PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnología en Gestión Empresarial.
- Código del Programa de Formación: 621201 **Versión** 102
- **Nombre del Proyecto:** Implementación de estrategias de comercialización en canales físicos y digitales para empresas reales o simuladas del norte del Valle del Cauca.
- **Fase del Proyecto:** Análisis.
- **Actividad de Proyecto:** Realizar informe diagnóstico con las estrategias de comercialización físicas y/o digitales más utilizadas por las empresas del sector del Norte del Valle del Cauca.
- **Competencias y resultados de aprendizaje alcanzar:**

  Competencia: proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.
  Resultado de aprendizaje: analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción.

  Competencia: procesar la información de acuerdo con las necesidades de la organización.
  Resultado de aprendizaje:
  - Identificar las necesidades del proceso de información aplicado a las metodologías de investigación en la organización.
  - Aplicar procesos de investigación en la solución de problemas que afecten la organización.
  - Diseñar instrumentos de investigación de acuerdo con las necesidades de la organización.
  - Identificar las variables para la codificación de la información por tabular, de acuerdo con las políticas y la metodología establecida.
  - Tabular la información recolectada en los instrumentos de investigación.
  - Establecer las no conformidades de la compilación y la tabulación de la información, de acuerdo con la metodología utilizada y la tecnología disponible.
  - Emitir resultados de la información codificada y tabulada.
  - Presentar informes de los resultados de la información procesada.

Competencia: proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios
Resultado de aprendizaje: Identificar segmentos de mercado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación.

Competencia: contabilizar operaciones de acuerdo con las normas vigentes y las políticas organizacionales.
Resultado de aprendizaje:
Interpretar los fundamentos contables según los principios de contabilidad generalmente aceptados.
Clasificar documentos comerciales y títulos valores.

Competencia: administrar la salud ocupacional de acuerdo con la normatividad técnica legal vigente y las políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje: Diagnosticar las condiciones de seguridad, salud y medioambiente de acuerdo con la normatividad vigente, la misión y visión de la organización.

Competencia: comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.

Resultados de aprendizaje:

- Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.
- Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.
- Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.

Duración de la guía (en horas): Total horas: 295 (163 horas directas - 132 horas indirectas)
Fecha inicio: agosto 26 de 2025
Fecha fin: enero 2026.

2. PRESENTACIÓN

En el competitivo mundo empresarial, el éxito depende de la capacidad de las organizaciones para ofrecer un servicio al cliente excepcional, negociar efectivamente, planear estrategias comerciales sólidas y ejecutarlas con precisión.

El servicio al cliente marca la diferencia entre una venta única y un cliente fiel. ¿Cómo podríamos transformar las quejas de los clientes en oportunidades para mejorar y fortalecer su lealtad?

La negociación, va más allá del regateo: es el arte de crear acuerdos donde todas las partes ganen. ¿Qué estrategias podríamos implementar para prepararnos mejor antes de una negociación importante?

Una planeación estratégica bien definida, permite a los equipos conservar la ruta empresarial estimada desde la misión institucional. ¿Nuestros objetivos comerciales están alineados con las necesidades reales del mercado y capacidades de nuestra organización?

Finalmente, la ejecución efectiva es lo que convierte las ideas en resultados. ¿Contamos con los sistemas adecuados para medir el progreso y ajustar las estrategias a tiempo?

Esta guía de aprendizaje proporcionará las herramientas necesarias para dominar estos pilares del éxito comercial, asimismo, los invitará a reflexionar sobre su aplicación en el día a día empresarial.

Recuerden que… el compromiso activo y la reflexión constante serán clave para transformar el conocimiento en acción y los desafíos en oportunidades.

Por favor, de manera individual responda los cuestionamientos que se establecieron a lo largo de la lectura anterior, teniendo como referencia los ámbitos personal y empresarial. Preparese con sus argumentos para socializarlos frente al equipo de trabajo.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: organicen una “maratón de cine” en donde visualicen y analicen cada aspecto tratado en los cortos administrativos denominados "El Fundador" (2016), "El Lobo de Wall Street" (2013) y “Focus” (2015). Escriban los apartados o enseñanzas que consideren más oportunas de estos films en relación con la importancia de la planificación, ejecución de acciones comerciales y elementos de negociación en pro del crecimiento empresarial. Finalmente, participe de una socialización grupal para enriquecer las perspectivas sobre la temática.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: video

Material de apoyo: películas "El Fundador" (2016), "El Lobo de Wall Street" (2013) y “Focus” (2015).

Duración de la actividad: 5 horas.

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

Descripción de la actividad: de manera individual, escriba su perspectiva y argumentación sólida sobre “la importancia de la planificación, ejecución de acciones comerciales y elementos de negociación para el crecimiento empresarial”. Por favor, cumpla con los siguientes parámetros: utilice la herramienta ofimática Microsoft Word, fuente Arial, tamaño 11, interlineado sencillo (1.0 sin espaciado entre párrafos), margen igual de 2,54 cm por todos lados, mínimo dos páginas. En la medida argumentativa utilice al menos dos referencias teóricas de consulta fiables que le permitan enriquecer su postura frente al escrito realizado (utilice la norma APA en su última edición para realizar la citación correctamente). Finalmente, sustente sus apreciaciones y argumentaciones públicamente en un espacio de socialización grupal en compañía de su instructor.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Duración de la actividad: 6 horas.

3.3 Actividades de apropiación:

Actividad 1: obtener información del entorno comercial del Norte del Valle del Cauca a través de procesos de investigación de mercados.

3.3.1. Actividad: reconociendo el entorno comercial del Norte del Valle del Cauca.

Descripción de la actividad: Estimados aprendices, teniendo en cuenta los objetivos enmarcados en el proyecto formativo del programa Gestión Empresarial, reconoceremos la importancia de las empresas del Norte del Valle del Cauca para la economía nacional; así mismo, identificaremos los entornos comerciales de algunas de las empresas más representativas de la región.

En consecuencia, realizaremos lo siguiente en los equipos de trabajo conformados para el desarrollo del proyecto formativo:

3.3.1.1. Inicialmente, realicemos un ejercicio de reconocimiento regional, identificando las empresas que desarrollan operaciones productivas y comerciales en el Norte del Valle y que su ejecución comercial impacte a nivel nacional y/o internacional.
Compile entonces, un listado de las empresas identificadas y escriba lo siguiente para cada una: nombre comercial, lugar base de operación, sitio web (ruta de búsqueda), redes sociales activas (ruta de búsqueda), sector económico, actividad empresarial principal, productos principales, posibles clientes (potenciales), características de esos prospectos (psicografía, demografía y geografía), cobertura de comercialización (regional, nacional o internacional), medios publicitarios, canales de atención y ventas, canales de distribución empleados y su respectiva descripción.

Notas: antes de realizar la actividad y en pro de mejorar la comprensión de la misma, enliste las palabras que son nuevas para su vocabulario empresarial, consulte su significado y aplicabilidad. Posteriormente, participe activamente del conversatorio liderado por su instructor en relación a los términos expuestos por cada aprendiz.

3.3.1.2. En segunda instancia y antes de aplicar los métodos estadísticos a la recopilación de datos y clasificación de información al proyecto formativo, realicemos lo siguiente a modo de ejercicio práctico:

- **a)** Seleccione una propuesta de tema que desee investigar.
- **b)** Defina el objetivo a investigar con el tema seleccionado.

c) Defina la técnica de recopilación de información (encuesta, entrevista, focus group, entre otros).

d) Proyecte el instrumento de recopilación de datos a aplicar en la investigación, respetando la estructura (título, objetivo, cláusula de confidencialidad, instrucciones de diligenciamiento, preguntas de control, preguntas técnicas).

e) Aplique el instrumento a la población acordada con su instructor.

f) Tabule, grafique y analice la información obtenida del proceso de aplicación del instrumento.

g) Genere conclusiones frente a los resultados obtenidos.

h) Elabore un informe en Word y socialice frente a su grupo de formación por medio de diapositivas.

Notas: participe activamente de las sesiones de formación con su instructor sobre las temáticas requeridas en el desarrollo de la actividad.

3.3.1.3. Finalmente, apliquemos la experiencia y conocimientos derivados del ejercicio anterior al proyecto formativo:

a) Consulte en fuentes fiables de información la estructura organizacional que debe poseer una empresa para su correcto funcionamiento y genere un listado de las mismas con su correspondiente descripción.

b) Socialicemos de manera colaborativa cada apartado de la estructura organizacional, utilizando para este ejercicio sustentaciones didácticas alternativas (no diapositivas).

c) Realice una lista de chequeo con los ítems requeridos por una empresa en su estructura organizacional administrativa y comercial (para el área comercial apóyese de la orientación generada por su instructora de mercadeo).
Nota: simule que ustedes van a realizar una asesoría empresarial y requieren diligenciar este instrumento a modo de diagnóstico inicial).

d) Posterior a tener el instrumento elaborado y aprobado por sus instructores; socialice ante todo el grupo de formación. Escuche y adopte las recomendaciones que considere pertinentes a su instrumento para fortalecerlo.

e) Elabore un informe en donde le recomiende a la empresa objeto de asesoría la importancia de establecer, definir y adoptar la estructura organizacional administrativa y comercial. Finalmente, sustente ante el grupo por medio de la técnica didáctica de conversatorio.

Notas: participe activamente de las sesiones de formación con su instructor sobre las temáticas requeridas en el desarrollo de la actividad.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: informe básico de análisis de competencia.

Instrumentos de evaluación: lista de chequeo desempeño.

Duración de la actividad: 20 horas.

Competencia: procesar la información de acuerdo con las necesidades de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Tabular la información recolectada en los instrumentos de investigación.
- Diseñar instrumentos de investigación de acuerdo con las necesidades de la organización.
- Identificar las necesidades del proceso de información aplicado a las metodologías de investigación en la organización.
- Aplicar procesos de investigación en la solución de problemas que afecten la organización.
- Identificar las variables para la codificación de la información por tabular, de acuerdo con las políticas y la metodología establecida.

3.3.2. Actividad: Seguridad y salud en el trabajo.

Descripción de la actividad: en esta fase de análisis, el instructor orientará la formación de tal forma que el aprendiz reconocerá la importancia de la seguridad y salud en el trabajo en la evolución humana. Además, con la realización del taller dinámico, se familiarizará con los términos acto y condición insegura.

Por grupos de trabajo, los aprendices se familiarizarán con la legislación aplicable en el tema, así mismo, con los riesgos y factores de riesgo.

Importante que el aprendiz comience con esta información a familiarizarse con lo que tiene que ver con Seguridad y Salud en el Trabajo. Para esta actividad el instructor realizará unas test de apareamiento, donde cada aprendiz reconocerá los términos y conceptos vistos en formación, organizando grupos de tres personas donde el instructor suministrará un formato y un ambiente para realizar la inspección de seguridad, facilitando el reconocimiento de los riesgos en una estación de trabajo.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: informe inspección de seguridad.

Instrumentos de evaluación: instrumento de evaluación producto.

Duración de la actividad: 12 horas.

Competencia: administrar la salud ocupacional de acuerdo con la normatividad técnica legal vigente y las políticas de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Diagnosticar las condiciones de seguridad, salud y medioambiente de acuerdo con la normatividad vigente, la misión y visión de la organización.

3.3.3. Actividad: inglés.

Descripción de la actividad: Activity 1. Aprender inglés es esencial ya que vivimos en un mundo globalizado y esta segunda posibilidad en la educación, los negocios y el acceso a la información.
Es importante la motivación, la práctica y una buena actitud en el aprendizaje de una lengua extranjera ya que nos permite brindar soluciones a un mundo cada vez más globalizado y nos ayuda a tener un excelente perfil profesional.
Es muy importante conocer y saber presentarse y responder a preguntas de su vida personal y laboral también acceder a plataformas, Apps y páginas web en las cuales podemos aprender, practicar y mejorar nuestro vocabulario y mejorar las habilidades comunicativas. Por eso realice un perfil para que pueda dar a conocer a todos acerca de su vida. Ese perfil debe ser desarrollado en documento PowerPoint o alguna plataforma como Canvas u otro sitio web con la siguiente información:

- Step 1- Create a series of questions about personal information, try to include information such as name, e-mail, telephone place of origin, marital status, occupation among others.
- Step 2- Ask the questions to your partners, and answer their questions with your information
- Step 3- create a paragraph with your own information. Called “my profile”
- Step 4- Post all the evidence in the PowerPoint presentation.

Esta actividad le permitirá tener herramientas para dar información personal y de su entorno de una forma básica en inglés también comprender información básica de el entorno.

Activity 2. Después de haber fortalecido los conocimientos básicos del idioma inglés, va a hacer uso de su creatividad y va a realizar un glosario con el vocabulario más importante de su formación y que esté

directamente involucrado con su Programa de formación. Esto con el propósito de contar con el vocab ulario técnico necesario para el desarrollo y el progreso dentro de las formaciones de inglés. De esta manera, debe buscar el significado de los términos técnicos el siguiente diccionario monolingüe: http://www.yourdictionary.com/ https://www.merriam-webster.com/
Y para conocer en español el significado del vocabulario técnico apóyese en el traductor de Bing http://www.bing.com/translator/?MKT=es-ES o de Reverso http://www.reverso.net/text_translation.aspx?lang=ES Su instructor les dará las demás pautas para desarrollarlo.

Activity 3: describing objects, places, and people
Su proyecto formativo le permite conocer el lugar en dónde este será llevado a cabo y además le permite conocer características y cualidades del mismo. No obstante, usted como aprendiz de la lengua inglesa debe saber describir lugares, objetos y personas utilizando vocabulario y estructuras gramaticales que permitan realizar este tipo de actividades. De esta manera, realice una descripción por medio de una presentación con fotos reales del lugar dónde está desarrollando su proyecto formativo y algunas que relacione el manejo ambiental que se da en este lugar; utilice las herramientas gramaticales aprendidas tales como: demostrativos, adjetivos, verbo "to be" en todas sus formas, expresiones verbales de cantidad "there is-there are". Una vez creada su presentación, debe ser sustentada a todo el grupo. Con el propósito de interactuar en la lengua inglesa, cada grupo debe realizarle preguntas al grupo expositor acerca de su presenta

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: socialización de cada elemento de la actividad.

Instrumentos de evaluación: instrumento de evaluación desempeño.

Duración de la actividad: 20 horas.

Competencia: comprender textos en inglés en forma escrita y auditiva.
Resultado de aprendizaje:

- Comprender frases y vocabulario habitual sobre temas de interés personal y temas técnicos.
- Leer textos muy breves y sencillos en inglés general y técnico.
- Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.
- Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.

Actividad 2: documentar las estrategias de comercialización físicas y/o digitales más utilizadas por las empresas del sector del Norte del Valle del Cauca.

3.3.4. Actividad: Contablilidad, organización, empresa y sectores económicos.

Descripción de la actividad: aprendiz, observe con detenimiento los videos:

- Organización: https://www.youtube.com/watch?v=V_NE3DyOluo
- Que es una empresa: https://www.youtube.com/watch?v=EJZtvasiBHk
- Sectores económicos: https://www.youtube.com/watch?v=Pj5P6j1_PXI

Es importante reflexionar acerca de que conozco del sector productivo de nuestro municipio, concepto de empresa, tipos de empresas, principales sectores económicos del municipio.

Para esta actividad de deben conformar grupos de tres personas y expresar sus puntos de vista sobre los siguientes interrogantes antes de iniciar con las actividades: ¿Qué es una organización (formal y no formal)? ¿Qué es una empresa? ¿Qué tipos de empresa conoce? ¿Cuál es la clasificación de los sectores económicos de nuestro país?

Tenga en cuenta que debemos prepararnos para brindar el Apoyo técnico de Implementación del Plan de mejoramiento en las áreas administrativas, financieras, contables y comerciales de las empresas objeto de estudio en el municipio de Cartago.

Aprendiz participe activamente del foro en la plataforma institucional Territorium "Organización, empresa, sectores económicos". Apóyese para esta actividad de los videos y material disponible en la plataforma.

Cámara de comercio-funciones e importancia, matricula y registro mercantil. Aprendiz, con los videos institucionales de la cámara de comercio disponibles en el drive, participe del Bloq en la plataforma institucional, consignando sus comentarios de los videos Funciones de la Cámara de comercio y Matricula y registro mercantil.

Persona natural, persona jurídica, nombre comercial, razón social. Aprendiz, realice consulta preferiblemente en el sistema de bibliotecas SENA, defina en sus palabras los conceptos de persona natural y sus características, persona jurídica, sus características, ejemplo de personas jurídicas en nuestro entorno, nombre comercial y ejemplo de nuestro entorno, razón social y ejemplos de nuestro entorno.

Como producto de su consulta participe del foro abierto en plenaria y grupo como preparación a la actividad de diligenciamiento del cuadro de relacionamiento de las imágenes con la clasificación a la que corresponde bien sea persona natural o persona jurídica, razón social o nombre comercial. Sube esta evidencia a la plataforma según indicaciones de su instructor.

Conocimiento de los comerciantes. Participe en la plataforma de manera individual en el Foro Temático "Conocimiento de los comerciantes" y responda a los cuestionamientos allí descritos.

Las sociedades y sus características. "Artículo 98. Contrato de sociedad - concepto - persona jurídica distinta. Por el contrato de sociedad dos o más personas se obligan a hacer un aporte en dinero, en trabajo

o en otros bienes apreciables en dinero, con el fin de repartirse entre sí las utilidades obtenidas en la empresa o actividad social.

La sociedad, una vez constituida legalmente, forma una persona jurídica distinta de los socios individualmente considerados".

Aprendices: de acuerdo con la presentación en formación, material de apoyo y consulta bibliográfica consigne las características más importantes de las sociedades comerciales en Colombia con el siguiente contenido:

Razón social	Denominación de los socios	N° de socios	Responsabilidad de los socios	Característica del capital y derechos	Causales de disolución y liquidación

Sociedades comerciales.

1. Sociedad por acciones simplificada:

a) Relacione al menos 7 características de las Sociedades por acciones simplificadas,
b) ¿Cuáles son los requisitos del documento de constitución que deben observarse en el documento de las S.A.S.?
c) Relacione los aspectos de la Organización y funcionamiento de la S.A.S.
d) ¿Cuáles son las ventajas que tiene las sociedades por acciones simplificada?
e) ¿Cuáles son las desventajas de la Sociedad por acciones simplificada?

2. Sociedades Comerciales de Beneficio e Interés Colectivo:

a) ¿Qué es una sociedad BIC?
b) ¿Cuáles son los propósitos de las sociedades BIC?
c) Haga un resumen de las cinco (5) dimensiones de las sociedades BIC

Si considera necesario, complemente la información con la consulta sistema virtual de bibliotecas SENA. La actividad puede realizarse a mano si tiene dificultades con el uso de computador.

Requisitos legales de constitución y funcionamiento. Aprendiz ya conocemos las diferentes clases de sociedades y organizaciones empresariales según la normativa legal vigente, ahora es fundamental dentro del marco de la gestión empresarial conocer e identificar los diversos trámites de constitución y funcionamiento de una empresa; para lo cual debe consultar e informarse preferiblemente haciendo uso del sistema de bibliotecas SENA, elabore la simulación de Constitución de una empresa disponible en el material de apoyo iniciando con la consulta de homonimia, consulte el código CIIU, la tarifa del ICA, tarifas de la Cámara de comercio para matricula y registro mercantil, realice el ingrese al portal SIUT haciendo consulta del permiso de uso de suelos. Consulte en el material de apoyo del Drive de su ficha las pautas y normas requeridas para la actividad.

Conociendo la normatividad legal vigente – principios de contabilidad. Aprendiz, con base en el material de apoyo y presentación de su instructor elabore un documento resumen en Word, presentación PowerPoint, Prezi o infografía en la cual describa los quince (15) principios de contabilidad tratados en formación. La actividad puede realizarse a mano si tiene dificultades con el uso de computador,

Políticas contables. Con sustento en el material de apoyo disponible en el Drive y presentación de su instructor de las Políticas contables, elabore un resumen en Word, presentación en PowerPoint, Prezi, infografía, con el desarrollo de los temas: Definición, ventajas y beneficios de las políticas contables y 5 ejemplos de políticas contables. La actividad puede realizarse a mano o a computador.

Requisitos legales y usos de documentos comerciales y títulos valores. Títulos valores, remisión, nota débito, nota crédito, recibo de caja, recibo de caja menor, comprobante de egreso de caja, cotización, entrada de almacén, salida de almacén, cheque, letra de cambio, requisición, pagaré, comprobante de egreso para cheque, nota de contabilidad, orden de Compra, tarjeta Kardex, libranza, factura de venta, consignación bancaria, documentos del Ciclo e compras.

Basados en el material de apoyo disponible en el drive y presentación desarrollada por su instructor de área, elabore una reseña escrita de las normas legales y de procedimiento en el manejo de los documentos comerciales. La actividad puede realizarse a mano si tiene dificultades con el uso de computador.

Salvaguarda de los títulos valores. Aprendiz, habiendo resaltada las características de los títulos valor y su importancia en el desarrollo del comercio, elabore un informe escrito en Word, PowerPoint, Prezi, infografía, en el que resalte las medidas de salvaguarda de los títulos valores, con base en el documento de apoyo y presentación de su instructor. La actividad puede realizarse a mano si tiene dificultades con el uso de computador

Clasificación de los documentos comerciales y títulos valores. Es diversa la clasificación de los documentos y soportes contables, algunos de los criterios de clasificación son por: Documentos y internos y externos, documentos comerciales contables y no contables, documentos comerciales negociables y no negociables.

De acuerdo con la exposición de su instructor, material de apoyo y con base en el análisis del video del portal de YouTube de Elsa Mara contable Soportes contables: Generalidad y Clasificación elabore un resumen de al menos cuatrocientas (400) palabras.

Elaboración de documentos comerciales. Aprendiz de acuerdo con las pautas de su instructor y el documento en PDF de descripción y uso de los principales documentos comerciales, elabore el cuadro de relacionamiento de las operaciones y transacciones comerciales con la imagen del respectivo documento que se debe elaborar en cada transacción comercial. Suba su evidencia el drive a la carpeta indicada por el instructor del área técnica.

Diligenciar los documentos que conforman el ciclo de compras. Aprendiz, con base en el material de apoyo y presentación de su instructor del ciclo AIDA, haga una reseña de este proceso administrativo resaltando la finalidad, importancia y generalidades del mismo y mediante un gráfico relacione cada uno de sus pasos en forma secuencial con los documentos necesarios para realizar el ciclo de compras.

Aplique sus conocimientos del Ciclo AIDA en la simulación propuesta por su instructor diligenciando los documentos correspondientes (Requisición, cotización, orden de compra, remisión, entrada de almacén). Siga las instrucciones de su Instructor para subir su evidencia al drive de su ficha de formación.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA y páginas especializadas como actualicese.com y gerencie.com.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA, lecturas sugeridas y normatividad vigente del tema.

Evidencias de aprendizaje: elaborar matriz sobre características y clasificación de empresas, diligenciar documentos para el registro mercantil en cámara de comercio.

Instrumentos de evaluación: 12.

Duración de la actividad: XX horas.

Competencia: contabilizar operaciones de acuerdo con las normas vigentes y las políticas organizacionales.

Resultado de aprendizaje:

- Interpretar los fundamentos contables según los principios de contabilidad generalmente aceptados
- Clasificar documentos comerciales y títulos valores.

3.3.5. Actividad: emprendimiento.

Descripción de la actividad: el emprendimiento se basa en la aptitud y actitud que tiene el ser humano de iniciar una actividad la cual espera le genere un beneficio de algún tipo, el emprendimiento se inicia cuando el individuo encuentra una problemática o necesidad a nivel social o económico, por lo que plantea una solución o realiza un desarrollo que satisface dicha problemática o necesidad, entregándole así una solución a un cliente o segmento específico de clientes, a través de una idea que puede ser innovadora, ya sea creando un nuevo producto o servicio, o mejorando un producto o servicio actual.(SENA)

3.3.5.1. Características de un emprendedor.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) video foro, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido de la noticia internacional de un joven colombiano se convierte en un exitoso empresario a sus 23 años en la costa del caribe Barranquilla - colombiana, que se encuentra en el siguiente enlace https://www.youtube.com/watch?v=fikSr6ff934 y analizará las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Alejandro Rodríguez?, ¿Cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Alejandro Rodríguez?, ¿Cuáles tienes en común con Alejandro? 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.

3.3.5.2. Caracterizar mi cultura emprendedora

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 cultura emprendedora. 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 consenso sobre la definición de emprendimiento construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase cultura emprendedora.

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. (30 minutos)

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

El SENA, en su necesidad de fortalecer en los aprendices el emprendimiento como oportunidad, afianza en los aprendices la cultura del emprendimiento mediante el desarrollo del pensamiento empresarial, de forma que el aprendiz esté en la capacidad de generar sus propias ideas para emprender y convertirse en empresario como parte de su proyecto de vida.

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, por lo que su papel en la sociedad actual es fundamental para el desarrollo socioeconómico y cultural del país.

3.3.5.4. Mi matriz DOFA. Identificar habilidades personales como emprendedor.

Para el desarrollo de esta evidencia usted debe realizar el análisis de su DOFA personal. La matriz le permitirá identificar claramente sus características y habilidades personales como emprendedor, para lo cual se requiere un autoanálisis mediante los siguientes pasos:

1. Definir claramente sus condiciones internas como emprendedor.
    a. D – Debilidades. Identificar las carencias internas que tiene como emprendedor.
    b. F – Fortalezas. Reconocer las fortalezas que usted tiene como emprendedor.

Para este análisis, cuestione e identifique sus debilidades y fortalezas en aspectos como educación, habilidades de liderazgo, experiencia previa en proyectos de emprendimiento, recursos financieros con los que cuenta el emprendedor, experiencia en ventas, conocimiento del producto o servicio a ofrecer, etc.

2. Definir claramente sus condiciones externas como emprendedor.
    a. A – Amenazas. Identifique los aspectos en los cuales la competencia y el entorno pueden afectar su emprendimiento.
    b. O – Oportunidades. Reconozca las ventajas que su emprendimiento tiene frente a sus competidores y ante el entorno.

Para ello puede analizar aspectos como la estabilidad del proyecto de emprendimiento, desconocimiento de leyes, aspectos tributarios, financieros, entre otros.

3. Una vez haya identificado los aspectos mencionados anteriormente, diligencie la plantilla de la matriz que encuentra en el material complementario; luego analice y describa cómo los aspectos identificados le ayudarán a impulsar su emprendimiento y qué estrategia le ayudaría a minimizar las amenazas del entorno.

Para el desarrollo de la actividad tenga en cuenta el componente formativo "Ser emprendedor" y recuerde hacer un adecuado uso de las normas de redacción y ortografía para la presentación de la evidencia.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

● Productos a entregar: Matriz DOFA

● Extensión: 2 páginas máximo (matriz y análisis)

● Formato: PDF

● Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Fase de Análisis – Emprendimiento – Actividad 3.3.14.3 -Mi matriz DOFA.

3.3.5.5. Autoevaluación de Características del emprendedor.

Este examen de autoevaluación, tiene la finalidad de orientarlo sobre sus características emprendedoras.

Respetad@s aprendices, con base en la explicación expuesta por el instructor y la entrega del formato de autoevaluación, cada uno de ustedes, procederá de manera individual, a realizar su evaluación de acuerdo a sus propios criterios teniendo en cuenta sus saberes previos y su comportamiento emprendedor.

Para realizarlo adecuadamente, deberá obtener de uno a cinco puntos en cada una de las frases. La puntuación 5 significa que la frase describe con exactitud su personalidad y la puntuación 1 que no corresponde con sus características. La escala de puntuación está representada por las siguientes categorías:

El aprendiz deberá contestar con la mayor seriedad para que los resultados correspondan a su realidad y pueda obtener conclusiones válidas. Finalmente, con la obtención de los resultados, elabore como mínimo 5 actividades que usted considere pertinentes para mejorar su comportamiento y cultura emprendedora y realice una exposición: lúdica, con apoyo de presentación en PowerPoint, video entre otros de sus oportunidades de mejorar su comportamiento y cultura emprendedora.

3.3.5.6. Conociendo de emprendimiento y su importancia

Querid@ aprendiz. A partir de sus experiencias y conocimientos, los invito a reflexionar en cuanto a ¿Qué es y para qué sirve el emprendimiento?, Emprendimiento, un tema apasionante que pocas personas valoran, y en la que puede estar la solución a nuestros problemas económicos y de empleo. una vez analizada la pregunta inicial, realice un listado de aquellos aspectos que consideras son importantes tener en cuenta al momento de tomar la decisión de emprender, Luego en grupos de trabajo se debe analizar LA

IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO, respondiendo a los siguientes interrogantes asignados por el instructor:

- Grupo No 1 ¿Por qué es tan importante el emprendimiento en Colombia?
- Grupo No 2 ¿Qué es para ustedes valor agregado y su importancia?
- Grupo No 3 Cualidades que debe tener un emprendedor exitoso
- Grupo No 4 Errores que debe evitar un emprendedor.
- Grupo No 5. Que es innovación y tipos de innovación que conoce ejemplos.
- Grupo No 6. Cuadro comparativo entre innovación y valor agregado.

Socializar sus respuestas de acuerdo a los grupos asignados y se complementa el tema con una presentación de sensibilización de emprendimiento realizada por el instructor.

3.3.5.7. Ser emprendedor: ¿El emprendedor nace o se hace?

Hablamos de un concepto multidimensional, que incluye valores personales, tales como la creatividad, la disposición positiva para la innovación y el cambio, la confianza en uno mismo, la motivación de logro, el liderazgo, la aceptación del fracaso como fuente de experiencia, las actitudes de cooperación y de trabajo en equipo.

Después de observar el video denominado ¨Por qué los colombianos somos pobres¨, realice en mesa redonda una analogía de esta temática respecto a los logros y sueños en su vida. Comparta las experiencias con los compañeros y tome las buenas ideas que ayuden en el fortalecimiento de sus habilidades, actitudes y valores que fomentaran el perfil emprendedor en cada uno de ustedes. A continuación, cada aprendiz de acuerdo a la matriz TEST DEL EMPRENDEDOR entregada por el instructor aplicarla y analizar cada resultado, subir la evidencia en el DRIVE asignado por el instructor líder.

3.3.5.8. Emprender: cuestión de problemas y capacidades- Estudios de casos empresarios exitosos.

La actitud emprendedora consiste en pasar a la acción cuando se identifica la posibilidad de mejorar la realidad. Concienciar, por lo tanto, de que no se trata tanto únicamente de una condición que solo deba desembocar o ser aprovechada en un proyecto empresarial sino de una actitud personal que puede tener también otro tipo de objetivos.

Aprendiz, disponemos de cinco estudios de caso asignados por el instructor, definidos por cartillas de la revista dinero. -En cada uno de los casos, la actitud emprendedora ha surgido como respuesta a una necesidad u oportunidad diferente. El grupo será subdividido en grupos conforme con las indicaciones de su instructora. A cada grupo se le hará entrega de un caso, para que de manera conjunta sea leído, analizado y evaluado, con el fin de dar respuesta a los siguientes interrogantes:

- ¿Dónde estuvo el emprendimiento? Dicho en otras palabras, ¿cuál fue la actitud emprendedora?
- ¿Cuáles fueron los factores que intervinieron en dicho emprendimiento?
- ¿Qué actores encuentra en ese proceso emprendedor?
- ¿Qué hace diferente e innovador el emprendimiento?
- ¿Qué valores sobresalen del emprendedor del caso planteado y por qué?

Posteriormente, cada grupo presentará el resultado a estos interrogantes según el caso que le haya sido asignado.

3.3.5.9. Reconociendo aquellas entidades y programas que impulsa su emprendimiento o ayudan a cumplir tu propósito (emprender).

Aprendiz, Investiga y consulta sobre incubadoras de empresa y su clasificación de acuerdo a lo consultado en grupos de trabajo asignados por el instructor se debe socializar sobre fuentes de financiación o aquellas entidades que apoyan el emprendimiento entre ellos tenemos: 1- BANCOLDEX, 2- BANCO DE LA MUJER, 3- LINEA DE MICROCREDITO BANCO AGRARIO 4- VALLE IN 5-FOMYPIME, INPULSA ENTRE OTROS, por lo anterior debemos investigar lo siguiente: Requisitos, fondos aprobados, que financia, que no financia entre otros.

Inicia el instructor dando a conocer una fuente de financiación Fondo emprender y requisitos de acceso, presentando casos exitosos de emprendedores y motivarlos hacia la generación de propuestas de negocio. Al final del proceso se sacan conclusiones generales del ejercicio. Subir la evidencia de la presentación en el DRIVE.

3.3.5.10. Map it. Evaluando la idea de negocio

Aprendices, en esta actividad podremos evaluar la idea de negocio elegida, . El map it, se trata de una técnica de creatividad para evaluar ideas. Tan sólo necesitarán papel, lápiz y la creatividad que ya está en ustedes. ¿Cómo?

- Deben establecer sus criterios de evaluación. En esta ocasión, utilizaremos las ocho preguntas de la técnica de evaluación “ocho factores”:
    - ¿Puedo comunicar la idea completamente y claramente? (0-20 puntos)
    - ¿Cuánto interés tengo en esta idea? (0-20 puntos)
    - ¿Cómo de buena es mi oportunidad para realizarla? (0-20 puntos)
    - ¿En qué medida se ajusta en cuanto a su temporalización? (0-5 puntos)
    - ¿Tengo las habilidades para realizar la idea? (0-10 puntos)
    - ¿Podría aplicar mis fortalezas en la realización de la idea? (0-10 puntos)
    - ¿Esta idea tiene buenas ventajas competitivas? (0-5 puntos)
    - ¿Cómo de diferente o única es esta idea? (0-10 puntos)

- Deberán dibujar un círculo grande en una hoja de papel por cada idea.
- Traten de que la idea coincida con su criterio dividiendo el círculo en secciones. Uno para cada uno de los criterios.
- Usen diferencias en tamaño, color o diseño para reflejar como de importante es cada aspecto dentro de la idea en su conjunto. Identifiquen cada parte con un símbolo o una frase corta.
- Estudien el mapa y pregúntense a ustedes mismos: ¿hay algún área que queramos cambiar? ¿Hay algo que nos gustaría limitar, dejar caer o eliminar? ¿Hay algo que falte que deberíamos incluir?

Si al aplicar esta técnica creativa de evaluación de ideas, encuentran que la idea inicial tiene más debilidades que fortalezas, deberán reiniciar el proceso, y seleccionar otra de las ideas propuestas en la actividad anterior y aplicarle nuevamente esta evaluación.

3.3.5.11. Ser empresario.

Las exigencias del entorno y la competencia, exigen de los gerentes y administradores de hoy, la adquisición de conocimientos y experiencias que les permita desarrollar muy bien su labor. En esta actividad deberemos consultar sobre lo que significa ser empresario, cómo se llega a ser y qué riesgos asume; y

deduzca: ¿Cuáles son los intereses (motivaciones) de un empresario, y que impacto genera en el entorno? ¿Cuáles son las habilidades que requiere para dirigir equipos de trabajo?

En el material de apoyo de la plataforma Territorium reposa el material compuesto de 6 fascículos de la serie "SER EMPRESARIO" desarrollada por el SENA y la Revista Dinero; dé lectura de este material y de acuerdo a las orientaciones de su instructor proceda a socializarla con los demás compañeros de formación. Igualmente seleccione la historia de un empresario de talla mundial y un empresario conocido por usted y realice un paralelo de su experiencia.

Desarrolle un conversatorio donde se planteen los conocimientos adquiridos mediante la lectura. También puede consultar en la biblioteca virtual del SENA http://biblioteca.sena.edu.co el documento "Ser Empresario", comparta las evidencias de esta actividad en su portafolio del aprendiz.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: informe con DOFA personal y empresarial.

Instrumentos de evaluación: instrumento de evaluación desempeño.

Duración de la actividad: 10 horas.

Competencia: proponer alternativas de solución que contribuyan al logro de los objetivos de acuerdo con el nivel de importancia y responsabilidad de las funciones asignadas por la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Analizar los hechos y situaciones administrativas de la organización en su contexto, aplicando metodologías estadísticas, matemáticas o financieras, en la solución de problemas y plan de acción

3.3.6. Actividad: mercadeo

Descripción de la actividad: el mercadeo juega un papel fundamental, ya que es el encargado de conocer con precisión lo que la empresa debe producir para sus clientes actuales y potenciales a partir de un exhaustivo conocimiento de las necesidades de estos.

En el mercado existe una gran cantidad de productos similares producidos por distintas empresas; lo cual obliga a tener un pleno conocimiento del mercado objetivo, que permita a la empresa identificar el segmento específico en el que pueda mostrar las características y ventajas de sus bienes y servicios. Para

aproximarse a una clara conceptualización del tema, se considera necesario que los equipos de trabajo respondan los interrogantes relacionados a continuación en un documento en Word y posteriormente por medio de un foro de discusión grupal estos conceptos sean socializados.

- ¿Qué es mercadeo?
- ¿Qué es mercado?
- ¿Qué es la investigación de mercados?
- ¿Por qué los productos de una empresa son más exitosos que los de otra?
- ¿Cuál es la causa de que unas empresas vendan más que otras?
- ¿Cuál es el procedimiento para identificar un segmento?
- ¿Por qué es necesario segmentar?
- ¿Para qué sirve el mercado en las empresas?
- ¿Por qué es necesario segmentar el mercado para ofertar un bien o servicio?

Nota: el documento en Word debe de contener portada, bibliografías y aplicación de las reglas ortográficas y gramaticales.

Conocimientos claves para realizar la segmentación de mercado.

De acuerdo con los conocimientos obtenidos en la anterior actividad, lo invito querido aprendiz a ampliar un poco más el tema realizando la siguiente actividad de forma grupal: lea el material entregado por parte de su instructora y luego elabore por cada capítulo una infografía donde se vea reflejado la comprensión del tema estudiado.

Los capítulos son:

- Generalidades.
- Premisas para segmentar el mercado.
- Métodos para medir la segmentación.

Línea del tiempo de la Mercadotecnia.

Crear un producto o servicio que permita a los consumidores adquirirlo con gran demanda realiza constantes estudios de mercado, con la intención de estudiar las necesidades y deseos de los consumidores; por lo tanto, hace que las empresas se vean influenciadas para seguir en el mercado mientras se exigen más.

La mercadotecnia es un proceso de gran importancia, ya que se encarga de diseñar e implementar diversas estrategias para el cumplimiento de los objetivos de una empresa para que sea más rentable. Cabe mencionar que para lograrlo se requiere una correcta interpretación del mercado.

Teniendo en cuenta lo anterior, lo invito a ampliar un poco más estos conocimientos reconociendo la evaluación que ha tenido desde sus inicios hasta la actualidad:

- En grupos elabore la línea de tiempo de la mercadotecnia en Colombia o el mundo desde sus inicios hasta la actualidad.
- La presentación es libre.
- Implemente herramientas acordes para este tipo de actividad.

Paginas sugeridas:
https://www.youtube.com/watch?v=CYXL7Qiz-CM&t=36s
https://sites.google.com/site/mercadotecniapaolaperera/unidad-i/linea-del-tiempo
https://uvp.mx/uvpblog/mercadotecnia/#:~:text=%C2%BFC%C3%B3mo%20surgi%C3%B3%3F,conceptos%20b%C3%A1sicos%20de%20esta%20pr%C3%A1ctica.

Vídeo línea del tiempo en Excel:
https://www.youtube.com/watch?v=a0vCxjotajg

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: informe línea de tiempo del mercadeo y segmentación de mercado básico.

Instrumentos de evaluación: instrumento de evaluación desempeño.

Duración de la actividad: 10 horas.

Competencia: proyectar el mercado de acuerdo con el tipo de producto o servicio y características de los consumidores y usuarios.
Resultado de aprendizaje:
- Identificar segmentos de mercado de acuerdo con tipos de producto y población establecidos en el plan de segmentación.

3.3.7. Actividad: presentando informes.

Descripción de la actividad: para esta actividad, tenemos un conglomerado de varios ítems que nos ayudarán al fortalecimiento de la competencia en desarrollo.

3.3.7.1. Participe de los siguientes talleres orientados por su instructor:
- Escritura creativa y académica orientado por su instructor.
- Aplicación de norma APA en su séptima edición.

3.3.7.2. Analice estadísticamente la información recabada el numeral 3.3.1.1 de la presente guía de aprendizaje y presente un informe con datos y gráficos que contenga: sectores económicos, actividad empresarial, productos, características de los clientes, medios publicitarios, canales de atención y ventas, canales de distribución, entre otros elementos que consideren adicionar.

3.3.7.3. Aplique la lista de chequeo de diagnóstico de estructura organizacional administrativa y comercial, elaborada en el numeral 3.3.1.1 de la presente guía de aprendizaje a dos (02) de las empresas estudiadas en la fase actual de formación (derivadas del proceso de investigación de mercados). Posteriormente, describa un breve análisis sobre la información derivada de este ejercicio.

3.3.7.4. Presente el producto final de fase: estructure el informe diagnóstico de las estrategias de comercialización físicas y/o digitales de empresas del sector del Norte del Valle del Cauca.
El documento debe presentarse en formato de Microsoft Word, vinculando lo siguiente:

- Portada.
- Contraportada.
- Introducción.
- Justificación.
- Objetivo general y específicos.
- Descripción de los resultados obtenidos en el estudio de mercado empresarial realizado a las empresas de la región del Norte del Valle del Cauca.
- Análisis del diagnóstico realizado a dos (02) empresas del sector del Norte del Valle del Cauca.
- Análisis estadístico de las estrategias de comercialización físicas y/o digitales de empresas del sector del Norte del Valle del Cauca.
- Conclusiones.
- Recomendaciones.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: informe final de fase para la empresa objeto de estudio del proyecto formativo.

Instrumentos de evaluación: instrumento de evaluación producto y desempeño.

Duración de la actividad: 50 horas.

Competencia: procesar la información de acuerdo con las necesidades de la organización.
Resultado de aprendizaje:

- Emitir resultados de la información codificada y tabulada.
- Establecer las no conformidades de la compilación y la tabulación de la información, de acuerdo con la metodología utilizada y la tecnología disponible.
- Presentar informes de los resultados de la información procesada.

3.3.8. Actividad: ética en las organizaciones

Descripción de la actividad: ¿Cuál es tu razón de vivir? De acuerdo a la filosofía japonesa, el Ikigai es la razón de vivir de cada persona. El motivo y la pasión que te impulsan cada mañana a levantarte y a ser feliz. Este Ikigai es personal e intransferible, es tu deseo íntimo, y la fuerza que te ayuda para superar obstáculos y guiarte en la vida. Es decir, lo que da sentido a tu existencia.

Este sentido no puede inventarse, debe descubrirse. Porque cada uno de nosotros tiene su Ikigai, pero encontrarlo no es una tarea fácil ni inmediata. Para ello es esencial iniciar su búsqueda venciendo a los miedos que nos impiden salir de nuestra zona de comodidad. Y para lograrlo, es necesario saber qué mueve nuestras vidas y para qué vivimos.

El término Ikigai está compuesto de dos palabras japonesas: iki (生き) que se refiere a vida, y kai (甲斐), que vendría a ser "la realización de lo que uno espera y desea". Por eso el Ikigai nace de la unión de 4 grandes elementos de tu vida: tu misión, tu pasión, tu vocación y tu profesión ideal.

Tu Ikigai o propósito de tu vida reside en la intersección de tu pasión, tu misión, tu vocación y profesión en la vida. Puede ser que en tu vida haya algo que te apasione profundamente, pero que no esté conectado con tus valores. O algo que se te de especialmente bien, pero que no te termine de gustar. Muy a menudo sucede en trabajos donde podemos llegar a brillar sin sentir ninguna pasión.

Prueba a responder honestamente, desde tu corazón, cada una de las 4 secciones de búsqueda de tu Ikigai. Cuando más escribas, mejor. Que ningún silencio o bloqueo frustre tu camino. Lo más normal es que al principio te sea difícil escuchar las respuestas, y muy probablemente hay algún freno interno que no te permite escuchar nítidamente tu voz interior.

Lee esta pregunta, y detente. Para un momento. Haz una buena inspiración, expira todo el aire que puedas e intenta cerrar los ojos lentamente para llevar tu vista hacia adentro. Ahora, vuelve a preguntarte:

¿Qué es lo que quiero? ¿Qué es lo que REALMENTE quiero desde el fondo de mi ser?

- Si una bola de cristal pudiera mostrarte una cosa, ¿Qué querrías saber?
- ¿Qué es lo que te mueres de ganas de crear?
- ¿Qué es lo que te gustaría darte más permiso para hacer? ¿Y para ser?

La mayoría de nosotros tenemos dos voces, o personajes, que conviven en nuestro interior. Una se alimenta del miedo. Vive en el pasado, y teme el futuro. Le cuesta salir de una zona de confort que va creciendo con el paso del tiempo. Suele repetirnos que cada vez hay más que perder, que las cosas no saldrán bien, que no valemos para los retos que nos planteamos. QUE NO PODEMOS.

La otra voz vive en el presente desde donde imagina y crea un futuro lleno de sueños. Da la cara al miedo, potencia sus puntos fuertes frente a las debilidades y vive la vida con intensidad. CON PASIÓN.

Quizás por eso te pueda ser más fácil dar un primer paso por descubrir que es lo que NO QUIERES en tu vida. Aunque a alguno le pueda costar de creer, las dos voces están dentro nuestro. Aún. Siempre ha habido un momento en qué éramos imparables, y este momento se puede recuperar para guiarte hacia Tu Ikigai.

Felicitaciones estimado aprendiz, luego de haber construido saber, en conjunto con sus compañeros e instructor es momento que demuestre todo lo que ha asimilado acerca de esta guía en su proyecto formativo. Ahora reconoce tu valor y el valor del otro de acuerdo a los principios de dignidad construcción cultural y autonomía.

Mira los siguientes videos:

- No soy hija de la guerra, soy hija de la vida: https://www.youtube.com/watch?v=oef3YRWNxWk
- Las víctimas de violencia sexual: https://www.youtube.com/watch?v=EuNEA84FKXU
- Perdonar lo imperdonable: https://www.youtube.com/watch?v=nbyUtVXOYgM
- Miedo o amor. Tú decides. https://www.youtube.com/watch?v=lJujGjuAFF8&t=488s

Ahora prepárate para leer un aparte del libro: Este dolor no es mío, que será entregado por su instructora.

Realizarás el análisis de este texto por medio de debate.

¡Constructores de Paz¡: dignidad construcción cultural y autonomía

Ahora en equipos vas a contestar la pregunta: ¿Cómo puedes ser constructor de paz, plasma tu idea y realiza una infografía para proyectar a tus compañeros y trasmitir nuevas ideas?

A continuación, verás la película Survivor y lo analizaras teniendo en cuenta el libro está dolor es mio:

¿Qué sentido le das a tu vida a partir de este momento?

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: socialización sobre la temática.

Instrumentos de evaluación: instrumento de evaluación de desempeño.

Duración de la actividad: 12 horas.

3.3.9. Actividad: cultura física

Descripción de la actividad: para el proceso de inmersión a las actividades de cultura física es importante tener en cuenta aquellos aspectos que se encuentran involucrados durante una sesión de ejercicios programados, por esta razón es necesario desarrollar una serie de talleres para favorecer la obtención de habilidades psicomotrices en cada uno de los aprendices.

a. Juegos tradicionales y el desarrollo de la motricidad. Los juegos tradicionales son manifestaciones culturales presentes en todos los grupos y sociedades, se han venido practicando desde tiempo inmemorial y no han sufrido casi ninguna modificación en su estructura, asegurando su transmisión a lo largo de varias generaciones (Cañizares Márquez & Carbonero, 2016). Estos juegos, permiten optimizar la propia motricidad a través del desarrollo de las habilidades motrices que va de la mano al desarrollo de la condición física y del bienestar físico (Castañer & Oleguer, 2006).

Así pues, consulte lo siguiente:

- Busque la relación de los movimientos de motricidad fina y gruesa con el entorno formativo y laboral, además, entregue evidencia digital para ser evaluada por su instructor, posteriormente subir la lista de chequeo a su plataforma individual.
- Cuáles son los principales juegos tradicionales y su relación directa con el desarrollo psicomotriz en las diferentes etapas de la vida.
- Realice un video practicando un juego tradicional y explique los factores psicomotores que está estimulando con esta práctica.
- Diseñe de manera creativa un ejercicio de motricidad fina (Preferiblemente se deben utilizar materiales didácticos de la biblioteca del CTA como arma-todo, rompecabezas, tangram, etc).

b. Habilidades psicomotoras en el contexto laboral. La motricidad humana ha permitido alcanzar diferentes logros biológicos, fisiológicos, sociales y políticos. Por esta razón se hace relevante conocerla y estimularla partiendo de lo brindado por las habilidades psicomotoras, lo cual va encabezado por la integración superior de la motricidad, producto de una relación inteligente entre la persona y el medio, e instrumento privilegiado a través de la cual la conciencia se forma y materializa (Da Fonseca , 2008).

Así pues, consulte lo siguiente: busque la relación de los movimientos de motricidad fina y gruesa con el entorno formativo y laboral, además, entregue evidencia digital para ser evaluada por su instructor, posteriormente subir la lista de chequeo a su plataforma individual.

c. Evaluación de la condición física. Evaluar la condición física es una etapa importante dentro de la planificación del entrenamiento deportivo, por ende, se van a desarrollar los siguientes test físicos funcionales en cada uno de sus hogares. Se debe explicar su ejecución y la medida según corresponda sus resultados. Se van a llevar a cabo cuando el instructor indique y siguiendo las recomendaciones dadas en el material de apoyo.

- Test de Abdominales.
- Test de Sentadilla.
- Test de Flexoextensiones de brazo.
- Test de Seated and Reach.
- Test de Burpee.

d. Frecuencia cardíaca y su relación con el ejercicio. La frecuencia cardíaca en el entrenamiento es un factor determinante a la hora de conocer la intensidad en la sesión de ejercicio. Las zonas donde se ubica nos permite conocer los beneficios a nivel cardiovascular y de esta manera tener una herramienta para que todos los trabajadores puedan tener un estado físico saludable. Para la presente actividad vamos a aprender los puntos anatómicos para tomarla y conocer su comportamiento durante una rutina propuesta por el instructor. Se tomará en los siguientes momentos:

- Antes de iniciar y al finalizar el calentamiento.
- Antes y después de cada ronda de ejercicios.
- Al finalizar la vuelta a la calma.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: informe por cada ítem.

Instrumentos de evaluación: lista de chequeo producto y desempeño.

Duración de la actividad: 12 horas.

3.3.10. Actividad: ambiental.

Descripción de la actividad: identificar los tipos de contaminación ambiental. Los principales tipos de contaminación ambiental incluyen la del aire, agua y suelo, clasificadas por el medio afectado. Otras formas son la lumínica (exceso de luz artificial), la acústica (ruido), la térmica (cambios de temperatura en el agua) y la radiactiva (presencia de materiales radiactivos). Estas pueden ser de origen natural (erupciones volcánicas) o antropogénico (industria, agricultura, ciudades).

Según el medio afectado. Contaminación del aire: Liberación de sustancias y elementos dañinos a la atmósfera, como gases de efecto invernadero, partículas y contaminantes urbanos e industriales.

Contaminación del agua: Inclusión de desechos y sustancias químicas en ríos, lagos y océanos, afectando los ecosistemas acuáticos.

Contaminación del suelo: Presencia de basura, sustancias tóxicas o plásticos en la superficie terrestre, degradando el suelo y afectando la salud humana y animal.

Según el tipo de contaminante o efecto. Contaminación lumínica: Exceso de luz artificial, principalmente en ciudades, que altera los ciclos de sueño y la orientación de los seres vivos.

Contaminación acústica: Exposición a niveles excesivos de ruido, causando estrés, problemas de audición y perturbaciones en la vida silvestre.

Contaminación térmica: Alteración de la temperatura de cuerpos de agua por descargas de industrias o centrales eléctricas, afectando la vida acuática.

Contaminación radiactiva: Presencia de materiales radiactivos, generada por la industria nuclear, uso militar de armas y accidentes, que puede causar daños genéticos y enfermedades.

Contaminación por plásticos: Acumulación de residuos plásticos en diversos entornos, incluyendo microplásticos, que afectan a todo el medio ambiente.

Según su origen. Contaminación natural: Producida por eventos naturales como incendios forestales y erupciones volcánicas.

Contaminación antrópica o humana: Causada por actividades humanas como la industria (contaminación industrial), el tráfico (contaminación urbana) y las prácticas agrícolas.

Aprendiz observe el video https://www.youtube.com/watch?v=zeLIGu8l9OY y organice una infografía sobre los 11 tipos de contaminación que se presentan, teniendo en cuenta una imagen, descripción y nombre del tipo de contaminación. Puede aplicar la herramienta ofimática de su preferencia o realizar la evidencia de manera física. Cargar en el drive en la carpeta denominada "Ambiental", fase análisis

Reconocer la importancia de la política de gestión ambiental y de eficiencia energética dentro de las acciones técnicas propias de su programa de formación.

Aprendiz, inicia un proceso de aprendizaje, en donde se identificará LA IMPORTANCIA DE LA GESTIÓN AMBIENTAL EN SU PROGRAMA DE FORMACIÓN; por esta razón es importante que desde su formación afronte la responsabilidad ambiental en sus acciones dentro de los ambientes de aprendizaje e instalaciones del Centro de Formación.

Por ende y cumpliendo con la política ambiental y de eficiencia energética, debemos estar comprometidos con los siguientes principios o pilares que pertenecen al subsistema de gestión ambiental.

https://compromiso.sena.edu.co/index.php?text=inicio&id=25

Por lo anterior mencionado, lo invito a que realice las siguientes actividades concernientes a gestión ambiental y de eficiencia energética

a) Lea detenidamente los compromisos y objetivos que hacen parte de la política ambiental y de eficiencia energética del SENA y consulte los siguientes conceptos que están relacionados con los compromisos ambientales del SENA, realice por cada concepto una infografía https://www.canva.com/ en donde se diagrama el texto encontrado a modo de resumen.

   Conceptos: Cambio climático, economía circular, responsabilidad ambiental empresarial, energías Limpias, tipos de contaminación.

b) Suba al Drive, la evidencia en la carpeta de evidencias de GESTION AMBIENTAL.

NORMA ISO14001:2015. GUÍA PARA ESTABLECER ACTIVIDADES EMPRESARIALES QUE IMPACTAN POSITIVAMENTE EL MEDIO AMBIENTE

Aprendiz, el Sistema de Gestión Ambiental es una combinación de procesos que permiten que una empresa reduzca sus impactos ambientales negativos y aumente su eficiencia a partir de los aspectos ambientales; de esta manera se puede conseguir mejoras tanto económicas como ambientales y operativas. El Sistema de gestión ambiental ofrece *un marco para la gestión ambiental e implica tareas como formación, inspecciones, establecer una política y objetivos, gestión de riesgos, entre otros.*

La Gestión ambiental en una empresa se fundamenta en la ISO 14001:2015 que proporciona a las organizaciones un marco de referencia para proteger el medio ambiente y responder a las condiciones ambientales cambiantes, en equilibrio con las necesidades socioeconómicas. Esta norma específica requisitos que permitan que una organización logre los resultados previstos que ha establecido para su sistema de gestión ambiental. Con la información sobre la gestión ambiental empresarial a partir de la ISO 14001, lo invito a que realice la siguiente actividad que será apoyada por su instructor de gestión ambiental.

Consulte en la norma ISO14001:2015 el capítulo 03. Términos y definiciones y a través de una estrategia didáctica o un juego y socialice con sus compañeros de ficha los términos relacionados con organización y liderazgo; términos relacionados con planificación; términos relacionados con soporte y operación; términos relacionados con la evaluación del desempeño y con la mejora. Ejemplos: concéntrese, lotería, horcado, entre otros. Cargue la evidencia del juego (foto) y lista de chequeo en el drive.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: Marcadores borrables y permanentes, cuaderno de notas.

Material de apoyo: Disponible en el Drive para consulta y descarga Norma ISO 14.001:2015.

Evidencias de aprendizaje: infografía SGA CTA (de producto) y estrategia didáctica términos y definiciones SGA (ISO 14.001:2015) (de desempeño).

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo de producto y desempeño.

Duración de la actividad: 12 horas.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

Socialización del informe final de la fase

Descripción de la actividad: sustente el informe diagnóstico de las estrategias de comercialización físicas y/o digitales de empresas del sector del Norte del Valle del Cauca, mediante una presentación digital creativa en presencia de su instructor técnico líder y de mercadeo, con el fin de generar recomendaciones que permitan mejorar la calidad de su actividad.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje dotado de computadores con internet.

Estrategias o técnicas didácticas activas: aprendizaje experiencial y trabajo colaborativo.

Materiales de formación: consulta en biblioteca virtual SENA.

Material de apoyo: consulta en biblioteca virtual SENA.

Evidencias de aprendizaje: socialización del informe diagnóstico de las estrategias de comercialización físicas y/o digitales de empresas del sector del Norte del Valle del Cauca.

Instrumentos de evaluación: lista de chequeo desempeño.

Duración de la actividad: 2 horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Planeación	**Elaborar el plan estratégico para la preparación de la oferta comercial con base en el direccionamiento y las políticas de inteligencia empresarial.**	**Preparación y presentación de informes de resultados.**	**Informe de resultados y presentación de resultados.**	**Determina medidas de tendencia central que permitan la verificación de los datos y sirvan de base para el análisis de la**	**Valoración de producto.** **Lista de chequeo de producto** **Observación directa.**

				información recolectada	**Lista de chequeo de desempeño**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

N/A

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

David, Fred R. Conceptos de administración estratégica / México, D. F.: Pearson Educación de México, c2008.

Serna Gómez, Humberto Gerencia estratégica: teoría, metodología, mapas estratégicos, índices de gestión, alineamiento y ejecución estratégica / Bogotá: Panamericana Editorial; 3R Editores, ©2014.

Rodríguez de Ávila, U. Paba Barbosa, C. y Paba Argote, Z. L. (2014). Guía Práctica para la presentación de informes de investigación y artículos científicos (Normas APA) 6a. ed.). Editorial Unimagdalena. https://elibro-net.bdigital.sena.edu.co/es/ereader/senavirtual/70094?page=1

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Jorge Alberto González Alarcón**	**Instructor**	**CTA**	**Septiembre 1 de 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					