nuevos o existentes.

Segmentos de mercado.

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

Propuesta de valor.

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

Canales de distribución.

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

Relación con los clientes.

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

Fuentes de ingreso.

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

Recursos claves.

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

Actividades clave.

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

Socios claves.

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

Estructura de costos.

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

Subactividad 2: Con base en la lectura realizada, analice el contenido de los siguientes videos, atendiendo a las indicaciones u orientaciones de su instructor:

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

De acuerdo con la información analizada, tanto en la lectura previa como en los videos, responda las siguientes preguntas de manera individual:

- ¿Qué importancia tiene el modelo canvas en una idea de negocio?
- De acuerdo con la lectura, ¿Para qué considera usted sirve el modelo canvas?

- ¿Cuáles componentes del modelo CANVAS, hacen parte del factor interno y el factor externo de la organización?

Socialice las respuestas en un conversatorio con el grupo.

Subactividad 3: El instructor le entrega un estudio de caso (anexo 2) para su lectura y análisis, conforme equipos de trabajo máximo de cinco personas para el desarrollo de este ejercicio, tenga en cuenta las siguientes preguntas orientadoras para la ejecución del lienzo CANVAS:

Segmento de mercado

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

Propuesta de valor.

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

Canales de distribución.

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

Relación con los clientes.

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

Fuentes de ingreso.

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

Recursos claves.

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

Actividades clave.

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

Socios clave.

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

Estructura de costos.

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

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

Subactividad 4: Teniendo en cuenta la idea de negocio que han planteado de manera grupal en el proceso de formación, aplique el modelo CANVAS de acuerdo a su entorno productivo.

Argumente el modelo CANVAS correspondiente a su modelo de negocio, al resto del grupo.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller de aplicación de herramientas para definir propuesta de valor.
Taller aplicación herramienta Lienzo Modelo de Negocio (Business model canvas), que le permite al aprendiz modelar su idea de negocio.

Materiales de formación: Papel blanco, esferos o lápices para escribir, marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayones.
Material de apoyo: Revistas con fotografías, barras de pegante.

Evidencias de aprendizaje:

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

Instrumentos de evaluación: Observación directa, Lista de chequeo producto, Observación directa
Lista de chequeo desempeño.

Duración de la actividad: 1 hora.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: El aprendiz verifica el trabajo adelantado según instrumentos de evaluación entregados por el instructor y aclara dudas de manera presencial en el ambiente de formación.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Taller de aplicación de herramientas para definir propuesta de valor. Taller aplicación herramienta Lienzo Modelo de Negocio (Business model canvas), que le permite al aprendiz modelar su idea de negocio.

Materiales de formación: Hoja de papel blanco, lápiz, marcadores de colores.

Material de apoyo: No requiere.

Evidencias de aprendizaje:

Evidencias de conocimiento: Construcción de lienzo de modelo de negocio (canvas) detallado de la idea de negocio.

Evidencias de producto: Presentar el lienzo de modelo de negocio.

Evidencias de desempeño: Argumentar el lienzo de modelo de negocio.

Instrumentos de evaluación: Observación directa**,** Lista de chequeo producto.

Observación directa, Lista de chequeo desempeño.

Duración de la actividad: 1 hora.

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
N/A	**N/A**	Construir modelo de negocio acorde con herramientas de planeación estratégica.	**Evidencias de conocimiento Pendiente elaborar** **Evidencias de producto:** Presentar el lienzo de modelo de negocio. **Evidencias de desempeño:** Argumentar el lienzo de modelo de negocio.	Elabora un modelo de negocio acorde con la herramienta de planeación estratégica. Sustenta un modelo de negocio acorde con técnicas de presentación.	**pendiente la técnica y el instrumento por elaborar** **T:** Observación directa **I:** Lista de chequeo producto **T:** Observación directa **I:** Lista de chequeo desempeño

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

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

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

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

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

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

Costo: es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio). En otras palabras, el costo es el esfuerzo económico que se debe realizar para lograr un objetivo operativo (el pago de salarios, la compra de materiales, la fabricación de un producto, la obtención de fondos para la financiación, la administración de la empresa, etc.).

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

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

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Cómo crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Campero, J. (07 de agosto de 2018). "Jobs to be Done" llave hacia la innovación. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://teamwins.com.ar/2018/08/07/jobs-to-be-done-llave-hacia-la-innovacion/
- Clos, I. (29 de noviembre del 2016). Todo lo que necesitas saber sobre los retos de innovación, elemento clave del Design Thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/lo-necesitas-saber-los-retos-innovacion-elemento-clave-del-design-thinking/
- Del Cerro, J. (20 de octubre de 2016). "Tira tu Canvas a la basura" mi charla con Alex Osterwalder. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/284053
- Emprende a conciencia (s.f.) Diseño de prototipos. Recuperado de: https://emprendeaconciencia.com/diseno-prototipo
- Ministerio de la Información y las Telecomunicaciones (9 de septiembre de 2012). Business Model Canvas (subtitulado al español) [Video en internet]. Recuperado de: https://www.youtube.com/watch?v=OoshJr_cEgY
- Osterwalder, A.; Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Barcelona: Deusto.
- Pardo, C. (16 de mayo de 2017). Caso práctico de cómo aplicar el design thinking en la vida diaria [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/caso-practico-aplicar-design-thinking-la-vida-diaria/
- Ramos, C. (12 de marzo de 2018). El Business Model Canvas de Alex Osterwalder. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://cristinaramosvega.com/business-model-canvas-alex-osterwalder/
- Sonderegger, p. (31 de octubre de 2017). El "Value Proposition Canvas": el Canvas de la Propuesta de Valor. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://teamwins.com.ar/2017/10/31/el-value-proposition-canvas-el-canvas-de-la-propuesta-de-valor/
- Sosa, S. (5 de marzo de 2015). ¿Cómo puede el "design thinking" promover la innovación para el desarrollo? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://blogs.iadb.org/conocimiento-abierto/es/como-puede-el-design-thinkingpromover-la-innovacion-en-el-desarrollo/

- Strategyzer (s.f.). Business Model Canvas. Recuperado de: https://www.strategyzer.com/canvas/business-model-canvas

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jairo Vergara Cuadrado**	**Instructor de Emprendimiento**	**Campesena**	**Abril 28 de 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formació: Emprendimiento en elaboración de accesorios artesanales.
- Código del Programa de Formación: (52660010)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (18 horas).

2. PRESENTACIÓN

- Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

- Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modo su proyecto de vida y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

- La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la

apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) videoforo, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido del cortometraje "Cuesta abajo" que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, y analizará las siguientes preguntas:¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

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

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams, WhatsApp.

Materiales de formación: 35 sillas, 4 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 cajas de marcadores de punta gruesa en 4 colores, 3 marcadores para tablero borrable, 40 pliegos de papel Kraft

600 tarjetas de cartulina (fichas bibliográficas), 3 resmas de papel bond, 10 cajas de crayolas o cajas de colores, 5 rollos de cinta pegante de 2 pulgadas de ancho, 7 vendas para los ojos, 21 cuerdas de 2 metros lineales, 50 revistas con contenido fotográfico, 10 barras de pegante (pega stick), 30 vasos desechables

2 cajas de chinches, 1 cronómetro, 1 flexómetro o cinta métrica.

Material de apoyo: Televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

Duración de la actividad: 1 hora.

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

Descripción de la actividad: Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre **comportamiento emprendedor**.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams, WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Una vez se haya llegado a un concenso sobre la definición de **emprendimiento** construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar.

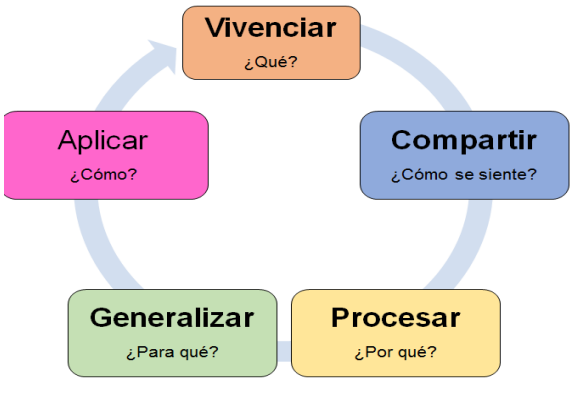
Materiales de formación: Notas adhesivas, lapiceros de colores.

Material de apoyo: tablero-pizarra, computador, cables de sonido.

Duración de la actividad: 1 hora.

3.3 Actividades de apropiación:

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

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **DESAFÍO DE LA TORRE:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán las características emprendedoras personales relacionadas con la autoeficacia de la *persona:* cumplir compromisos, tomar riesgos moderados, persistencia, autoconfianza y, exigir eficiencia y calidad.

Conforme un equipo de cuatro personas y asuma uno de los siguientes roles:

- Tener los ojos cubiertos (1 aprendiz)
- Tener una mano atada a la espalda (2 aprendices)
- Tener sus dos brazos atados (1 aprendiz)

Construya con su equipo una torre de naipes, la más alta de manera vertical (medida del piso al techo), para ello atienda las indicaciones del instructor. Junto a sus compañeros, defina la estrategia más apropiada para el logro del objetivo.

Duración de la actividad: 30 minutos

Compartir:

Una vez se finalicen las construcciones con su equipo reflexione sobre:



- ¿Qué sintieron durante el desarrollo de la actividad?
- Si es equipo ganador, ¿qué sienten?
- Si el equipo tuvo la torre más baja ¿qué sienten?
- *Quienes tuvieron el rol de vendado* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?
- *Quienes tuvieron ambas manos atadas,* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué estrategia se empleó para construir la torre? ¿Tuvo que emplear más de una estrategia? ¿Por qué?

¿Se sintió tentado a romper las reglas y salirse de su rol, pese a la advertencia de descalificación? ¿Por qué?

- ¿En algún momento se pensó en utilizar a al compañero vendado para la construcción de la torre? ¿Por qué?

Duración de la actividad: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras asociadas a la autoeficacia de la persona" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?".*

Duración de la actividad: 10 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **ENCUENTRA EL MEJOR SOCIO:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán características emprendedoras personales que le permitirán aprovechar los elementos que se encuentran en el entorno para el logro de sus objetivos, a saber: crear redes de apoyo, buscar información y buscar oportunidades y tener iniciativa.



Utilizando la técnica de la personificación, que será explicada por el instructor, caracterice uno de los siguientes aspectos:

- La situación problema
- El lugar donde se desarrolla el problema
- Los posibles aliados en la solución al problema

El instructor dividirá a los aprendices en tres grupos: en lo posible dos de 8 personas y uno de 14, a los que se les asignará sus respectivas temáticas: Un primer grupo de 8 personas respresentará las “situaciones problema”, el segundo los escenarios o lugares donde se desarrollan estos y el tercer grupo representará los aliados o partes interesadas en resolver la situación problema.

Cada aprendiz busca información acorde con el aspecto a personificar.

Prepare con su equipo una representación donde exponga el panorama de la situación problema y la solución propuesta.

Duración de la actividad: 45 minutos

Compartir:

En forma individual responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué sintió cuando conoció su personaje dentro de la actividad?
- ¿Qué emociones afloraron en la etapa de indagación cuando conoció de cerca y a profundidad las problemáticas?
- Si usted ejerció el rol de aliado, ¿Qué sintió en el desarrollo del ejercicio?
- ¿Qué sintió durante la construcción de la solución a cada problemática?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

- ¿Considera que la búsqueda de información fue útil para comprender más su rol y la situación problema? ¿Por qué?
- Si usted asumió el personaje de ‘situación problema’ o ‘escenario de desarrollo del problema’: ¿Qué criterios usó para escoger a sus aliados?
- Si usted como ‘aliado’ se quedó sin grupo: ¿cómo hizo para convencer a sus compañeros de que usted podía resultar útil? ¿Buscó aprovechar la oportunidad de pertenecer a un determinado grupo?
- ¿Cree que podría haber construido una solución sin la ayuda de los ‘aliados’? ¿Sí o no? ¿Por qué?
- ¿La búsqueda de información le ayudó en la construcción de la solución? ¿Sí o no? ¿Por qué?

Converse con el grupo acerca de sus reflexiones y destaquen aspectos relevantes.

Duración de la actividad: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para análisis del entorno" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración de la actividad: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **FIJAR UN OBJETIVO**

Un proyecto no puede ser logrado si no cuenta con unos elementos mínimos en su estructuración. Por ello, es importante que identifique las características emprendedoras personales que facilitan la construcción de sus objetivos de vida, a saber: fijar metas y planeación sistemática.

Con base en las características del ambiente de formación, redacte un objetivo que sea realizable siguiendo los lineamientos del instructor. Registre sus respuestas en unas notas adhesivas (post-it), ubíquelas en la pizarra y ejecute dicho objetivo.
En un segundo momento, redacte un objetivo que cumpla con las indicaciones para su formulación y ubique en la pizarra. El instructor selecciona un objetivo que asigna a un aprendiz para su ejecución.

Socialice sus experiencias en un conversatorio y destaque aspectos relevantes a la hora deformular un objetivo.

Duración de la actividad: 35 minutos

Compartir:

El instructor orienta a los aprendices hacia una exploración de sus sentimientos durante el desarrollo de la actividad. Para ello, puede emplear la pregunta: "¿cómo se sintieron?".

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

Exprese al grupo las dificultades o sensaciones experimentadas a la hora de definir objetivos, luego coevalúe el cumplimiento de los objetivos formulados por sus compañeros.

Duración de la actividad: 25 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para definición y logro de objetivos", en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 15 minutos

Aplicar:

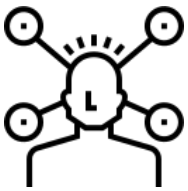
Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración de la actividad: 10 minutos.

***3.3.*2 Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales.**

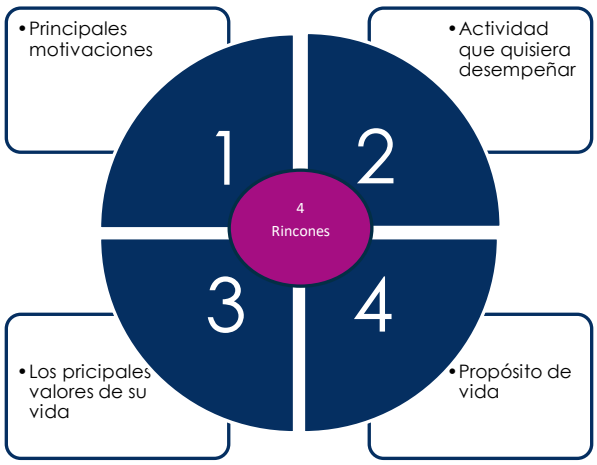
3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **LOS CUATRO RINCONES**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el primer paso para hacer realidad los proyectos a futuro, consiste en visualizar aquello que se quiere lograr, para definirlo, es necesario identificar sus motivaciones personales. Esto le permitirá reconocer de donde viene ese deseo y servirá de recordatorio frente a las dificultades que se le presenten.

Participe en el desarrollo de la actividad Los cuatro rincones, tiene por intención el que identifique sus principales motivaciones y el propósito de vida que lo impulsa a lograr lo que se propone.



Duración de la actividad: 60 minutos

Compartir:

Atienda las orientaciones del instructor, socialice su gráfico, destacando los puntos que resultaron de mayor relevancia, comente ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio y al momento de hacer la presentación?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

En plenaria comparta al grupo sus respuestas a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo definió las motivaciones para el logro sus objetivos? ¿Qué factores influyen para la definición de dichas motivaciones?
- Al momento de pensar en la actividad que le gustaría desempeñar ¿Qué reflexiones surgieron?
- ¿Cuál considera que fue la pregunta más complicada de resolver y por qué?
- ¿Qué reflexión le genera conocer la percepción de los demás aprendices?

Duración de la actividad: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Motivaciones y Competencias Emprendedoras” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante identificar sus motivaciones para el logro de objetivos en la vida personal y laboral?
- ¿Considera que identificar las motivaciones y el propósito de vida son aspectos importantes en su vida profesional y personal?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración de la actividad: 20 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la construcción del **MAPA DE SUEÑOS**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, crear una visión personal a partir de las motivaciones es una herramienta poderosa para alinear sus acciones diarias en pro de lo que desea lograr. Esta visión esta conformada por esos objetivos personales en el corto, mediano y largo plazo, siempre teniendo presente que como ser multidimensional existen diferentes áreas en su vida que se verán involucradas en el desarrollo de su proyecto.

Construya un “mapa de sueños” en el que podrá identificar de manera gráfica su visión personal, representando sus sueños y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Siguiendo las instrucciones del instructor, utilice imágenes o dibujo para representar sus sueños en las áreas de su vida personal.

A modo de galería , exponga su mapa de sueños en algún lugar del aula en el que los demás puedan visualizar su trabajo, y observe los mapas elaborados por sus compañeros.

Duración de la actividad: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes y en plenaria comparta sus respuestas:

- ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?
- ¿Qué sintió al momento de ver los mapas de sueños de sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué criterios tuvo para identificar las áreas de la vida en la que tiene sueños?
- ¿Por qué considera que es importante hacer un listado de los sueños a corto, mediano y largo plazo?
- ¿Las preguntas guiadoras fueron útiles para la construcción de su visión personal?
- Al momento de buscar las imágenes que representarán sus sueños, ¿qué opina de visualizar los sueños de esta manera?
- ¿Qué reflexión le generó conocer los mapas de sueños de los demás aprendices?

Duración de la actividad: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Los sueños y la visión emprendedora" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?
- ¿Por qué considera que es importante reflexionar sobre los sueños en su vida?

3.3.3 Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **CONSTRUYENDO EL PUENTE**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, el siguiente paso para el logro de sus proyectos personales tiene como finalidad realizar un análisis del entorno y descubrir la importancia de evaluar las diferentes dimensiones que influirán positiva o negativamente en el cumplimiento de los objetivos que se plantee.



En equipo de 5 aprendices deberán construir un puente, para ello utilizarán en su totalidad los siguientes materiales: 5 vasos desechables, 4 tarjetas de cartulina, 1 marcador y 5 chinches.

Cada equipo debe construir un puente, el cual representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral o cualquier tema que se quiera proyectar de uno de los aprendices o un nuevo proyecto que elijan por consenso en el grupo.

Las indicaciones son:

Se debe asignar un nombre al puente que se va a construir.

Cada tarjeta de cartulina corresponde a un tramo del puente, en cada registre los siguientes aspectos:

- El tramo 1 representa el “para que” del puente.
- El tramo 2 corresponde a los “recursos necesarios” para la construcción del puente.
- El tramo 3 corresponde a los “factores externos” (Amenazas y oportunidades).
- El tramo 4 corresponde a los “factores internos” (Fortalezas y Debilidades).

Duración de la actividad: 50 minutos

Compartir:

Comente al grupo las respuestas alcanzadas frente a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo se sintió al momento de construir el puente?
- ¿Cómo se sintió con las preguntas formuladas para cada tramo?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?
- ¿Qué sintió al momento de presentar su puente y de conocer las presentaciones de los demás participantes?

Duración de la actividad: 15 minutos

Procesar:

- ¿Qué significado tiene un Puente?
- ¿Cuáles fueron los pasos que emplearon para construir el puente?
- ¿Cómo identificaron el proyecto que iban a seleccionar para hacer el puente?
- ¿Por qué es importante conocer los recursos para el desarrollo de un proyecto?
- ¿Por qué es importante identificar los factores internos?

- ¿De que dependen los factores internos?
- ¿Por qué es importante identificar los factores externos?
- ¿De que dependen los factores externos?

Duración de la actividad: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Dimensiones Emprendedoras” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Desde su perspectivaa cómo afectan los factores internos y externos en el logro de sus objetivos personales?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración de la actividad: 15 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **RECONOCIENDO EL TRIÁNGULO DE LA RESPONSABILIDAD**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el Triangulo de la Responsabilidad es un instrumento útil para el análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes puede reflexionar sobre sus dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto que se proponga.

Con su equipo construya el Triángulo de la Responsabilidad desde las preguntas orientadoras del instructor. Esto le permite tener un contexto de los conceptos de cada vertice como son: la persona, proyecto y situación, así como de las dimensiones de la persona.

Duración de la actividad: 35 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió cuando le dieron las instrucciones?
- ¿Qué emociones y sensaciones afloraron al inicio de la actividad?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué tipo de Triángulo dibujó y cuáles fueron las consideraciones del equipo?
- ¿Cuáles son las consideraciones más relevantes de la Persona, en la ejecución de un Proyecto y qué Situaciones debe enfrentar?
- ¿Por qué creen que los elementos fueron ubicados de tal forma en el Triángulo?
- ¿Qué asociaciones encuentran entre los diferentes lados del Triángulo?

Duración de la actividad: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Triángulo de la Responsabilidad "y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad**:** 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?

Duración de la actividad: 10 minutos

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

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

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Material de apoyo: Televisor, computador, conexión a internet, micrófonbo y cámara de ser posible activados.

Duración de la actividad: 11,5 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:



Descripción de la actividad: 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.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Material de apoyo: Televisor, computador, conexión a internet, micrófonbo y cámara de ser posible activados.

Evidencias de aprendizaje: *Diana de valoración y Diario de fortalecimiento* (3.3.1.1, 3.3.1.2, 3.3.1.3), Mapa de sueños (3.3.3), Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad (3.3.5), Heteroevaluación, coevaluación y autoevaluación.

Instrumentos de evaluación: El aprendiz deberá engtregar las actividades indicadas por el instructor las cuales seran verificadas por lista de chequeo, rubrica.

Duración de la actividad: 4,5 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
N/A	**N/A**	Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.	**Evidencias de Conocimiento:** Respuesta a preguntas moviiizadoras **Evidencias de Producto:** Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Mapa de sueños **Evidencia de desempeño:** Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad.	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica el Triángulo de la responsabilidad de acuerdo con factores internos y externos.	T: Observación sistemática I: Lista de chequeo de conocimiento T: Valoración de diario y diana I: Lista de chequeo de producto T: Valoración de mapa I: Lista de chequeo de producto T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

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

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

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

Triángulo de la responsabilidad: esquema que vincula a la Persona, el Proyecto y la Situación, mostrando el equilibrio que es necesario lograr en todo accionar emprendedor. Responsabilidad se entiende como la

capacidad de la persona de responder ante las diferentes situaciones que se puedan presentar de una manera proactiva.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jairo Vergara Cuadrado	Instructor de emprendimiento	Campesena	Marzo 3 de 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Emprendimiento en elaboración de accesorios artesanales.
- Código del Programa de Formación: (52660010)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje:
    - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
    - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
    - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 30

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz, el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traduce en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con la finalidad de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje da continuidad a la guia de comportamiento emprendedor anteriormente trabajada, la cual le permitirá aplicar sus características y competencias emprendedoras en cuatro temas que son de especial relevancia para el fomento de la cultura del emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

3.1.1 Apreciado aprendiz, reflexione sobre la lectura sugerida por el instructor que lo invita a llevar el emprendimiento a la acción.

Descripción de la actividad: Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?
- ¿Qué características emprendedoras personales identifica en la lectura?
- ¿El emprendedor se nace o se hace?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones a las se llegó.

Duración: 45 minutos.

Descripción de las actividades: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes o plataforma Teams, whatsapp.
Materiales de formación: 35 sillas, 3 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 pliegos de papel kraft
1 resma de papel Bond (para impresiones), 1 resma de papel Bond (para trabajo en clase), 100 tarjetas bibliográficas (o post-it), 100 dulces de 3 colores diferentes, 40 colombianas, 2 cajas de marcadores de punta gruesa, 1 rollo de cinta de enmascarar, 1 campana o silbato, 1 cronómetro.
Material de apoyo: Computador y conexión a internet.

Duración de la actividad: 45 minunutos

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

Descripción de la actividad: Estimado aprendiz, el emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo podemos pensar en personas cercanas que han cumplido con sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?



Con base a su circulo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

- ¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?
- ¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?
- ¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?
- ¿Para el cumplimiento de sus objetivos que procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

Comparta con el grupo las deducciones efectuadas, destacanso conocimientos comunes. Y aquellos que consideran requieren desarrollar.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda en la que el aprendiz discutirá sobre el emprendedor y sus características a partir de una lectura base.

Discusión en la que el aprendiz reflexionará acerca de la importancia de la toma de desiciones, creatividad, estrategia y negociación en la actividad emprendedora.

Simulación mediante la cual el aprendiz reconocerá los tipos y estilos de toma de decisiones, además de los elementos del proceso de toma de decisiones.

Juego de roles en el que el aprendiz reconoce la importancia de la generación de alternativas en el proceso de toma de decisiones.

Simulación a través de la cual los aprendices reconocen el riesgo implícito en un proceso de toma de decisiones.

Materiales de formación: 35 sillas, 4 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 cajas de marcadores de punta gruesa en 4 colores, 3 marcadores para tablero borrable, 40 pliegos de papel Kraft

600 tarjetas de cartulina (fichas bibliográficas), 300 círculos grandes de cartulina de diferentes colores

300 círculos pequeños de cartulina de diferentes colores, 300 hojas de cartulina de diferentes colores

10 octavos de cartulina,30 tacos de post-it, 2 resmas de papel bond, 5 rollos de cinta pegante de 2 pulgadas de ancho, 10 tijeras, 20 revistas con contenido fotográfico de personas y elementos

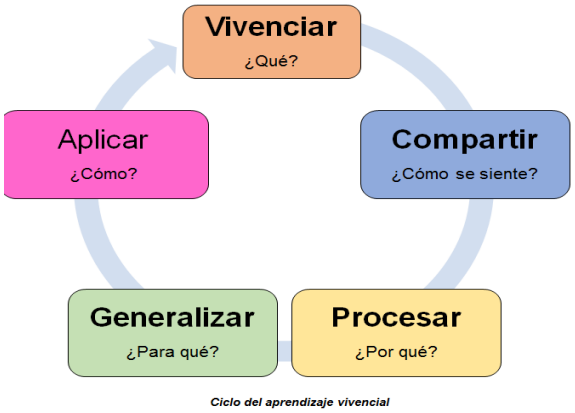
10 barras de pegante (pega stick), 5 cajas de chinches, 5 ovillos de lana de diferentes colores.

Material de apoyo: Computador, (algodón cosmético), Varios materiales reciclables (rollos vacíos de papel higiénico, trozos de papel para regalo, tapas de gaseosa.

Duración de la actividad: 45 minutos.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: A través de la metodología de aprendizaje vivencial se desarrollara las actividades orientadas a la apropiación conceptual, se estructura en cinco momentos y será una constante a seguir:



Ciclo del aprendizaje vivencial



3.3.1 Asociar el paso a paso del proceso de Toma de decisiones según problema.

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo con su equipo en el desarrollo de la actividad **Supervivencia.**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, el objetivo de la actividad es que reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y, por último, el proceso de toma de decisiones.

Siguiendo las indicaciones del instructor, garantice su superviviencia a través de un ejercicio de simulación en dos rondas.

En la primera ronda, usted recibirá dos dulces (uno de diferente color), luego debe conseguir tres dulces (uno de diferente color) e intercambiarlos por una colombina, esta representará su supervivencia. Realice negociaciones con sus compañeros de acuerdo con los lineamientos brindados por el instructor.

En la segunda ronda, conforme grupos de tres personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor y siguiendo la misma dinámica de la primera ronda, garantice la supervivencia de su grupo a través de una estrategia.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad, sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de "Madre Naturaleza". Su tarea es otorgar colombinas a los aprendices que logren conseguir los tres dulces de diferente color. Cumpla con su rol, según las indicaciones del instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las reglas y el objetivo de la actividad? ¿Qué sintió al momento de recibir los dulces?
- *Si usted o su grupo no sobrevivió,* ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?
- *Si usted o su grupo sobrevivió,* ¿qué sintió al obtener la colombina que le permitió sobrevivir?
- *Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza, ¿*cómo se sintió desde esa posición?

Duración: 15 minutos

Procesar:

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

- En la primera ronda, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo?, ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- En la segunda ronda, para cada grupo, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores consideran que fueron claves para el logro de la actividad?
- ¿La "Madre Naturaleza" desarrollo alguna estrategia para negociar con los aprendices?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociar con "Madre Naturaleza"?
- ¿Tomó las decisiones de forma individual o pensando en el bien de los demás?
- ¿Alguna persona decidió no entregar el dulce adicional que recibió? ¿Por qué tomó tal decisión?
- ¿Qué aspectos considera que estuvieron evidenciados en la actividad?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Ejercicio de alternativas**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el proceso d**e toma de decisiones requiere de la generación de alternativas, de identificar diferentes herramientas que promuevan el análisis de los distintos contextos y la selección de las mejores alternativas a partir de criterios.** Esta actividad, busca ponerlo en una situación en la que debe planear su actuación desde diferentes roles, sin contemplar el rol del otro grupo, definiendo alternativas que permitan dar cumplimiento a sus objetivos.

Siguiendo las instrucciones del instructor se conforman 4 equipos. Cada equipo asumirá un rol, ya sea:

- Grupo estratégico (2 equipos)
- Grupo voluntario (2 equipos)

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con el rol seleccionado, atendiendo las instrucciones del anexo que le será entregado por el instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las tareas que le correspondía asumir tanto a los grupos de voluntarios como a los grupos estratégicos?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico:* ¿cómo se sintió durante la actividad?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios:* ¿cómo se sintió durante la actividad?

Duración: 15 minutos

Procesar:

Utilizando la técnica del conversatorio reflexione con el grupo en torno a las siguientes preguntas:

- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿cómo eligieron las estrategias para que el grupo de voluntarios realizara la tarea?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios*, ¿se pusieron de acuerdo para saber cómo iban a actuar durante la actividad?
- ¿Qué aspectos de la toma de decisiones considera que son importantes en el ejercicio?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios,* ¿cambiaron su actitud luego de ver la actitud del grupo estratégico? Si fue así, ¿cuáles cree que fueron los factores que llevaron a su grupo a un cambio de actitud?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿determinaron diferentes alternativas de acuerdo con los escenarios que se podían plantear o simplemente se basaron en la información que encontraron en el anexo?

- ¿Por qué considera que las estrategias de su grupo funcionaron o no?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Generación de alternativas para la toma de decisiones" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejercicio Blanco-Rojo**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en todo proceso de toma de decisión, identificar las consecuencias y tener claro los riesgos que se pueden generar, permite avanzar hacia el logro de lo que se ha definido con mayor confianza. La siguiente actividad busca ubicarlo en una posición de toma de decisiones estratégica.

Tome decisiones que le lleven a ganar el juego de simulación de 10 rondas, siguiendo las indicaciones del instructor. El juego se desarrolla con tres equipos, que deben seleccionar entre los colores blanco y rojo. Las condiciones de victoria de su equipo depende de las elecciones que realicen los otros grupos.

Seleccione la estrategia más adecuada para su equipo, de acuerdo con las indicaciones del instructor para cada ronda.

Consigne las decisiones de su equipo en la *hoja de selección*, según indicaciones.

Entregue la *hoja de selección* al instructor al final de cada ronda, de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y con los *planes de puntuación*. El instructor consigna las respuestas de cada equipo en una *tabla de puntuación*, visible para todos.

Duración: 50 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió durante las primeras vueltas al ver la dinámica del juego?
- ¿Qué sintió frente a los planes de puntuación?

- ¿Qué sintió frente al comportamiento de los demás grupos?
- ¿Qué sintió durante las últimas rondas que fueron decisivas?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria y con el grupo responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo definió la estrategia de participación durante la actividad?
- ¿Qué factores consideró esenciales para la toma de decisión en cada ronda?

- ¿Cómo se manejó el proceso de toma de decisiones en su grupo?
- ¿Evaluó los riesgos de tomar una decisión u otra?
- ¿Qué reflexiones le generó el comportamiento de los diferentes grupos durante la actividad?
- ¿Considera que los factores éticos o emocionales mueven nuestras decisiones?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia del riesgo en la toma de decisione" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿Qué reflexiones a nivel personal y profesional le deja el desarrollo de esta actividad? ¿Cómo asume el riesgo y las consecuencias de una decisión en su vida?*

Duración: 10 minutos

3.3.2 Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento de oportunidades

3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **La gran venta**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la **creatividad** juega un papel fundamental en el cumplimiento de objetivos, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. La siguiente actividad le permite identificar su potencial creativo e innovador.

Realice la venta de un objeto ficticio, siguiendo las indicaciones del instructor. Con su grupo, construya el prototipo del objeto y acuerde la estrategia a usar para convencer a los demás de comprar el objeto ofertado, atienda los tiempos estipulados para la actividad.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta a partir de la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 5 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad "La gran venta":

- ¿Cómo le pareció el ejercicio de intentar vender los objetos?
- ¿Cree que esos objetos se venderían bien en la realidad?, ¿Cree que esos objetos son útiles en la vida cotidiana?¿Por qué?
- ¿Cree que esos objetos eran creativos?¿Por qué?
- ¿Considera que esos objetos eran innovadores?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad e innovación: definición y relación entre ambos conceptos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *¿Consideran que los conceptos de creatividad e innovación son aplicables en su vida personal?,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del ejercicio ***Design Thinking.***

Vivenciar:



Estimado aprendiz, a través del método *Design Thinking*, usted analiza el problema, crea empatía con las personas que necesitan una solución y genera una respuesta al reto mediante la producción y clasificación de ideas. La actividad culmina con la construcción del prototipo del bien o servicio que tiene como propósito resolver el reto de innovación planteado para el ejercicio.

Comprenda el reto de innovación, teniendo en cuenta las orientaciones del instructor. Con su equipo (5 integrantes máximo), busque información que le permita entender la dimensión y el impacto del reto que debe resolver. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos registre las piezas de información que considere clave en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra.

Duración: 15 minutos

Analice el reto de innovación de acuerdo con el formato *ficha persona* y con las indicaciones del instructor.

Duración: 15 minutos

Genere ideas que lleven a resolver el reto de innovación específicamente para la persona descrita en la *ficha persona,* siguiendo las indicaciones del instructor.

Realice grupos de ideas que le permitan generar alternativas de solución al reto de innovación, de acuerdo con criterios de agrupación.

Seleccione el grupo de ideas que represente la alternativa de solución más creativa e innovadora, según el reto de innovación y la persona descrita en la *ficha persona*.

Duración: 30 minutos

Elabore el prototipo de la alternativa de solución seleccionada, a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación.

Presente el prototipo a sus compañeros de acuerdo con los tiempos estipulados para la actividad y reciba retroalimentación de los demás aprendices sobre las oportunidades de mejora del mismo y registre estas en su libreta de apuntes.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en las actividades realizadas: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 15 minutos

Procesar:

En conversatorio responda las siguientes preguntas a partir de la aplicación del método *Design Thinking:*

- Antes de buscar información, ¿qué expectativa tenía del reto de innovación? ¿Su perspectiva del problema cambió después de la búsqueda de información?¿Por qué?
- ¿Considera que es importante entender bien el problema antes de dar una solución?¿Por qué?
- ¿Encontró dificultades al momento de generar ideas? ¿Cuáles?
- ¿Tomó riesgos al momento de generar ideas? (¿Se atrevió a crear ideas descabelladas?)
- La idea seleccionada como la más descabellada, ¿sirvió de inspiración para darle forma a la alternativa seleccionada?¿Por qué?
- ¿Considera usted que la alternativa seleccionada por su grupo es innovadora?¿Por qué?
- ¿Cómo se desarrolló la discusión en el grupo respecto a la selección de la alternativa factible?
- El proceso de realización del prototipo de su alternativa seleccionada, ¿sirvió para dar forma a su idea? ¿Se presentaron correcciones o adiciones a la idea original durante la elaboración del prototipo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Búsqueda de información, toma de decisiones y redes de apoyo para la creatividad” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

En plenaria de respuesta a la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real: *¿Considera que lo aprendido hoy es aplicable a su vida?¿Puede dar un ejemplo de cómo podría ser aplicado?*

Duración: 15 minutos

3.3.2.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Rueda de oportunidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el rol de la creatividad juega un papel crucial en el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en su entorno, con el mismo grupo que desarrolló la actividad *Design Thinking*, exponga su prototipo a un panel de tres invitados, según el tiempo estipulado para la actividad. Debe convencer que los invitados de que su prototipo es la solución más innovadora al reto planteado en la actividad anterior.

Responda a las preguntas de los invitados, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Con el grupo de respuesta a los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron en la Rueda de Oportunidades?
- ¿Qué sintieron al ver a los invitados en el ambiente?
- ¿Qué sintieron durante el ejercicio de intentar convencer a los invitados?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Aplicando el método *Design Thinkin,* en plenaria responda las siguientes preguntas*:*

- De las oportunidades presentadas, ¿hubo alguna que les pareció más interesante que las demás? ¿Por qué?
- ¿Cuál fue la estrategia que su grupo utilizó para intentar aprovechar esa oportunidad que más les atrajo? / ¿Adoptaron alguna estrategia arriesgada para convencer a los

invitados de la Rueda de que su prototipo solucionaba el problema original?¿Por qué la consideran arriesgada?

- Si el ejercicio hubiese tenido una segunda vuelta, y ustedes hubieran podido ajustar más su prototipo o estrategia de venta, ¿creen que habrían tenido una mejor posibilidad de acceder a una de las oportunidades ofrecidas? ¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad, toma de riesgos y persistencia" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

A través de un conversatorio, responda la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real:*¿Consideran que es necesario asumir riesgos para aprovechar oportunidades en su cotidianidad?*

Duración: 5 minutos

3.3.3 Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Escalera de habilidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la presente actividad le permitirá aplicar las habilidades y características emprendedoras personales necesarias para formular y ejecutar una estrategia.

Seleccione uno de los siguientes roles, de acuerdo con las instrucciones de la actividad:

- Pertenecer a un equipo competidor.

- Servir de apoyo al instructor para la adecuación del ambiente de formación (2 a 3 aprendices).

Participe activamente en la actividad “escalera de habilidades”, siguiendo las indicaciones del instructor. El objetivo de su grupo es avanzar por la escalera, cumpliendo cada uno de los retos propuestos. Gana el equipo que complete todos los pasos o el que más haya avanzado en la escalera. Cada equipo sólo contará con 4 lanzamientos.

Duración: 45 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad “Escalera de habilidades”:

- *Si su equipo fue el ganador* ¿cuáles considera que fueron las razones que les ayudaron a obtener la victoria?
- *Si su equipo fue el perdedor* ¿cuáles creen que fueron las razones por las que no pudieron avanzar en la escalera?
- ¿Hubo algún reto que les pareció difícil de realizar?
- Durante el desarrollo de la actividad, ¿descubrieron habilidades que pensaban que ustedes o sus compañeros no tenían?
- ¿Pensaron alguna estrategia para avanzar más rápido? ¿Cuál?
- ¿Qué criterios tuvieron en cuenta para determinar el orden de los lanzamientos dentro de su equipo?
- A los equipos que realizaron cambios en el orden de lanzamientos: ¿Qué razones los llevaron a hacer los cambios? ¿El desempeño del equipo mejoró con los cambios?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Habilidades blandas y características para la elaboración de estrategias" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

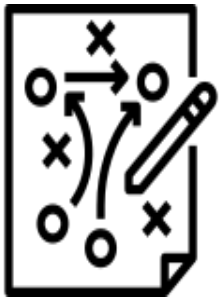
Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Construcción de un molino de viento**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, esta actividad se orienta a la apropiación del concepto de estrategia personal, sus elementos y su relación con los proyectos, a través de la construcción de un molino de viento.

Conforme un equipo de 6 personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su grupo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga 40 centímetros de alto

Elabore el plan de acción de la construcción del molino, siguiendo las especificaciones del formato y las indicaciones del instructor.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio. El molino recibirá una calificación, dependiendo de si cumple con los requerimientos. De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la construcción del molino de viento:

- *Si su equipo fue el ganador*: ¿cuáles considera que fueron las razones por las que su molino cumplió todos /la mayoría de los requisitos?
- *Si su equipo fue el perdedor o no hubo ningún ganador*: ¿por qué cree que su molino no cumplió los requisitos? ¿Qué cree que hizo falta?
- ¿Considera que la planificación fue un elemento importante para el logro del objetivo?¿Por qué?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino? ¿Cómo construyeron esa estrategia? / ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino? ¿Qué elementos tuvieron en cuenta?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Estrategia y plan de acción” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Viviendo un proyecto**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en la presente actividad, usted aplicará los conceptos vistos en las sesiones anteriores, convirtiendo un objetivo personal en un proyecto a través de la elaboración de un plan de acción, concretando de este modo su *estrategia emprendedora*.

Participe activamente en un juego de roles en dos rondas, siguiendo las indicaciones de su instructor. Los roles que asumirá son:

- *Coachee* o persona en entrenamiento: comparte uno de sus objetivos personales (establecidos en el *mapa de* sueños) con el *coach*, recibiendo de él/ella retroalimentación.
- *Coach* o entrenador: a través de preguntas, busca motivar a su "entrenado" para que considere aspectos importantes en la realización de su objetivo personal.

Elabore el plan de acción de su objetivo personal, de acuerdo con la retroalimentación recibida y las especificaciones del formato recibido. Así convierte su objetivo personal en un proyecto personal.

Socialice su proyecto personal en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 65 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió durante la sesión de coaching?
- ¿Qué sintió mientras compartía su proyecto personal con sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- Cuando compartió su objetivo personal con su compañero, ¿recibió comentarios que aportaron a la construcción de su proyecto?
- ¿Considera útil el ejercicio de comunicar su objetivo personal con sus compañeros?¿Por qué?

- ¿El plan de acción le ayudó a “aterrizar” su objetivo personal? ¿De qué manera?
- ¿Le pareció difícil el ejercicio de convertir su objetivo personal en un proyecto?¿Por qué?

Duración: 10 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Importancia de la planificación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo. *¿Por qué consideran que es importante convertir nuestros sueños en proyectos?*

Duración: 10 minutos

3.3.4 Relacionar elementos de la Responsabilidad Emprendedora para la ejecución de técnicas de negociación



3.3.4.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Lúdica de la autoconfianza “El vendado y el lazarillo”**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, en esta actividad, usted tiene la tarea de identificar sus niveles de autoconfianza y persistencia, dos características emprendedoras personales que determinan la seguridad con la que puede negociar y obtener lo que busca.

Conforme equipo de tres personas, siguiendo las indicaciones del instructor, donde asumirá uno de los siguientes roles:

- Vendado
- Lazarillo
- Observador

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con su rol:

- El vendado debe superar la pista de obstáculos (de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación).
- El lazarillo guia al vendado (únicamente con su voz), para que este pueda lograr su objetivo.
- El observador verifica que tanto vendado como lazarillo cumplan las reglas establecidas para cada rol dentro de la actividad.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará las posiciones de cada equipo en la pizarra, conforme vayan terminando la actividad.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas de acuerdo con su rol dentro de la actividad:

- *Vendado:* ¿Cómo se sintió?
- *Lazarillo:* ¿Qué sintió al conducir al vendado?
- *Observador:* ¿Qué sintió al ser un participante externo de la actividad y tener el rol sólo de observación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad “el vendado y el lazarillo”:

- *Si su equipo estuvo entre los primeros tres lugares*: ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- *Si su equipo no estuvo entre los primeros tres lugares:* ¿Cuál fue su estrategia para terminar la pista de obstáculos?

- *Si usted tuvo el rol de observador:* ¿cuáles son sus reflexiones de la actividad? ¿cómo analiza los resultados de la pareja que tuvo que supervisar?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Importancia de la auto-confianza en procesos de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.4.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Caso de negociación “Lactifeliz y los lecheros”**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en esta actividad de simulación, usted debe tomar una posición ante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendo en práctica sus habilidades y características emprendedoras personales para cumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- “La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera”: https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- “En crisis los lecheros colombianos”: https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo uno de los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz

Analice el documento que le entrega el instructor, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación, de acuerdo con el tiempo estipulado para ello en la actividad.

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 55 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador:* ¿cómo se sintió durante el ejercicio?
- *Si usted fue seleccionado como moderador:* ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores:* ¿qué sintió como observador de las negociaciones?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

- ¿En qué se basó la negociación?
- ¿Cómo se llevó a cabo?
- ¿Cuáles fueron los aspectos claves de la negociación?
- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación para cada una de las partes?
- ¿Cómo fue la comunicación entre las partes? ¿Fue necesaria la comunicación para llegar a un acuerdo?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Negociación: elementos y tipos” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo. *¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?*

Duración: 10 minutos

3.3.4.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejecicio de comparación de Triángulos de la responsabilidad – Descubra los intereses de las partes dibujando**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en este ejercicio, usted aplicará la herramienta del Triángulo de la responsabilidad con el fin de identificar sus intereses y de la contraparte, usando como base el rol que asumió durante la actividad "Lactifeliz y los lecheros". De este modo, relacionar los conceptos vistos en las dos actividades anteriores.

Conforme nuevamente el grupo con el cual trabajó en la actividad "Lactifelíz y los lecheros" (3.3.11), según indicaciones del instructor.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y del formato suministrado por el instructor, dibuje el Triángulo de la responsabilidad sobre un pliego de papel Kraft para cada uno de los roles que se presentaron en la negociación de la actividad anterior.

Identifique los intereses de su grupo y regístrelos en el formato suministrado por el instructor, de acuerdo con las instrucciones de la actividad. De forma similar, haga con los intereses de la contraparte en el proceso de negociación. Por último, identifique los intereses que tuvieron ambos grupos en común. Regístre sus repsuestas en el formato suministrado por el instructor.

Presente sus respuestas en una exposición atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron con respecto a la actividad?

- ¿Qué sentimientos les genera saber que en una negociación existen dos posiciones que pueden unificarse en algún punto?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Qué evidenció en el registro de los intereses y en los dibujos?
- ¿Qué encontró en común?
- ¿Hubo algún aspecto que no había identificado durante la negociación?
- ¿Qué le sucede a los Triángulos de la Responsabilidad de cada uno de los grupos si, por ejemplo, Lactifelíz hubiese tomado una decisión diferente o contraria a la que tomó durante la negociación?
- ¿Qué le sucede al Triángulo de la Responsabilidad de los productores si se aumenta el sentir o el actuar?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Intereses y alternativas" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.4.4 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Consolidación de las estrategias de negociación**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la negociación es una actividad que se da en todo momento de la vida, con el fin de obtener los objetivos propuestos, así como ofrecer mejores alternativas a las demás personas. La actividad busca que usted experimente lo importante de ponerse en los zapatos de la otra persona, generando empatía.

Asuma uno de los siguientes roles, de acuerdo con las indicaciones del instructor:

- *Voluntario (3 aprendices):* usted debe retirarse los zapatos, luego de que un *asistente* coloque una venda sobre sus ojos.
- *Asistente:* ayuda al instructor a vendar a los *voluntarios* y a colocar bolsas plásticas en sus pies, una vez esos se hayan quitado los zapatos.
- *Observador:* como lo indica el nombre, observa lo que sucede en el ejercicio.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Socialice la respuesta a la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Por qué considera importante ponerse en los zapatos del otro?
- ¿Considera que la empatía puede generar mejores resultados en un proceso de negociación?

- ¿Por qué conocer de antemano la posición de la otra parte y saber que existe una forma diferente de ver las cosas puede ser importante para generar acuerdos gana – gana en una negociación?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Técnicas de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda en la que el aprendiz discutirá sobre el emprendedor y sus características a partir de una lectura base.

Discusión en la que el aprendiz reflexionará acerca de la importancia de la toma de desiciones, creatividad, estrategia y negociación en la actividad emprendedora.

Simulación mediante la cual el aprendiz reconocerá los tipos y estilos de toma de decisiones, además de los elementos del proceso de toma de decisiones.

Juego de roles en el que el aprendiz reconoce la importancia de la generación de alternativas en el proceso de toma de decisiones.

Simulación a través de la cual los aprendices reconocen el riesgo implícito en un proceso de toma de decisiones.

Materiales de formación: 35 sillas, 3 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 pliegos de papel kraft,1 resma de papel Bond (para impresiones),1 resma de papel Bond (para trabajo en clase),100 tarjetas bibliográficas (o post-it), 100 dulces de 3 colores diferentes, 40 colombianas, 2 cajas de marcadores de punta gruesa.

Material de apoyo: 1 rollo de cinta de enmascarar. 1 campana o silbato, 1 cronómetro.

Duración de la actividad: 9 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: 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.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación a través de la cual el aprendiz reconoce y aplica su capacidad creativa e innovadora. Taller Design Thinking en el que el aprendiz, a través del método, genera soluciones creativas e innovadoras a retos cotidianos.

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Material de apoyo: Chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y colombinas.

Evidencias de aprendizaje:

Evidencias de Desempeño: Aplicar proceso de toma de decisiones.Presentar prototipo. Proceso de negociación del molino. Realizar negociación.

Evidencias de Producto: Hoja de selección, Prototipo, Molino de viento,Plan de acción, Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro)

Evidencia de conocimiento: Argumentación del plan de acción,

Instrumentos de evaluación: : Observación directaI: Lista de chequeo de proceso, T: Observación de producto terminado. I: Lista de chequeo conocimiento.

Duración de la actividad: 11 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
N/A	N/A	Asociar el paso a paso del proceso de Toma de Decisiones según problema. Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento de oportunidades. Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.	**Evidencias de Desempeño:** Aplicar proceso de toma de decisiones Presentar prototipo Proceso de negociación del molino Realizar negociación	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Asocia aspectos	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación directa

				importantes de las técnicas de negociación según los ámbitos personales, sociales y profesionales. Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de	I: Lista de chequeo de proceso T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado
		Relacionar dimensiones de la esponsabilidad emprendedora en la ejecución de técnicas de negociación	**Evidencias de Producto:** Hoja de selección Prototipo Molino de viento		

			Plan de acción Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro) **Evidencia de conocimiento:** Argumentación del plan de acción	innovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora. Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación del Triángulo de la Responsabilidad. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación directa I: Lista de chequeo conocimiento

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

Empatía: capacidad de percibir, compartir y/o inferir los sentimientos, pensamientos y emociones a los demás.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses entre dos partes, buscando el mejor resultado posible.

Oportunidad: circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*.

El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Como crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Cueva Cáceres, V. (30 de enero de 2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/
- Joachin Bolaños, C. V. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. Recuperado de: https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html
- Minguez Vela, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. Recuperado de: https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, J. A. (2016). Instrumentos y Casos prácticos de negociación. Recuperado de http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf
- Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- SEMANA (2017). Las habilidades para un mayor éxito en el mundo. Recuperado de: https://www.semana.com/educacion/articulo/habilidades-del-siglo-xxi-en-educacion/542078
- Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf
- Universidad de Kansas (s.f.). Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción. Recuperado de: https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal
- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: "Negociación". Obtenido de http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jairo Vergara Cuadrado	Instructor de emprendimiento	Campesena	Marzo 3 de 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Comportamiento emprendedor.
- Código del Programa de Formación: (13410017).
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (18 horas).

2. PRESENTACIÓN

- Estimado (a) aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

- Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modo su proyecto de vida y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

- La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) videoforo, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido del cortometraje "Cuesta abajo" que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246, y analizará las siguientes preguntas:¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

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

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams, WhatsApp.

Materiales de formación: 35 sillas, 4 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 cajas de marcadores de punta gruesa en 4 colores, 3 marcadores para tablero borrable, 40 pliegos de papel Kraft 600 tarjetas de cartulina (fichas bibliográficas), 3 resmas de papel bond, 10 cajas de crayolas o cajas de colores, 5 rollos de cinta pegante de 2 pulgadas de ancho, 7 vendas para los ojos, 21 cuerdas de 2 metros lineales, 50 revistas con contenido fotográfico, 10 barras de pegante (pega stick), 30 vasos desechables 2 cajas de chinches, 1 cronómetro, 1 flexómetro o cinta métrica.

Material de apoyo: Televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

Duración de la actividad: 1 hora.

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

Descripción de la actividad: Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre **comportamiento emprendedor**.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams, WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Una vez se haya llegado a un concenso sobre la definición de **emprendimiento** construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar.

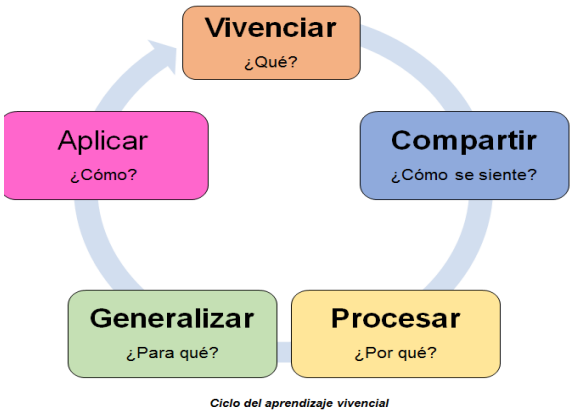
Materiales de formación: Notas adhesivas, lapiceros de colores.

Material de apoyo: tablero-pizarra, computador, cables de sonido.

Duración de la actividad: 1 hora.

3.3 Actividades de apropiación:

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

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **DESAFÍO DE LA TORRE:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán las características emprendedoras personales relacionadas con la autoeficacia de la *persona:* cumplir compromisos, tomar riesgos moderados, persistencia, autoconfianza y, exigir eficiencia y calidad.

Conforme un equipo de cuatro personas y asuma uno de los siguientes roles:

- Tener los ojos cubiertos (1 aprendiz)
- Tener una mano atada a la espalda (2 aprendices)
- Tener sus dos brazos atados (1 aprendiz)

Construya con su equipo una torre de naipes, la más alta de manera vertical (medida del piso al techo), para ello atienda las indicaciones del instructor. Junto a sus compañeros, defina la estrategia más apropiada para el logro del objetivo.

Duración de la actividad: 30 minutos

Compartir:

Una vez se finalicen las construcciones con su equipo reflexione sobre:



- ¿Qué sintieron durante el desarrollo de la actividad?
- Si es equipo ganador, ¿qué sienten?
- Si el equipo tuvo la torre más baja ¿qué sienten?
- *Quienes tuvieron el rol de vendado* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?
- *Quienes tuvieron ambas manos atadas,* ¿cómo se sintieron durante el desarrollo del ejercicio?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué estrategia se empleó para construir la torre? ¿Tuvo que emplear más de una estrategia? ¿Por qué?

¿Se sintió tentado a romper las reglas y salirse de su rol, pese a la advertencia de descalificación? ¿Por qué?

- ¿En algún momento se pensó en utilizar a al compañero vendado para la construcción de la torre? ¿Por qué?

Duración de la actividad: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras asociadas a la autoeficacia de la persona" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?".*

Duración de la actividad: 10 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **ENCUENTRA EL MEJOR SOCIO:**

Vivenciar:

A través de esta actividad, los aprendices descubrirán características emprendedoras personales que le permitirán aprovechar los elementos que se encuentran en el entorno para el logro de sus objetivos, a saber: crear redes de apoyo, buscar información y buscar oportunidades y tener iniciativa.



Utilizando la técnica de la personificación, que será explicada por el instructor, caracterice uno de los siguientes aspectos:

- La situación problema
- El lugar donde se desarrolla el problema
- Los posibles aliados en la solución al problema

El instructor dividirá a los aprendices en tres grupos: en lo posible dos de 8 personas y uno de 14, a los que se les asignará sus respectivas temáticas: Un primer grupo de 8 personas respresentará las “situaciones problema”, el segundo los escenarios o lugares donde se desarrollan estos y el tercer grupo representará los aliados o partes interesadas en resolver la situación problema.

Cada aprendiz busca información acorde con el aspecto a personificar.

Prepare con su equipo una representación donde exponga el panorama de la situación problema y la solución propuesta.

Duración de la actividad: 45 minutos

Compartir:

En forma individual responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué sintió cuando conoció su personaje dentro de la actividad?
- ¿Qué emociones afloraron en la etapa de indagación cuando conoció de cerca y a profundidad las problemáticas?
- Si usted ejerció el rol de aliado, ¿Qué sintió en el desarrollo del ejercicio?
- ¿Qué sintió durante la construcción de la solución a cada problemática?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

- ¿Considera que la búsqueda de información fue útil para comprender más su rol y la situación problema? ¿Por qué?
- Si usted asumió el personaje de ‘situación problema’ o ‘escenario de desarrollo del problema’: ¿Qué criterios usó para escoger a sus aliados?
- Si usted como ‘aliado’ se quedó sin grupo: ¿cómo hizo para convencer a sus compañeros de que usted podía resultar útil? ¿Buscó aprovechar la oportunidad de pertenecer a un determinado grupo?
- ¿Cree que podría haber construido una solución sin la ayuda de los ‘aliados’? ¿Sí o no? ¿Por qué?
- ¿La búsqueda de información le ayudó en la construcción de la solución? ¿Sí o no? ¿Por qué?

Converse con el grupo acerca de sus reflexiones y destaquen aspectos relevantes.

Duración de la actividad: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para análisis del entorno" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración de la actividad: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **FIJAR UN OBJETIVO**

Un proyecto no puede ser logrado si no cuenta con unos elementos mínimos en su estructuración. Por ello, es importante que identifique las características emprendedoras personales que facilitan la construcción de sus objetivos de vida, a saber: fijar metas y planeación sistemática.

Con base en las características del ambiente de formación, redacte un objetivo que sea realizable siguiendo los lineamientos del instructor. Registre sus respuestas en unas notas adhesivas (post-it), ubíquelas en la pizarra y ejecute dicho objetivo.
En un segundo momento, redacte un objetivo que cumpla con las indicaciones para su formulación y ubique en la pizarra. El instructor selecciona un objetivo que asigna a un aprendiz para su ejecución.

Socialice sus experiencias en un conversatorio y destaque aspectos relevantes a la hora deformular un objetivo.

Duración de la actividad: 35 minutos

Compartir:

El instructor orienta a los aprendices hacia una exploración de sus sentimientos durante el desarrollo de la actividad. Para ello, puede emplear la pregunta: "¿cómo se sintieron?".

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

Exprese al grupo las dificultades o sensaciones experimentadas a la hora de definir objetivos, luego coevalúe el cumplimiento de los objetivos formulados por sus compañeros.

Duración de la actividad: 25 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Características emprendedoras personales para definición y logro de objetivos", en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 15 minutos

Aplicar:

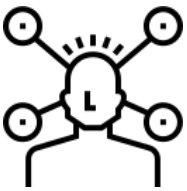
Recapitule lo que considera valioso de aprender y comente sobre *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?".* Luego, señale en la Diana dónde se ubica en relación a las características emprendedoras personales analizadas y en el Diario de Fortalecimiento plantee y registre: "*¿dónde estoy y a dónde quiero llegar?"*

Duración de la actividad: 10 minutos.

***3.3.2* Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales.**

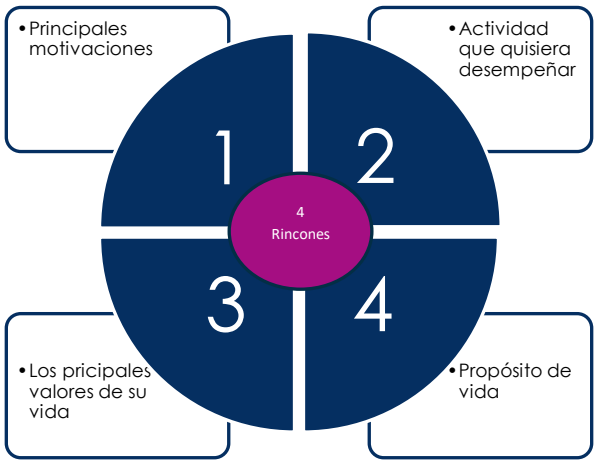
3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **LOS CUATRO RINCONES**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el primer paso para hacer realidad los proyectos a futuro, consiste en visualizar aquello que se quiere lograr, para definirlo, es necesario identificar sus motivaciones personales. Esto le permitirá reconocer de donde viene ese deseo y servirá de recordatorio frente a las dificultades que se le presenten.

Participe en el desarrollo de la actividad Los cuatro rincones, tiene por intención el que identifique sus principales motivaciones y el propósito de vida que lo impulsa a lograr lo que se propone.



Duración de la actividad: 60 minutos

Compartir:

Atienda las orientaciones del instructor, socialice su gráfico, destacando los puntos que resultaron de mayor relevancia, comente ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio y al momento de hacer la presentación?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

En plenaria comparta al grupo sus respuestas a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo definió las motivaciones para el logro sus objetivos? ¿Qué factores influyen para la definición de dichas motivaciones?
- Al momento de pensar en la actividad que le gustaría desempeñar ¿Qué reflexiones surgieron?
- ¿Cuál considera que fue la pregunta más complicada de resolver y por qué?
- ¿Qué reflexión le genera conocer la percepción de los demás aprendices?

Duración de la actividad: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Motivaciones y Competencias Emprendedoras" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante identificar sus motivaciones para el logro de objetivos en la vida personal y laboral?
- ¿Considera que identificar las motivaciones y el propósito de vida son aspectos importantes en su vida profesional y personal?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración de la actividad: 20 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la construcción del **MAPA DE SUEÑOS**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, crear una visión personal a partir de las motivaciones es una herramienta poderosa para alinear sus acciones diarias en pro de lo que desea lograr. Esta visión esta conformada por esos objetivos personales en el corto, mediano y largo plazo, siempre teniendo presente que como ser multidimensional existen diferentes áreas en su vida que se verán involucradas en el desarrollo de su proyecto.

Construya un “mapa de sueños” en el que podrá identificar de manera gráfica su visión personal, representando sus sueños y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Siguiendo las instrucciones del instructor, utilice imágenes o dibujo para representar sus sueños en las áreas de su vida personal.

A modo de galería , exponga su mapa de sueños en algún lugar del aula en el que los demás puedan visualizar su trabajo, y observe los mapas elaborados por sus compañeros.

Duración de la actividad: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes y en plenaria comparta sus respuestas:

- ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?
- ¿Qué sintió al momento de ver los mapas de sueños de sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué criterios tuvo para identificar las áreas de la vida en la que tiene sueños?
- ¿Por qué considera que es importante hacer un listado de los sueños a corto, mediano y largo plazo?
- ¿Las preguntas guiadoras fueron útiles para la construcción de su visión personal?
- Al momento de buscar las imágenes que representarán sus sueños, ¿qué opina de visualizar los sueños de esta manera?
- ¿Qué reflexión le generó conocer los mapas de sueños de los demás aprendices?

Duración de la actividad: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Los sueños y la visión emprendedora” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?
- ¿Por qué considera que es importante reflexionar sobre los sueños en su vida?

3.3.3 Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **CONSTRUYENDO EL PUENTE**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, el siguiente paso para el logro de sus proyectos personales tiene como finalidad realizar un análisis del entorno y descubrir la importancia de evaluar las diferentes dimensiones que influirán positiva o negativamente en el cumplimiento de los objetivos que se plantee.



En equipo de 5 aprendices deberán construir un puente, para ello utilizarán en su totalidad los siguientes materiales: 5 vasos desechables, 4 tarjetas de cartulina, 1 marcador y 5 chinches.

Cada equipo debe construir un puente, el cual representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral o cualquier tema que se quiera proyectar de uno de los aprendices o un nuevo proyecto que elijan por consenso en el grupo.

Las indicaciones son:

Se debe asignar un nombre al puente que se va a construir.

Cada tarjeta de cartulina corresponde a un tramo del puente, en cada registre los siguientes aspectos:

- El tramo 1 representa el “para que” del puente.
- El tramo 2 corresponde a los “recursos necesarios” para la construcción del puente.
- El tramo 3 corresponde a los “factores externos” (Amenazas y oportunidades).
- El tramo 4 corresponde a los “factores internos” (Fortalezas y Debilidades).

Duración de la actividad: 50 minutos

Compartir:

Comente al grupo las respuestas alcanzadas frente a los siguientes cuestionamientos:

- ¿Cómo se sintió al momento de construir el puente?
- ¿Cómo se sintió con las preguntas formuladas para cada tramo?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?
- ¿Qué sintió al momento de presentar su puente y de conocer las presentaciones de los demás participantes?

Duración de la actividad: 15 minutos

Procesar:

- ¿Qué significado tiene un Puente?
- ¿Cuáles fueron los pasos que emplearon para construir el puente?
- ¿Cómo identificaron el proyecto que iban a seleccionar para hacer el puente?
- ¿Por qué es importante conocer los recursos para el desarrollo de un proyecto?
- ¿Por qué es importante identificar los factores internos?
- ¿De que dependen los factores internos?
- ¿Por qué es importante identificar los factores externos?
- ¿De que dependen los factores externos?

Duración de la actividad: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Dimensiones Emprendedoras" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Desde su perspectivaa cómo afectan los factores internos y externos en el logro de sus objetivos personales?
- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?

Duración de la actividad: 15 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **RECONOCIENDO EL TRIÁNGULO DE LA RESPONSABILIDAD**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, el Triangulo de la Responsabilidad es un instrumento útil para el análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes puede reflexionar sobre sus dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto que se proponga.

Con su equipo construya el Triángulo de la Responsabilidad desde las preguntas orientadoras del instructor. Esto le permite tener un contexto de los conceptos de cada vertice como son: la persona, proyecto y situación, así como de las dimensiones de la persona.

Duración de la actividad: 35 minutos

Compartir:

Responda los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió cuando le dieron las instrucciones?
- ¿Qué emociones y sensaciones afloraron al inicio de la actividad?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?

Duración de la actividad: 10 minutos

Procesar:

- ¿Qué tipo de Triángulo dibujó y cuáles fueron las consideraciones del equipo?
- ¿Cuáles son las consideraciones más relevantes de la Persona, en la ejecución de un Proyecto y qué Situaciones debe enfrentar?
- ¿Por qué creen que los elementos fueron ubicados de tal forma en el Triángulo?
- ¿Qué asociaciones encuentran entre los diferentes lados del Triángulo?

Duración de la actividad: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Triángulo de la Responsabilidad "y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración de la actividad**:** 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Qué tan aplicable es lo que ha trabajado en su vida cotidiana?
- ¿En cuales contextos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?

Duración de la actividad: 10 minutos

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

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

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Material de apoyo: Televisor, computador, conexión a internet, micrófonbo y cámara de ser posible activados.

Duración de la actividad: 11,5 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:



Descripción de la actividad: 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.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Material de apoyo: Televisor, computador, conexión a internet, micrófonbo y cámara de ser posible activados.

Evidencias de aprendizaje: *Diana de valoración y Diario de fortalecimiento* (3.3.1.1, 3.3.1.2, 3.3.1.3), Mapa de sueños (3.3.3), Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad (3.3.5), Heteroevaluación, coevaluación y autoevaluación.

Instrumentos de evaluación: El aprendiz deberá engtregar las actividades indicadas por el instructor las cuales seran verificadas por lista de chequeo, rubrica.

Duración de la actividad: 4,5 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
N/A	**N/A**	Conocer las Características Emprendedoras Personales según el desarrollo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora Identificar motivaciones y Competencias Emprendedoras a partir de objetivos personales	**Evidencias de Conocimiento:** Respuesta a preguntas moviiizadoras **Evidencias de Producto:** Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Mapa de sueños	Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula su visión personal de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	T: Observación sistemática I: Lista de chequeo de conocimiento T: Valoración de diario y diana I: Lista de chequeo de producto T: Valoración de mapa I: Lista de chequeo de producto

		Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.	**Evidencia de desempeño:** Argumentación de dibujo del Triángulo de la responsabilidad.	Aplica el Triángulo de la responsabilidad de acuerdo con factores internos y externos.	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

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

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

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

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

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

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jairo Vergara Cuadrado	Instructor de emprendimiento	Campesena	Marzo 3 de 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Comportamiento emprendedor.
- Código del Programa de Formación: (13410017)
- Nombre del Proyecto Formativo (si aplica):
- Fase del Proyecto (si aplica):
- Actividad de Proyecto Formativo (si aplica):
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje:
    - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
    - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
    - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 30

2. PRESENTACIÓN

Estimado (a) aprendiz, el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traduce en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con la finalidad de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje da continuidad a la guia de comportamiento emprendedor anteriormente trabajada, la cual le permitirá aplicar sus características y competencias emprendedoras en cuatro temas que son de especial relevancia para el fomento de la cultura del emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

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

3.1 Actividades de reflexión inicial:

3.1.1 Apreciado aprendiz, reflexione sobre la lectura sugerida por el instructor que lo invita a llevar el emprendimiento a la acción.

Descripción de la actividad: Responda los siguientes interrogantes:

- ¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?
- ¿Qué características emprendedoras personales identifica en la lectura?
- ¿El emprendedor se nace o se hace?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el grupo genere las conclusiones a las se llegó.

Duración: 45 minutos.

Descripción de las actividades: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes o plataforma Teams, whatsapp.
Materiales de formación: 35 sillas, 3 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 pliegos de papel kraft
1 resma de papel Bond (para impresiones), 1 resma de papel Bond (para trabajo en clase), 100 tarjetas bibliográficas (o post-it), 100 dulces de 3 colores diferentes, 40 colombianas, 2 cajas de marcadores de punta gruesa, 1 rollo de cinta de enmascarar, 1 campana o silbato, 1 cronómetro.
Material de apoyo: Computador y conexión a internet.

Duración de la actividad: 45 minunutos

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

Descripción de la actividad: Estimado aprendiz, el emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo podemos pensar en personas cercanas que han cumplido con sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?



Con base a su circulo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

- ¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?
- ¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?
- ¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?
- ¿Para el cumplimiento de sus objetivos que procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

Comparta con el grupo las deducciones efectuadas, destacanso conocimientos comunes. Y aquellos que consideran requieren desarrollar.

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda en la que el aprendiz discutirá sobre el emprendedor y sus características a partir de una lectura base.

Discusión en la que el aprendiz reflexionará acerca de la importancia de la toma de desiciones, creatividad, estrategia y negociación en la actividad emprendedora.

Simulación mediante la cual el aprendiz reconocerá los tipos y estilos de toma de decisiones, además de los elementos del proceso de toma de decisiones.

Juego de roles en el que el aprendiz reconoce la importancia de la generación de alternativas en el proceso de toma de decisiones.

Simulación a través de la cual los aprendices reconocen el riesgo implícito en un proceso de toma de decisiones.

Materiales de formación: 35 sillas, 4 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 cajas de marcadores de punta gruesa en 4 colores, 3 marcadores para tablero borrable, 40 pliegos de papel Kraft

600 tarjetas de cartulina (fichas bibliográficas), 300 círculos grandes de cartulina de diferentes colores

300 círculos pequeños de cartulina de diferentes colores, 300 hojas de cartulina de diferentes colores

10 octavos de cartulina,30 tacos de post-it, 2 resmas de papel bond, 5 rollos de cinta pegante de 2 pulgadas de ancho, 10 tijeras, 20 revistas con contenido fotográfico de personas y elementos

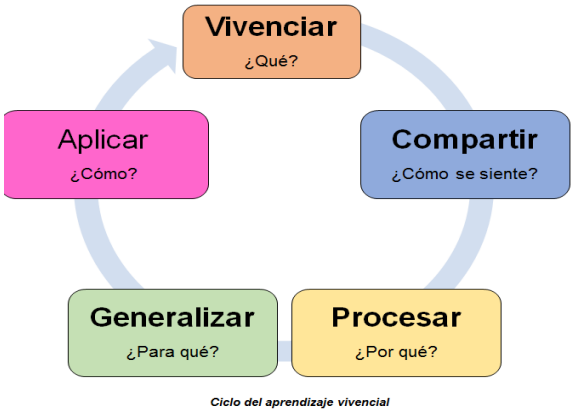
10 barras de pegante (pega stick), 5 cajas de chinches, 5 ovillos de lana de diferentes colores.

Material de apoyo: Computador, (algodón cosmético), Varios materiales reciclables (rollos vacíos de papel higiénico, trozos de papel para regalo, tapas de gaseosa.

Duración de la actividad: 45 minutos.

3.3 Actividades de apropiación:

Descripción de la actividad: A través de la metodología de aprendizaje vivencial se desarrollara las actividades orientadas a la apropiación conceptual, se estructura en cinco momentos y será una constante a seguir:



Ciclo del aprendizaje vivencial



3.3.1 Asociar el paso a paso del proceso de Toma de decisiones según problema.

3.3.1.1 Participe activamente con su equipo con su equipo en el desarrollo de la actividad **Supervivencia.**



Vivenciar:

Estimado aprendiz, el objetivo de la actividad es que reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y, por último, el proceso de toma de decisiones.

Siguiendo las indicaciones del instructor, garantice su superviviencia a través de un ejercicio de simulación en dos rondas.

En la primera ronda, usted recibirá dos dulces (uno de diferente color), luego debe conseguir tres dulces (uno de diferente color) e intercambiarlos por una colombina, esta representará su supervivencia. Realice negociaciones con sus compañeros de acuerdo con los lineamientos brindados por el instructor.

En la segunda ronda, conforme grupos de tres personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor y siguiendo la misma dinámica de la primera ronda, garantice la supervivencia de su grupo a través de una estrategia.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad, sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de "Madre Naturaleza". Su tarea es otorgar colombinas a los aprendices que logren conseguir los tres dulces de diferente color. Cumpla con su rol, según las indicaciones del instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las reglas y el objetivo de la actividad? ¿Qué sintió al momento de recibir los dulces?
- *Si usted o su grupo no sobrevivió,* ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?
- *Si usted o su grupo sobrevivió,* ¿qué sintió al obtener la colombina que le permitió sobrevivir?
- *Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza, ¿*cómo se sintió desde esa posición?

Duración: 15 minutos

Procesar:

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

- En la primera ronda, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo?, ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- En la segunda ronda, para cada grupo, ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores consideran que fueron claves para el logro de la actividad?
- ¿La "Madre Naturaleza" desarrollo alguna estrategia para negociar con los aprendices?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociar con "Madre Naturaleza"?
- ¿Tomó las decisiones de forma individual o pensando en el bien de los demás?
- ¿Alguna persona decidió no entregar el dulce adicional que recibió? ¿Por qué tomó tal decisión?
- ¿Qué aspectos considera que estuvieron evidenciados en la actividad?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.1.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Ejercicio de alternativas**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el proceso d**e toma de decisiones requiere de la generación de alternativas, de identificar diferentes herramientas que promuevan el análisis de los distintos contextos y la selección de las mejores alternativas a partir de criterios.** Esta actividad, busca ponerlo en una situación en la que debe planear su actuación desde diferentes roles, sin contemplar el rol del otro grupo, definiendo alternativas que permitan dar cumplimiento a sus objetivos.

Siguiendo las instrucciones del instructor se conforman 4 equipos. Cada equipo asumirá un rol, ya sea:

- Grupo estratégico (2 equipos)
- Grupo voluntario (2 equipos)

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con el rol seleccionado, atendiendo las instrucciones del anexo que le será entregado por el instructor.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se presentaron las tareas que le correspondía asumir tanto a los grupos de voluntarios como a los grupos estratégicos?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico:* ¿cómo se sintió durante la actividad?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios:* ¿cómo se sintió durante la actividad?

Duración: 15 minutos

Procesar:

Utilizando la técnica del conversatorio reflexione con el grupo en torno a las siguientes preguntas:

- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿cómo eligieron las estrategias para que el grupo de voluntarios realizara la tarea?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios*, ¿se pusieron de acuerdo para saber cómo iban a actuar durante la actividad?
- ¿Qué aspectos de la toma de decisiones considera que son importantes en el ejercicio?
- *Si usted formó parte de un grupo de voluntarios,* ¿cambiaron su actitud luego de ver la actitud del grupo estratégico? Si fue así, ¿cuáles cree que fueron los factores que llevaron a su grupo a un cambio de actitud?
- *Si usted formó parte de un grupo estratégico,* ¿determinaron diferentes alternativas de acuerdo con los escenarios que se podían plantear o simplemente se basaron en la información que encontraron en el anexo?

- ¿Por qué considera que las estrategias de su grupo funcionaron o no?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Generación de alternativas para la toma de decisiones" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.1.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejercicio Blanco-Rojo**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en todo proceso de toma de decisión, identificar las consecuencias y tener claro los riesgos que se pueden generar, permite avanzar hacia el logro de lo que se ha definido con mayor confianza. La siguiente actividad busca ubicarlo en una posición de toma de decisiones estratégica.

Tome decisiones que le lleven a ganar el juego de simulación de 10 rondas, siguiendo las indicaciones del instructor. El juego se desarrolla con tres equipos, que deben seleccionar entre los colores blanco y rojo. Las condiciones de victoria de su equipo depende de las elecciones que realicen los otros grupos.

Seleccione la estrategia más adecuada para su equipo, de acuerdo con las indicaciones del instructor para cada ronda.

Consigne las decisiones de su equipo en la *hoja de selección*, según indicaciones.

Entregue la *hoja de selección* al instructor al final de cada ronda, de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y con los *planes de puntuación*. El instructor consigna las respuestas de cada equipo en una *tabla de puntuación*, visible para todos.

Duración: 50 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió durante las primeras vueltas al ver la dinámica del juego?
- ¿Qué sintió frente a los planes de puntuación?

- ¿Qué sintió frente al comportamiento de los demás grupos?
- ¿Qué sintió durante las últimas rondas que fueron decisivas?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria y con el grupo responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo definió la estrategia de participación durante la actividad?
- ¿Qué factores consideró esenciales para la toma de decisión en cada ronda?

- ¿Cómo se manejó el proceso de toma de decisiones en su grupo?
- ¿Evaluó los riesgos de tomar una decisión u otra?
- ¿Qué reflexiones le generó el comportamiento de los diferentes grupos durante la actividad?
- ¿Considera que los factores éticos o emocionales mueven nuestras decisiones?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Importancia del riesgo en la toma de decisione" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo. *¿Qué reflexiones a nivel personal y profesional le deja el desarrollo de esta actividad? ¿Cómo asume el riesgo y las consecuencias de una decisión en su vida?*

Duración: 10 minutos

3.3.2 Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento de oportunidades

3.3.2.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **La gran venta**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la **creatividad** juega un papel fundamental en el cumplimiento de objetivos, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. La siguiente actividad le permite identificar su potencial creativo e innovador.

Realice la venta de un objeto ficticio, siguiendo las indicaciones del instructor. Con su grupo, construya el prototipo del objeto y acuerde la estrategia a usar para convencer a los demás de comprar el objeto ofertado, atienda los tiempos estipulados para la actividad.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta a partir de la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 5 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad "La gran venta":

- ¿Cómo le pareció el ejercicio de intentar vender los objetos?
- ¿Cree que esos objetos se venderían bien en la realidad?, ¿Cree que esos objetos son útiles en la vida cotidiana?¿Por qué?
- ¿Cree que esos objetos eran creativos?¿Por qué?
- ¿Considera que esos objetos eran innovadores?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad e innovación: definición y relación entre ambos conceptos" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *¿Consideran que los conceptos de creatividad e innovación son aplicables en su vida personal?,* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.2.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del ejercicio ***Design Thinking.***

Vivenciar:



Estimado aprendiz, a través del método *Design Thinking*, usted analiza el problema, crea empatía con las personas que necesitan una solución y genera una respuesta al reto mediante la producción y clasificación de ideas. La actividad culmina con la construcción del prototipo del bien o servicio que tiene como propósito resolver el reto de innovación planteado para el ejercicio.

Comprenda el reto de innovación, teniendo en cuenta las orientaciones del instructor. Con su equipo (5 integrantes máximo), busque información que le permita entender la dimensión y el impacto del reto que debe resolver. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos registre las piezas de información que considere clave en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra.

Duración: 15 minutos

Analice el reto de innovación de acuerdo con el formato *ficha persona* y con las indicaciones del instructor.

Duración: 15 minutos

Genere ideas que lleven a resolver el reto de innovación específicamente para la persona descrita en la *ficha persona,* siguiendo las indicaciones del instructor.

Realice grupos de ideas que le permitan generar alternativas de solución al reto de innovación, de acuerdo con criterios de agrupación.

Seleccione el grupo de ideas que represente la alternativa de solución más creativa e innovadora, según el reto de innovación y la persona descrita en la *ficha persona*.

Duración: 30 minutos

Elabore el prototipo de la alternativa de solución seleccionada, a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación.

Presente el prototipo a sus compañeros de acuerdo con los tiempos estipulados para la actividad y reciba retroalimentación de los demás aprendices sobre las oportunidades de mejora del mismo y registre estas en su libreta de apuntes.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en las actividades realizadas: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 15 minutos

Procesar:

En conversatorio responda las siguientes preguntas a partir de la aplicación del método *Design Thinking:*

- Antes de buscar información, ¿qué expectativa tenía del reto de innovación? ¿Su perspectiva del problema cambió después de la búsqueda de información?¿Por qué?
- ¿Considera que es importante entender bien el problema antes de dar una solución?¿Por qué?
- ¿Encontró dificultades al momento de generar ideas? ¿Cuáles?
- ¿Tomó riesgos al momento de generar ideas? (¿Se atrevió a crear ideas descabelladas?)
- La idea seleccionada como la más descabellada, ¿sirvió de inspiración para darle forma a la alternativa seleccionada?¿Por qué?
- ¿Considera usted que la alternativa seleccionada por su grupo es innovadora?¿Por qué?
- ¿Cómo se desarrolló la discusión en el grupo respecto a la selección de la alternativa factible?
- El proceso de realización del prototipo de su alternativa seleccionada, ¿sirvió para dar forma a su idea? ¿Se presentaron correcciones o adiciones a la idea original durante la elaboración del prototipo?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Búsqueda de información, toma de decisiones y redes de apoyo para la creatividad” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

En plenaria de respuesta a la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real: *¿Considera que lo aprendido hoy es aplicable a su vida?¿Puede dar un ejemplo de cómo podría ser aplicado?*

Duración: 15 minutos

3.3.2.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Rueda de oportunidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, el rol de la creatividad juega un papel crucial en el aprovechamiento de las oportunidades que se presentan en su entorno, con el mismo grupo que desarrolló la actividad *Design Thinking*, exponga su prototipo a un panel de tres invitados, según el tiempo estipulado para la actividad. Debe convencer que los invitados de que su prototipo es la solución más innovadora al reto planteado en la actividad anterior.

Responda a las preguntas de los invitados, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Con el grupo de respuesta a los siguiente interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron en la Rueda de Oportunidades?
- ¿Qué sintieron al ver a los invitados en el ambiente?
- ¿Qué sintieron durante el ejercicio de intentar convencer a los invitados?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Aplicando el método *Design Thinkin,* en plenaria responda las siguientes preguntas*:*

- De las oportunidades presentadas, ¿hubo alguna que les pareció más interesante que las demás? ¿Por qué?
- ¿Cuál fue la estrategia que su grupo utilizó para intentar aprovechar esa oportunidad que más les atrajo? / ¿Adoptaron alguna estrategia arriesgada para convencer a los

invitados de la Rueda de que su prototipo solucionaba el problema original?¿Por qué la consideran arriesgada?

- Si el ejercicio hubiese tenido una segunda vuelta, y ustedes hubieran podido ajustar más su prototipo o estrategia de venta, ¿creen que habrían tenido una mejor posibilidad de acceder a una de las oportunidades ofrecidas? ¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Creatividad, toma de riesgos y persistencia" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

A través de un conversatorio, responda la siguientes preguntas de acuerdo con la exposición realizada por su instructor, que le permita trasladar los aprendizaje obtenidos a un contexto real:*¿Consideran que es necesario asumir riesgos para aprovechar oportunidades en su cotidianidad?*

Duración: 5 minutos

3.3.3 Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.

3.3.3.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Escalera de habilidades**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la presente actividad le permitirá aplicar las habilidades y características emprendedoras personales necesarias para formular y ejecutar una estrategia.

Seleccione uno de los siguientes roles, de acuerdo con las instrucciones de la actividad:

- Pertenecer a un equipo competidor.

- Servir de apoyo al instructor para la adecuación del ambiente de formación (2 a 3 aprendices).

Participe activamente en la actividad “escalera de habilidades”, siguiendo las indicaciones del instructor. El objetivo de su grupo es avanzar por la escalera, cumpliendo cada uno de los retos propuestos. Gana el equipo que complete todos los pasos o el que más haya avanzado en la escalera. Cada equipo sólo contará con 4 lanzamientos.

Duración: 45 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad “Escalera de habilidades”:

- *Si su equipo fue el ganador* ¿cuáles considera que fueron las razones que les ayudaron a obtener la victoria?
- *Si su equipo fue el perdedor* ¿cuáles creen que fueron las razones por las que no pudieron avanzar en la escalera?
- ¿Hubo algún reto que les pareció difícil de realizar?
- Durante el desarrollo de la actividad, ¿descubrieron habilidades que pensaban que ustedes o sus compañeros no tenían?
- ¿Pensaron alguna estrategia para avanzar más rápido? ¿Cuál?
- ¿Qué criterios tuvieron en cuenta para determinar el orden de los lanzamientos dentro de su equipo?
- A los equipos que realizaron cambios en el orden de lanzamientos: ¿Qué razones los llevaron a hacer los cambios? ¿El desempeño del equipo mejoró con los cambios?¿Por qué?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Habilidades blandas y características para la elaboración de estrategias" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

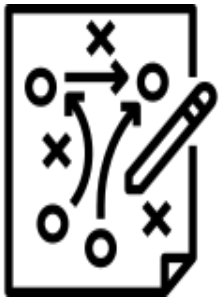
Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Construcción de un molino de viento**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, esta actividad se orienta a la apropiación del concepto de estrategia personal, sus elementos y su relación con los proyectos, a través de la construcción de un molino de viento.

Conforme un equipo de 6 personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su grupo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga 40 centímetros de alto

Elabore el plan de acción de la construcción del molino, siguiendo las especificaciones del formato y las indicaciones del instructor.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio. El molino recibirá una calificación, dependiendo de si cumple con los requerimientos. De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la construcción del molino de viento:

- *Si su equipo fue el ganador*: ¿cuáles considera que fueron las razones por las que su molino cumplió todos /la mayoría de los requisitos?
- *Si su equipo fue el perdedor o no hubo ningún ganador*: ¿por qué cree que su molino no cumplió los requisitos? ¿Qué cree que hizo falta?
- ¿Considera que la planificación fue un elemento importante para el logro del objetivo?¿Por qué?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino? ¿Cómo construyeron esa estrategia? / ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino? ¿Qué elementos tuvieron en cuenta?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Estrategia y plan de acción” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.3.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Viviendo un proyecto**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en la presente actividad, usted aplicará los conceptos vistos en las sesiones anteriores, convirtiendo un objetivo personal en un proyecto a través de la elaboración de un plan de acción, concretando de este modo su *estrategia emprendedora*.

Participe activamente en un juego de roles en dos rondas, siguiendo las indicaciones de su instructor. Los roles que asumirá son:

- *Coachee* o persona en entrenamiento: comparte uno de sus objetivos personales (establecidos en el *mapa de* sueños) con el *coach*, recibiendo de él/ella retroalimentación.
- *Coach* o entrenador: a través de preguntas, busca motivar a su "entrenado" para que considere aspectos importantes en la realización de su objetivo personal.

Elabore el plan de acción de su objetivo personal, de acuerdo con la retroalimentación recibida y las especificaciones del formato recibido. Así convierte su objetivo personal en un proyecto personal.

Socialice su proyecto personal en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 65 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintió durante la sesión de coaching?
- ¿Qué sintió mientras compartía su proyecto personal con sus compañeros?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- Cuando compartió su objetivo personal con su compañero, ¿recibió comentarios que aportaron a la construcción de su proyecto?
- ¿Considera útil el ejercicio de comunicar su objetivo personal con sus compañeros?¿Por qué?

- ¿El plan de acción le ayudó a “aterrizar” su objetivo personal? ¿De qué manera?
- ¿Le pareció difícil el ejercicio de convertir su objetivo personal en un proyecto?¿Por qué?

Duración: 10 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Importancia de la planificación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 15 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo. *¿Por qué consideran que es importante convertir nuestros sueños en proyectos?*

Duración: 10 minutos

3.3.4 Relacionar elementos de la Responsabilidad Emprendedora para la ejecución de técnicas de negociación



3.3.4.1 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la **Lúdica de la autoconfianza “El vendado y el lazarillo”**

Vivenciar:

Estimado aprendiz, en esta actividad, usted tiene la tarea de identificar sus niveles de autoconfianza y persistencia, dos características emprendedoras personales que determinan la seguridad con la que puede negociar y obtener lo que busca.

Conforme equipo de tres personas, siguiendo las indicaciones del instructor, donde asumirá uno de los siguientes roles:

- Vendado
- Lazarillo
- Observador

Ejecute la acción que corresponda de acuerdo con su rol:

- El vendado debe superar la pista de obstáculos (de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación).
- El lazarillo guia al vendado (únicamente con su voz), para que este pueda lograr su objetivo.
- El observador verifica que tanto vendado como lazarillo cumplan las reglas establecidas para cada rol dentro de la actividad.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación, el instructor consignará las posiciones de cada equipo en la pizarra, conforme vayan terminando la actividad.

Duración: 40 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas de acuerdo con su rol dentro de la actividad:

- *Vendado:* ¿Cómo se sintió?
- *Lazarillo:* ¿Qué sintió al conducir al vendado?
- *Observador:* ¿Qué sintió al ser un participante externo de la actividad y tener el rol sólo de observación?

Duración: 10 minutos

Procesar:

En plenaria responda las siguientes preguntas a partir de la actividad “el vendado y el lazarillo”:

- *Si su equipo estuvo entre los primeros tres lugares*: ¿Cuál fue su estrategia para lograr el objetivo? ¿Qué factores considera que fueron claves para el logro de la actividad?
- *Si su equipo no estuvo entre los primeros tres lugares:* ¿Cuál fue su estrategia para terminar la pista de obstáculos?

- *Si usted tuvo el rol de observador:* ¿cuáles son sus reflexiones de la actividad? ¿cómo analiza los resultados de la pareja que tuvo que supervisar?

Duración: 20 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Importancia de la auto-confianza en procesos de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 25 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

3.3.4.2 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Caso de negociación “Lactifeliz y los lecheros”**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en esta actividad de simulación, usted debe tomar una posición ante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendo en práctica sus habilidades y características emprendedoras personales para cumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- “La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera”: https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- “En crisis los lecheros colombianos”: https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo uno de los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz

Analice el documento que le entrega el instructor, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación, de acuerdo con el tiempo estipulado para ello en la actividad.

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Duración: 55 minutos

Compartir:

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador:* ¿cómo se sintió durante el ejercicio?
- *Si usted fue seleccionado como moderador:* ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores:* ¿qué sintió como observador de las negociaciones?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

- ¿En qué se basó la negociación?
- ¿Cómo se llevó a cabo?
- ¿Cuáles fueron los aspectos claves de la negociación?
- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación para cada una de las partes?
- ¿Cómo fue la comunicación entre las partes? ¿Fue necesaria la comunicación para llegar a un acuerdo?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Negociación: elementos y tipos” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 20 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo. *¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?*

Duración: 10 minutos

3.3.4.3 Participe activamente con su equipo en el desarrollo del **Ejecicio de comparación de Triángulos de la responsabilidad – Descubra los intereses de las partes dibujando**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, en este ejercicio, usted aplicará la herramienta del Triángulo de la responsabilidad con el fin de identificar sus intereses y de la contraparte, usando como base el rol que asumió durante la actividad "Lactifeliz y los lecheros". De este modo, relacionar los conceptos vistos en las dos actividades anteriores.

Conforme nuevamente el grupo con el cual trabajó en la actividad "Lactifelíz y los lecheros" (3.3.11), según indicaciones del instructor.

De acuerdo con las condiciones del ambiente de formación y del formato suministrado por el instructor, dibuje el Triángulo de la responsabilidad sobre un pliego de papel Kraft para cada uno de los roles que se presentaron en la negociación de la actividad anterior.

Identifique los intereses de su grupo y regístrelos en el formato suministrado por el instructor, de acuerdo con las instrucciones de la actividad. De forma similar, haga con los intereses de la contraparte en el proceso de negociación. Por último, identifique los intereses que tuvieron ambos grupos en común. Regístre sus repsuestas en el formato suministrado por el instructor.

Presente sus respuestas en una exposición atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 60 minutos

Compartir:

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Cómo se sintieron con respecto a la actividad?

- ¿Qué sentimientos les genera saber que en una negociación existen dos posiciones que pueden unificarse en algún punto?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Qué evidenció en el registro de los intereses y en los dibujos?
- ¿Qué encontró en común?
- ¿Hubo algún aspecto que no había identificado durante la negociación?
- ¿Qué le sucede a los Triángulos de la Responsabilidad de cada uno de los grupos si, por ejemplo, Lactifelíz hubiese tomado una decisión diferente o contraria a la que tomó durante la negociación?
- ¿Qué le sucede al Triángulo de la Responsabilidad de los productores si se aumenta el sentir o el actuar?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Intereses y alternativas" y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *"¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?",* podría dar un ejemplo.

Duración: 5 minutos

3.3.4.4 Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Consolidación de las estrategias de negociación**

Vivenciar:



Estimado aprendiz, la negociación es una actividad que se da en todo momento de la vida, con el fin de obtener los objetivos propuestos, así como ofrecer mejores alternativas a las demás personas. La actividad busca que usted experimente lo importante de ponerse en los zapatos de la otra persona, generando empatía.

Asuma uno de los siguientes roles, de acuerdo con las indicaciones del instructor:

- *Voluntario (3 aprendices):* usted debe retirarse los zapatos, luego de que un *asistente* coloque una venda sobre sus ojos.
- *Asistente:* ayuda al instructor a vendar a los *voluntarios* y a colocar bolsas plásticas en sus pies, una vez esos se hayan quitado los zapatos.
- *Observador:* como lo indica el nombre, observa lo que sucede en el ejercicio.

Duración: 15 minutos

Compartir:

Socialice la respuesta a la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones / sensaciones / sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Duración: 10 minutos

Procesar:

Conteste las siguientes preguntas a partir de la actividad:

- ¿Por qué considera importante ponerse en los zapatos del otro?
- ¿Considera que la empatía puede generar mejores resultados en un proceso de negociación?

- ¿Por qué conocer de antemano la posición de la otra parte y saber que existe una forma diferente de ver las cosas puede ser importante para generar acuerdos gana – gana en una negociación?

Duración: 15 minutos

Generalizar:

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Técnicas de negociación” y en plenaria estructurar un concepto global.

Duración: 10 minutos

Aplicar:

Recapitule lo que considera valioso de aprender: *“¿cómo y de qué manera es aplicable a mi vida?”,* podría dar un ejemplo.

Duración: 10 minutos

Ambiente requerido: Ambientes polivalentes, plataforma Teams o WhatsApp.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Mesa redonda en la que el aprendiz discutirá sobre el emprendedor y sus características a partir de una lectura base.

Discusión en la que el aprendiz reflexionará acerca de la importancia de la toma de desiciones, creatividad, estrategia y negociación en la actividad emprendedora.

Simulación mediante la cual el aprendiz reconocerá los tipos y estilos de toma de decisiones, además de los elementos del proceso de toma de decisiones.

Juego de roles en el que el aprendiz reconoce la importancia de la generación de alternativas en el proceso de toma de decisiones.

Simulación a través de la cual los aprendices reconocen el riesgo implícito en un proceso de toma de decisiones.

Materiales de formación: 35 sillas, 3 o más mesas de trabajo, 1 Tablero o rotafolio, 10 pliegos de papel kraft,1 resma de papel Bond (para impresiones),1 resma de papel Bond (para trabajo en clase),100 tarjetas bibliográficas (o post-it), 100 dulces de 3 colores diferentes, 40 colombianas, 2 cajas de marcadores de punta gruesa.

Material de apoyo: 1 rollo de cinta de enmascarar. 1 campana o silbato, 1 cronómetro.

Duración de la actividad: 9 horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: 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.

Ambiente requerido: Ambiente convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Simulación a través de la cual el aprendiz reconoce y aplica su capacidad creativa e innovadora. Taller Design Thinking en el que el aprendiz, a través del método, genera soluciones creativas e innovadoras a retos cotidianos.

Materiales de formación: Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel Kraft, papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable).

Material de apoyo: Chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y colombinas.

Evidencias de aprendizaje:

Evidencias de Desempeño: Aplicar proceso de toma de decisiones.Presentar prototipo. Proceso de negociación del molino. Realizar negociación.

Evidencias de Producto: Hoja de selección, Prototipo, Molino de viento,Plan de acción, Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro)

Evidencia de conocimiento: Argumentación del plan de acción,

Instrumentos de evaluación: : Observación directaI: Lista de chequeo de proceso, T: Observación de producto terminado. I: Lista de chequeo conocimiento.

Duración de la actividad: 11 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
N/A	N/A	Asociar el paso a paso del proceso de Toma de Decisiones según problema. Experimentar la capacidad creativa e innovadora en la solución de retos y aprovechamiento de oportunidades. Ejecutar los elementos de una estrategia emprendedora en un proyecto.	**Evidencias de Desempeño:** Aplicar proceso de toma de decisiones Presentar prototipo Proceso de negociación del molino Realizar negociación	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de innovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Asocia aspectos	T: Observación directa I: Lista de chequeo de proceso T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación directa

				importantes de las técnicas de negociación según los ámbitos personales, sociales y profesionales. Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución. Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Practica capacidad creativa y de	I: Lista de chequeo de proceso T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado
		Relacionar dimensiones de la esponsabilidad emprendedora en la ejecución de técnicas de negociación	**Evidencias de Producto:** Hoja de selección Prototipo Molino de viento		

			Plan de acción Dibujos de Triángulos de la Responsabilidad (propio y del otro) **Evidencia de conocimiento:** Argumentación del plan de acción	innovación de acuerdo a la actividad desarrollada. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora. Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación del Triángulo de la Responsabilidad. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	I: Lista de chequeo producto T: Observación de producto terminado I: Lista de chequeo producto T: Observación directa I: Lista de chequeo conocimiento

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.

Creatividad: capacidad para encontrar relaciones entre ideas antes no relacionadas, y que se manifiestan en forma de nuevos esquemas, experiencias o productos nuevos.

Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

Empatía: capacidad de percibir, compartir y/o inferir los sentimientos, pensamientos y emociones a los demás.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

Innovación: introducción de algo nuevo o una novedad que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses entre dos partes, buscando el mejor resultado posible.

Oportunidad: circunstancia, momento o medio oportunos para realizar o conseguir algo.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*.

El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del grupo.*

El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del grupo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Como crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Cueva Cáceres, V. (30 de enero de 2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/
- Joachin Bolaños, C. V. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. Recuperado de: https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html
- Minguez Vela, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. Recuperado de: https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, J. A. (2016). Instrumentos y Casos prácticos de negociación. Recuperado de http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf
- Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- SEMANA (2017). Las habilidades para un mayor éxito en el mundo. Recuperado de: https://www.semana.com/educacion/articulo/habilidades-del-siglo-xxi-en-educacion/542078
- Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf
- Universidad de Kansas (s.f.). Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción. Recuperado de: https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal
- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: "Negociación". Obtenido de http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

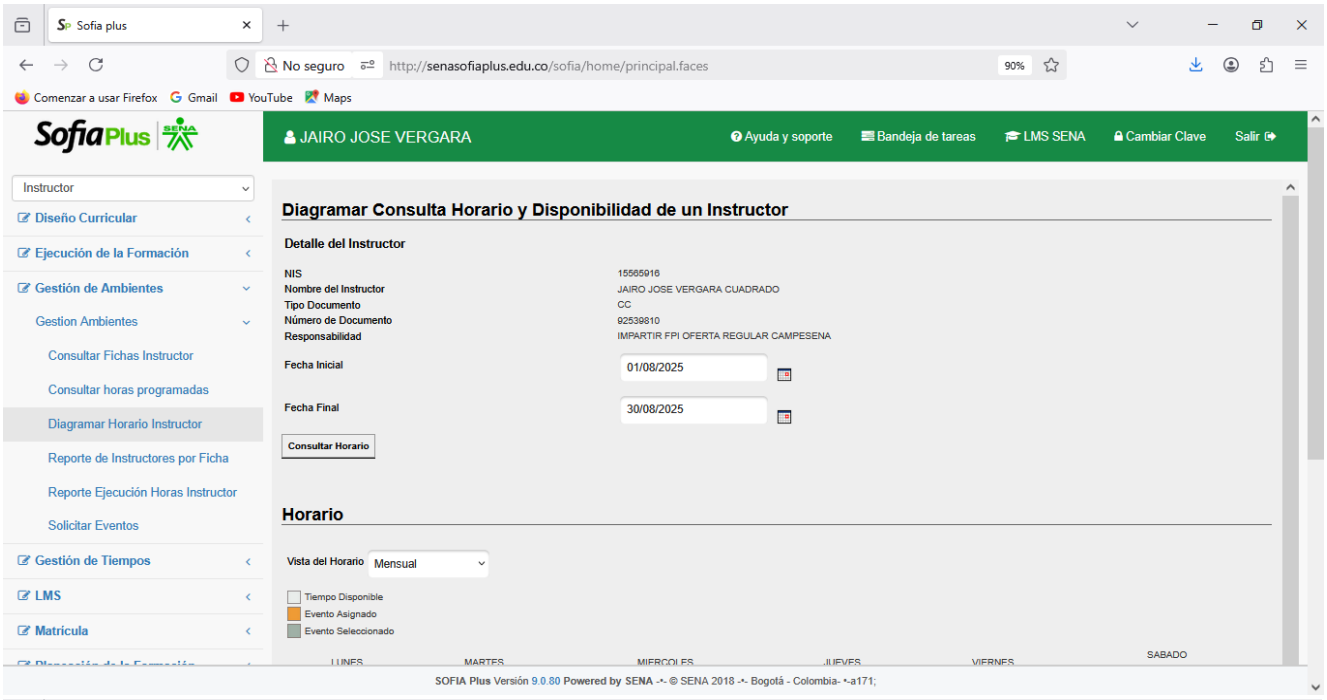
7. CONTROL DEL DOCUMENTO

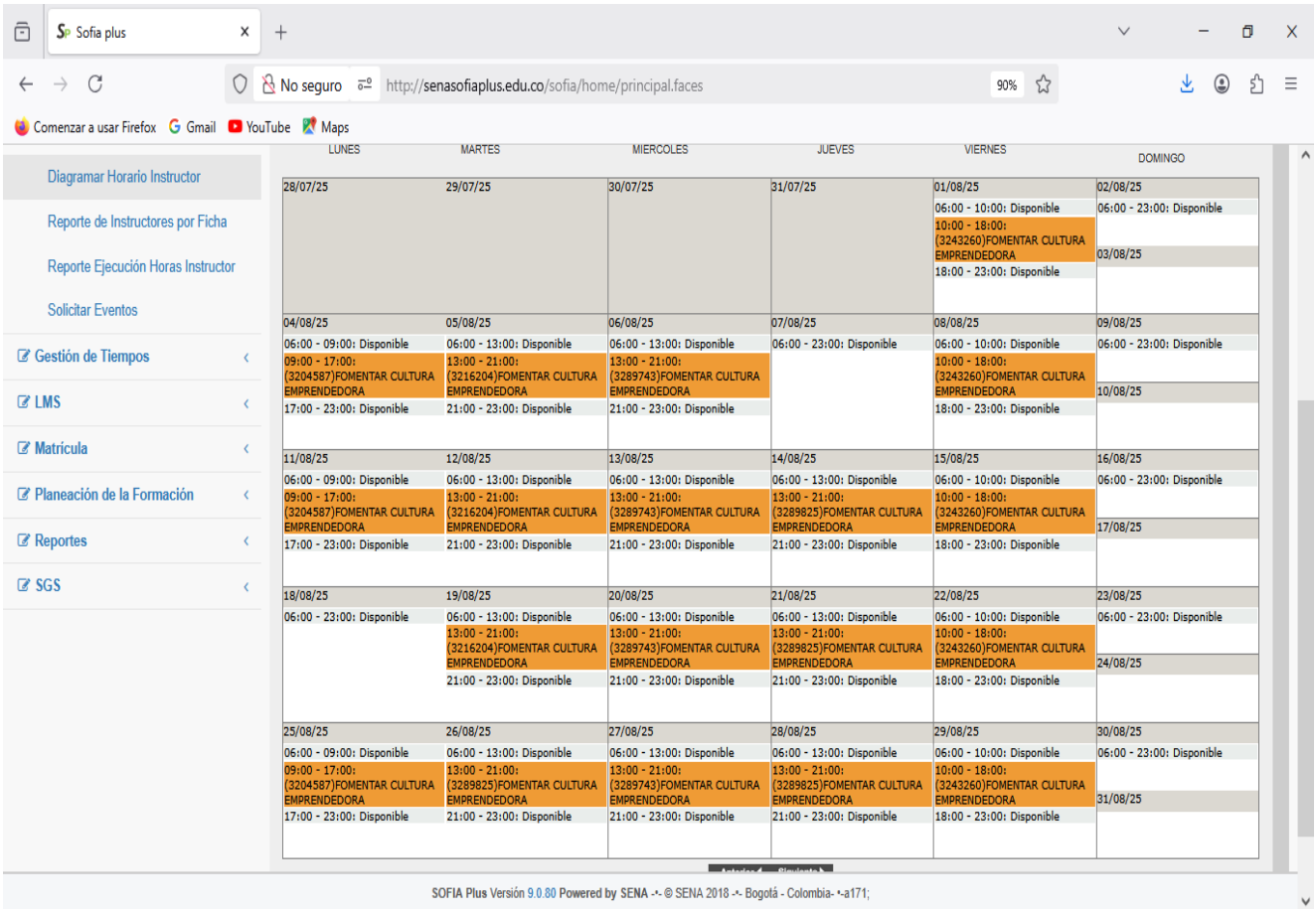
	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jairo Vergara Cuadrado	Instructor de emprendimiento	Campesena	Marzo 3 de 2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					

Anexo 8 Diagrama del instructor





Anexo 9: Apoyo a la formación

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JAIRO JOSE VERGARA CUADRADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

FECHA INICIAL: 01/08/2025 00:00:00

FECHA FINAL: 30/08/2025 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA DE APRENDIZAJE: 3204587 - EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE CULTIVOS TRANSITORIOS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

1.ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANEJAR LABORES CULTURALES NO MECANIZABLES SEGÚN RECOMENDACIÓN TÉCNICA Y CULTIVO

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

1. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

3. DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

4.FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR CULTIVO DE ACUERDO CON MANUAL TÉCNICO Y NORMATIVA

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3216204 - EMPRENDIMIENTO EN LA PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

1.ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: MANTENER EL CULTIVO ACUÍCOLA DE ACUERDO CON METODOLOGÍAS Y CRITERIOS TÉCNICOS DE PRODUCCIÓN

- COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

1. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

3. DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

4.FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: SEMBRAR ESPECIE SEGÚN MANUAL TÉCNICO Y BUENAS PRÁCTICAS ACUÍCOLAS

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA :	24,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3289743 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

1.ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3289825 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

1.ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 32,00

FICHA DE APRENDIZAJE: 3243260 - EMPRENDIMIENTO EN ELABORACION DE ACCESORIOS ARTESANALES.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO

EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

1.ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153301 ESTABLECER CARACTERÍSTICAS Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS PERSONALES DE ACUERDO CON SUS POTENCIALIDADES, OBJETIVOS Y EL ENTORNO.

24020153302 APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

24020153303 EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

24020153304 RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

3. EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA.

4. RELACIONAR LA IMPORTANCIA DE LA NEGOCIACIÓN CON EL EMPRENDIMIENTO SEGÚN LAS NECESIDADES Y ELEMENTOS DE LA NEGOCIACIÓN.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: Proyectar el mercado según segmentos y métodos de pronóstico

RESULTADOS DE APRENDIZAJE

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS

APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

1. APLICAR EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR DE ACUERDO CON REFERENTES CONCEPTUALES Y RETOS PERSONALES Y PRODUCTIVOS.

2. DETERMINAR RETO DE INNOVACIÓN DE ACUERDO CON MOTIVACIONES Y POTENCIALIDADES DEL ENTORNO.

3. DISEÑAR PROTOTIPO DE IDEA DE NEGOCIO DE ACUERDO CON TÉCNICAS DE VALIDACIÓN.

4.FORMULAR MODELO DE NEGOCIO DE ACUERDO CON HERRAMIENTAS DE PLANEACIÓN ESTRATÉGICA.

• COMPETENCIA DE APRENDIZAJE: PROYECTAR PRODUCCIÓN SEGÚN REQUERIMIENTO TÉCNICO

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 40,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 152,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT´s

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS

TOTAL TIEMPO EDT´s: 0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES: 0,00

INSTRUCTOR: JAIRO JOSE VERGARA CUADRADO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHmoviedo	MIGUEL ALFONSO OVIEDO GOMEZ
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	viernes, 11 de julio de 2025	

Comisión Servicio al Interior del País - Tramite - Inicial

Solicitud de Comisión No.	102725	**Fecha Solicitud**	2025-07-10	**Estado de la Comisión**	Autorizada	**Unidad Ejecutora o Subunidad - 36-02-00-023-911510 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA**		
Tipo de Comisión	Servicio	**Fecha Aut./ Rech.**	2025-07-11	**Genera Viáticos**	SI	**Genera gastos de viaje**	Si	**Requiere Pasajes Aéreos** NO
Transporte por Vía	Terrestre	**Área u Oficina**	formacion			**Tipo de trámite**	Inicial	**Comisión Inicial**

CDP de viáticos

Consecutivo CDP	3525	**Dependencia Solicitante**		911538 CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA- CESAR - ECONOMIA CAMPESINA Y SER	
Rubro Presupuestal de Viaticos		C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	**Rubro Presupuestal de Gastos de Viaje**	C-3603-1300-20-20305C-3603025-02 - ADQUIS. DE BYS - SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL - FORTALECIMIENTO DE LA PRESTACIÓN DEL SERVICIO DE FORMACIÓN PROFESIONAL Y EL RECONOCIMIENTO DE SABERES PREVIOS CON ÉNFASIS EN POBLACIONES CAMPESINAS Y POPULARES EN COLOMBIA NACIONAL	

Nombre	Tipo y Número de Documento	Cargo	Estado	Fecha Inicial Comisión	Fecha final Comisión	Dpto. / Municipio Origen	Dpto. / Municipio Destino	N°. Días	Pernocta Último día Comisión	Porcentaje Pernocta	Total dias	Base de Liquidación	Valor Viático Diario	Valor Total Viáticos	Valor Gastos de Viaje	Valor total a pagar	Objeto de la Comisión por Tercero

MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO

Firmado digitalmente por: MINISTERIO DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO
Serial del certificado: 5540827336374662968
Entidad: Persona Juridica
Unidad Organizacional: SUBDIRECCION DE OPERACIONES
Hora de firma: 2025/07/11 14:40:42 -05:00

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

				2025-07-16	2025-07-16	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50							
				2025-07-16	2025-07-16	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2025-07-17	2025-07-17	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CIENAGA - ORO	0,5	No	50							
				2025-07-17	2025-07-17	CORDOBA / CIENAGA - ORO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2025-07-18	2025-07-18	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50							
				2025-07-18	2025-07-18	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
JAIRO JOSE VERGARA CUADRADO	CC: 92539810	instructor	Autorizada								6	4.599.511,00	117.589,00	705.534,00	438.000,00	1.143.534,00	impartir formacion

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

				2025-07-22	2025-07-22	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CIENAGA - ORO	0,5	No	50							
				2025-07-22	2025-07-22	CORDOBA / CIENAGA - ORO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2025-07-23	2025-07-23	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / LORICA	0,5	No	50							
				2025-07-23	2025-07-23	CORDOBA / LORICA	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
				2025-07-24	2025-07-24	CORDOBA / MONTERIA	CORDOBA / CIENAGA - ORO	0,5	No	50							
				2025-07-24	2025-07-24	CORDOBA / CIENAGA - ORO	CORDOBA / MONTERIA	0,5	No	50							
														Totales Solicitud de Comisión	**705.534,00**	**438.000,00**	**1.143.534,00**

OBJETO DE LA COMISIÓN

impartir formacion

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

Documento de Autorización, Reconocimiento y Ordenación de Pago Comisión al Interior del País

Usuario que Genera Reporte:	MHmoviedo	MIGUEL ALFONSO OVIEDO GOMEZ
Unidad ó Subunidad que Genera Reporte:	36-02-00-023-911510	CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR-CORDOBA
Fecha y Hora Generación Reporte:	viernes, 11 de julio de 2025	

ORDENADOR DEL GASTO					
Identificacion:	79467305	Nombre:	MIGUEL ALFONSO OVIEDO GOMEZ	Cargo:	SUBDIRECTOR CENTRO AGROPECUARIO Y DE BIOTECNOLOGIA EL PORVENIR - CORDOBA
VISTO BUENO JEFE INMEDIATO					
Nombre:	""	Cargo:	""		

Firma Responsable

Verificado Por:	KEILA LUZ DIAZ VELASQUEZ	Fecha Verificación:	11/07/2025 14:18:58

Firmado digitalmente por:
Nombre: MIGUEL ALFONSO OVIEDO GOMEZ
Cédula de ciudadanía: 79467305
Usuario SIIF: MHmoviedo
11/07/2025 2:41:00 p. m.

Este documento se encuentra firmado digitalmente de acuerdo a los lineamientos legales definidos en la ley 527 de 1.999 y sus decretos reglamentarios. Por lo tanto, el original de este documento se encuentra en formato electrónico y goza de autenticidad, integridad y no repudiación. Los certificados digitales de firma del presente documento se han emitido por una entidad de certificación digital Abierta de confianza.

FORMATO INFORME LEGALIZACION DESPLAZAMIENTO - CONTRATISTA

CIUDAD Y FECHA: Montería 14 de agosto del 2025

PRESENTADO A: Miguel Alfonso Oviedo Gómez

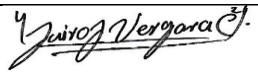
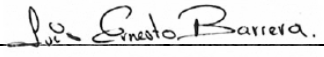
ORDEN DE VIAJE No: **102725**	**FECHA DE INICIO:**	**FECHA DE FINALIZACION:**
	16,17,18,22,23.24 de julio del 2025	16,17,18,22,23.24 de julio del 2025
LUGAR A DONDE REALIZÓ EL DESPLAZAMIENTO. Lorica, Ciénaga de Oro, Lorica, Ciénaga de Oro, Lorica, Ciénaga de Oro.	**REGIONAL / CENTRO DE FORMACION**	**OTRA : (ciudad)**
	Centro Agropecuario y de Biotecnología el Porvenir, Córdoba	

OBJETIVO DEL DESPLAZAMIENTO: Impartir formación, orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación "SIGA" del SENA**.**

ACTIVIDADES DESARROLLADAS:

1. **16/07/25**
   Impartir formación en el componente de emprendimiento, en el diseño emprendimiento en producción de plátano y banano, ficha 3205027 en el municipio de Lorica vereda El Rodeo.
2. **17/07/25**
   Impartir formación en el componente de emprendimiento, en el diseño emprendimiento en producción de pollo en pie, ficha 3199534 en el municipio de Ciénaga de Oro vereda Malagana.
3. **18/07/25**
   Impartir formación en el componente de emprendimiento, en el diseño emprendimiento en producción de plátano y banano, ficha 3199091 en el municipio de Lorica vereda El Brillante.

   22/07/25
4. Impartir formación en el componente de emprendimiento, en el diseño emprendimiento en producción de especies dulces acuícolas, ficha 3216204 en el municipio de Ciénaga de Oro vereda Rosa Vieja.
5. **23/07/25**
   Impartir formación en el componente de emprendimiento, en el diseño emprendimiento en producción de plátano y banano, ficha 3205027 en el municipio de Lorica vereda El Rodeo.
6. **24/07/25**
   Impartir formación en el componente de emprendimiento, en el diseño emprendimiento en producción de pollo en pie, ficha 3199534 en el municipio de Ciénaga de Oro vereda Malagana.

RESULTADOS:		
1. Se establecieron características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.		
EVIDENCIAS O SOPORTES:		
1. Listados de asistencia. **2.** Evidencias fotográficas**.**		
COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	**RESPONSABLE**	**FECHA**
1. Ejecutar las acciones de formación de manera presencial, haciendo uso de la estrategia pedagógica de formación por proyectos de acuerdo con los procedimientos y lineamientos establecidos por dirección de formación profesional integral.	Instructor de emprendimiento Jairo Vergara Cuadrado	16,17,18,22,23.24 de julio del 2025
CONCLUSIÓNES: **1.** Se desarrollaron satisfactoriamente las acciones de formación, de manera presencial, haciendo uso de la estrategia pedagógica de formación por proyectos en las fichas N 3205027, 3199534, 3199091, 3216204.		
DATOS DEL CONTRATISTA		
NOMBRE Y APELLIDO		**FIRMA**
Jairo José Vergara Cuadrado		
VISTO BUENO SUPERVISOR		
CARGO DEL SUPERVISOR		**FIRMA**
Instructor G20	**Luis Ernesto Barrera**	

Evidencias fotográficas

Ficha N 3205027 emprendimiento en producción de plátano y banano, vereda el rodeo Lorica





Ficha 3199534 emprendimiento en producción de pollo en pie, vereda Malagana Ciénaga de Oro





Ficha 3199091 emprendimiento en producción de plátano y banano, vereda el Brillante Lorica.



Ficha 3216204 emprendimiento en producción de especies dulces acuicolas, vereda Rosa vieja.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO		FECHA DE INICIO:	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Lorica vereda El Rodeo
Nº DE FICHA:	3205027	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN:		

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 16-07-25		Fecha (D/M/AA) 23-07-25		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC 1003097711	MILADIS ARROYO ANAYA		Miladis Arroyo A.		Miladis Arroyo A.						
2	CC 1063143299	OLIVIA IRENE TORDECILLA LOZANO		Olivia Tordecilla		Olivia Tordecilla						
3	CC 1063145729	YEIMIS DEL CARMEN ALEGRIA AVILA										
4	CC 11038220	MARCIAL ANTONIO HERNANDEZ ANAYA		Marcial Hernández		Marcial Hernández						
5	CC 11038665	SAMUEL ENRIQUE ISAZA HERNANDEZ		Samuel Isaza		Samuel Isaza						
6	CC 15020345	RAFAEL MANUEL FLOREZ PEREZ		Rafael Florez Perez		Rafael Florez Perez						
7	CC 30660743	EMILIA MARIA SOSSA BARRETO										
8	CC 30662846	LUZ ELENA BLANCO DIAZ										
9	CC 30665684	LEIVIS DEL CARMEN MORELO BALLESTEROS		Leivis Morelo		Leivis Morelo						
10	CC 30667618	PERSIDA ESTHER HERNANDEZ SIERRA		Persida Hernández		Persida Hernández						
11	CC 30670737	YANETH ISAZA HERNANDEZ		YANET Isaza		YANET Isaza						
12	CC 34975286	RUBY ISABEL VERGARA GAVIRIA										
13	CC 6885675	RICARDO MELENDEZ GOMEZ										
14	CC 78717304	RUBEN DARIO MARTINEZ BULA										
15	CC 78756472	EIVER MANUEL SIERRA PINEDA		Eiver Sierra		Eiver Sierra						

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo Vergara C	Jairo Vergara C			
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE POLLO EN PIE	FECHA DE INICIO:	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Ciénaga de Oro Vereda Malagana
Nº DE FICHA:	3199534	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN:	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 17/07/25		Fecha (D/M/AA) 24/07/25 ✓		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz
1	CC 1003189567	MARIA JOSE DORIA NARVAEZ										
2	CC 1062971060	ESKARLY SOFIA PATRON REYES		Eskarly Patron		Eskarly Patron						
3	CC 1065006943	SILVIA ROSA MONTERROSA MESTRA		Silvia Monterrosa M.		Silvia Monterrosa M.						
4	CC 1066727277	LUCELYS MINERVA CALLE MORELO										
5	CC 1068659330	ELVIA MARIA JERONIMO GONZALEZ		Elvia Jeronimo		Elvia Jeronimo						
6	CC 1068660295	YEIMIS YULEIDIS PATERNINA MONTES										
7	CC 1068664521	YEIMY ESTHER CASTILLA SANCHEZ										
8	CC 1068672008	CAMILA ANDREA RAMIREZ NARVAEZ		Camila Ramirez		Camila Ramirez						
9	CC 25873955	JUANA ISABEL FUENTES SIMANCA		Juana Fuentes		Juana Fuentes						
10	CC 25875555	ALCIRA DEL CARMEN NARVAEZ BALLESTERO										
11	CC 25876669	ALICIA ELVIRA MIRANDA ARCIA										
12	CC 25876765	YADELCI NARVAEZ BALLESTEROS		Yadelci Narvaez B								
13	CC 25878801	ELCYS PATRICIA MIRANDA ARCIA										
14	CC 2759710	ANGEL MIGUEL BERONA ARGUMEDO		Angel Berona		Angel Berona						
15	CC 34969388	ILIANA DEL CARMEN MONTES VEGA										
16	CC 42653121	MABEL MESTRA CANTERO		Mabel Mestra		Mabel Mestra						
17	CC 50954064	ELVIRA ROSA ARCIA GALINDO		Elvira Arcia		Elvira Arcia						
18	CC 73315501	ROBINSON ELIECER GOMEZ ORTEGA										
19	CC 78037128	JAIME ELIECER GOMEZ RAMOS		Jaime Gómez		Jaime Gómez						
20	CC 78730739	RAFAEL HUMBERTO RAMIREZ NORIEGA										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C	Jairo J Vergara C.			
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE PLATANO Y BANANO	FECHA DE INICIO:	HORARIO: 13.00 - 21:00	LUGAR: Lorica vereda E
N° DE FICHA:	3199091	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN:	

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 11-07-25		Fecha (D/M/AA) 18-07-25 ✓		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)		Fecha (D/M/AA)	
			•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprendiz	•	Firma aprene
1	CC 30650877	ANA SILVESTRA SUAREZ GARCIA		Ana Suárez G.		Ana Suárez G.						
2	CC 1063151480	ASDRUVAL MANUEL PAEZ ARTEAGA		ASDRUVAL PAEZ		ASDRUVAL PAEZ						
3	CC 15023148	JOSE CATALINO MURILLO SUAREZ		Josecatalinomurillo		Josecatalinom						
4	CC 15022807	FREDY ANTONIO ISAZA ISAZA		Fredy A Isaza		Fredy A Isaza						
5	CC 15018061	DIEGO AVILA MORELOS										
6	CC 1063141045	DAYAN FELIPE VARGAS HERNANDEZ										
7	CC 30655238	CARMEN AMINTA ANAYA VEGA		Carmen Anaya		Carmen Anaya						
8	CC 78768975	ANGEL GUSTAVO TEHERAN GARCIA										
9	CC 1063135951	KARINA PAOLA PAEZ RAMIREZ		Karina paez R.		Karina paez						
10	CC 30657915	ERNALIS ERMINIA HERNANDEZ NEGRETE		Ernalis Hernández		Ernalis Hernández						
11	CC 30664162	ETIBIA LUZ ISAZA CUADRADO		Etibia Isaza								
12	CC 30652522	BEATRIZ CUADRADO GARCIA		Beatriz Cuadrado.		Beatriz Cuadrado C.						
13	CC 15028115	JORGE LUIS VALDES OSORIO										
14	CC 78767126	DAGOBERTO GIRALDO RIVERA										

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo J Vergara C	Jairo J Vergara C.			
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•	SIN EXCUSA	SE	•	RETARDO	R
	CON EXCUSA	CE		ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner

SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
COORDINACIÓN NACIONAL CAMPESENA FULL POPULAR

Herramienta control de asistencia formación en el marco de la estrategia CampeSENA Full Popular
Documento de Apoyo No controlado V1 2025

PROGRAMA:	EMPRENDIMIENTO EN PRODUCCION DE ESPECIES DULCES ACUICOLAS		FECHA DE INICIO: 03-06-2025	HORARIO:	LUGAR: CIÉNAGA DE ORO
N° DE FICHA:	3216204	INSTRUCTOR: Jairo Vergara Cuadrado	FECHA FIN: 19-07-2025		VEREDA ROSA VIEJA

No.	DOCUMENTO	APRENDIZ	Fecha (D/M/AA) 8-07-25	Fecha (D/M/AA) 15-07-25	Fecha (D/M/AA) 22-07-25	Fecha (D/M/AA) 29-07-25	Fecha (D/M/AA) 05-08-25
			• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz	• Firma aprendiz
1	CC 1003141740	MARIA DEL ROSARIO JIMENEZ JIMENEZ					
2	CC 1068666147	YOLEIDYS NAUDITH URANGO FLOREZ					
3	CC 1068670749	PAULA ANDREA LOPEZ PADILLA					
4	CC 25878619	JULIA JOSEFA TIRADO RAMOS					
5	CC 2757236	CARLOS ARTURO RAMOS GERMAN					
6	CC 2760261	ELVER DAVID MARTINEZ COGOLLO					
7	CC 2760607	FELIPE RAFAEL VALVERDE PICO					
8	CC 2761722	LUIS ANTONIO GLORIA QUEVEDO					
9	CC 30656574	IDOLINA DEL CARMEN CORREA PITALUA					
10	CC 50953477	ANA MARIA GERMAN LOPEZ					
11	CC 6577957	EDUARDO ENRRIQUE GERMAN URANGO					
12	CC 78018912	CARMELO GABRIEL REVUELTAS JIMENEZ					
13	CC 78035865	WALTER RAMON BELEÑO RAMOS					
14	CC 78036235	DONIS MANUEL DURANGO SUAREZ					
15	CC 78037086	JUAN FRANCISCO GARCIA MEJIA					

OBSERVACIONES:	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA	FIRMA
	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado	Jairo Vergara Cuadrado

•		
	SIN EXCUSA	SE
	CON EXCUSA	CE

•		
	RETARDO	R
	ASISTENCIA	✓

Scanned with CamScanner



SOTRACOR
Sociedad Transportadora de Córdoba
NIT. 891.000.093-3
Calle 37 N° 1B-42 Tel: 782 2413 - Montería

TIQUETE N° 89474
ORIGEN: Montería
DESTINO: Lorica
TARIFA: $ 17.000 | DIA 16 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 74834
ORIGEN: Lorica
DESTINO: Montería
TARIFA: $ 17.000 | DIA 16 | MES 7 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara C
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 46389
ORIGEN: Montería
DESTINO: Ciénaga de Oro
TARIFA: $ 16.000 | DIA 17 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara Cuadrado
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 34256
ORIGEN: Ciénaga de Oro
DESTINO: Montería
TARIFA: $ 16.000 | DIA 17 | MES 7 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 90837
ORIGEN: Montería
DESTINO: Lorica
TARIFA: $ 17.000 | DIA 18 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 84733
ORIGEN: Lorica
DESTINO: Montería
TARIFA: $ 17.000 | DIA 18 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 45382
ORIGEN: Montería
DESTINO: Ciénaga de Oro
TARIFA: $ 16.000 | DIA 22 | MES 7 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara C
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 38048
ORIGEN: Ciénaga de Oro
DESTINO: Montería
TARIFA: $ 16.000 | DIA 22 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara.
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 85743
ORIGEN: Montería
DESTINO: Lorica
TARIFA: $ 17.000 | DIA 23 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara C.
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 23548
ORIGEN: Lorica
DESTINO: Montería
TARIFA: $ 17.000 | DIA 23 | MES 7 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE PARA LA FECHA, RUTA Y HORAS INDICADAS

TIQUETE N° 57939
ORIGEN: Ciénaga de Oro
DESTINO: Montería
TARIFA: $ 16.000 | DIA 24 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara.
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE

TIQUETE N° 12436
ORIGEN: Montería
DESTINO: Ciénaga de Oro
TARIFA: $ 16.000 | DIA 24 | MES 07 | AÑO 25 | HORA | BUS N° | PUESTO N°
NOMBRE: Jairo Vergara
ESTE TIQUETE ES VALIDO UNICAMENTE

Scanned with CamScanner

	Versión: 02
	Código: GRF-F-076

GASTOS DE DESPLAZAMIENTO

COMPROBANTE LEGALIZACION GASTOS TRANSPORTE INFORMAL - CONTRATISTAS

CIUDAD / MUNICIPIO - FECHA:	Montería - 14 de agosto del 2025	**Código Regional :**	**23**
NOMBRE DEL CONTRATISTA:	Jairo Vergara Cuadrado	**Código Centro:**	**911510**
No. DOCUMENTO IDENTIDAD:	92539810	**Fecha de elaboración:**	14/08/2025

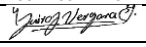
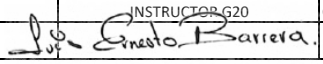
En desarrollo de la comisión No. **102725** durante los días 16,17,18,22,23,24 del mes de julio del 2025 se informa que en los tramos detallados a continuación, fue necesario utilizar transporte informal sin generación de documento soporte de pago por parte del prestador del servicio:

FECHA	TRAYECTO GENERADOR DEL PAGO	MEDIO DE TRANSPORTE EMPLEADO	VALOR PAGADO
16/07/2025	Lorica - vereda - el rodeo - Lorica	MOTO	40000
17/07/2025	Ciénaga de Oro - vereda - malagana - Ciénaga de Oro	MOTO	40000
18/07/2025	Lorica - vereda - el brillante- Lorica	MOTO	40000
22/07/2025	Ciénaga de Oro - vereda Rosa Vieja - Ciénaga de Oro	MOTO	40000
23/07/2025	Lorica - vereda - el rodeo - Lorica	MOTO	40000
24/07/2025	Ciénaga de Oro - vereda - malagana - Ciénaga de Oro	MOTO	40000
	RAZON POR LA CUAL, SE AUTORIZA EL GASTO INCURRIDO CUYO VALOR PAGADO EQUIVALE A:		**240000**

Para efectos legales el contratista certifica bajo la gravedad del juramento, que las actividades objeto del desplazamiento se cumplieron a cabalidad y el valor cobrado corresponde al valor efectivamente pagado al prestador del servicio de transporte informal.

Este formato aplica únicamente para justificar gastos de transporte en aquellos sitios donde no se cuenta con transporte formal.

Teniendo en cuenta las certificaciones suscritas por el comisionado y su jefe inmediato, se autoriza el presente gasto.

COMISIONADO CONTRATISTA		SUPERVISOR DE CONTRATO		ORDENADOR DEL GASTO	
Nombre completo:	JAIRO JOSE VERGARA CUADRADO	**Nombre completo:**	LUIS ERNESTO BARRERA	**Nombre completo:**	MIGUEL ALFONSO OVIEDO GOMEZ
Numero de Contrato:	CO1.PCCNTR.7547278	**Cargo:**	INSTRUCTOR G20	**Cargo:**	SUBDIRECTOR (E)
Firma:		**Firma:**		**Firma:**	