Contenido

1. Identificación de la guía de aprendizaje 2

2. Presentación 5

3. Formulación de las actividades de aprendizaje 6

3.1 Actividades de reflexión inicial. 6

3.2. Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje. 6

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento - conceptualización y teorización. 7

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento 25

3.4.1 Socialización del informe final de la fase 25

3.4.1.1 Actividad: Presentación del proyecto y su alcance ..... ¡Error! Marcador no definido.

4. Actividades de evaluación 25

5. Glosario de términos 26

6. Referentes bibliográficos 30

7. Control del documento 32

8. Control de cambios (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía) 32

1. Identificación de la guía de aprendizaje

Denominación del programa de formación: Tecnología en Gestión Empresarial

Código del programa de formación: 621201 **Versión** 102

Nombre del proyecto: implementación de acciones de comercialización a través de canales físicos y/o digitales para empresas simuladas o reales de acuerdo al contexto 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.

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

Actividades de aprendizaje:

a) Obtener información del entorno comercial del Norte del Valle del Cauca a través de procesos de investigación de mercados.

b) Documentar 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:

Actividad de aprendizaje uno:
Obtener información del entorno comercial del Norte del Valle del Cauca a través de procesos de investigación de mercados.

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.

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.
Resultado de aprendizaje:

- Encontrar vocabulario y expresiones de inglés técnico en anuncios, folletos, páginas web, etc.
- Encontrar información específica y predecible en escritos sencillos y cotidianos.

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

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: 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: 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: 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.

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.

Duración de la guía (en horas): Total horas: **295** (163 horas directas - 132 horas indirectas)
Fecha inicio: febrero 1 del 2023.
Fecha fin: abril 30 de 2023.

2. Presentación



Estimado aprendiz:

En la presente fase de análisis identificaremos las características del entorno social y económico del Norte del Valle del Cauca, reconociendo las dinámicas del sector en el que se desempeñan las empresas. Se requiere de su compromiso y responsabilidad para identificar las fortalezas y debilidades administrativas y comerciales que sirvan de insumo para convertirlas en oportunidades de mejora.

Recuerden que la calidad, la disposición del equipo de trabajo y la responsabilidad no es solo del equipo de instructores, sino que depende de ustedes mismos. Los invito a que sean objetivos y que direccionen las actividades de aprendizaje propuestas en la presente guía para identificar las necesidades con una visión profesional y ética, ya que ustedes son los actores principales del proceso, las empresas y emprendimientos participes de estas acciones.

Tengan en cuenta que para el desarrollo de la guía pueden apoyarse en los materiales de apoyo, en los cuales, obtendrán una variada y completa información sobre los distintos temas abordados, también pueden consultar la biblioteca virtual del SENA http://biblioteca.sena.edu.co/ o visitar la biblioteca física.

"Llegar juntos es el principio. Mantenerse juntos, es el progreso. Trabajar juntos es el éxito" Henry Ford

3. Formulación de las actividades de aprendizaje

3.1 Actividades de reflexión inicial.

"El surgimiento de la gestión empresarial como una institución distinta, fundamental y líder es un fenómeno esencial en la historia social. Raramente, si es que alguna vez ocurrió algo semejante, una nueva institución básica, un grupo líder nuevo, emergió tan rápidamente como sucedió con la gestión empresarial desde el amanecer del siglo XX". Peter Drucker.

Reflexione sobre el apartado anterior y defina con sus propias palabras:

- ¿Qué es para usted Gestión Empresarial?
- Desde su experiencia y punto de vista, ¿Por qué es importante conocer el entorno y el sector en el que se desempeña una empresa?
- ¿Considera usted que una empresa tiene futuro solo porque cuenta con el dinero suficiente para operar y alcanzar el éxito?
- ¿Cree usted que es importante reinventar un negocio?

Socialización: participe activamente con su punto de vista argumentativo en el debate propuesto por su instructor.

<u>Recuerde que el responsable de su aprendizaje es usted mismo, no su instructor, ni su compañero.</u>

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

Conceptos productivos, económicos y comerciales de las empresas en Colombia.

Es importante reflexionar acerca de lo que conozco del sector productivo, económico y comercial de nuestro municipio y región. De igual forma, considerar qué establecimientos comerciales están relacionados con el concepto de "Economía naranja"

Para esta actividad, tenga en cuenta la información que se desprende de consultar:

- Usted reside y/o estudia en el municipio de Cartago, ¿Qué conoce sobre esta localidad?
- ¿Qué son y cuáles son los sectores productivos del país?
- ¿Cuáles son los tipos de empresas y su clasificación en Colombia?
- ¿Qué es un modelo de negocio?
- ¿Qué tipos de empresa conoce? – brinde algunos ejemplos destacando su modelo de negocio.

Socialización: participe activamente con su punto de vista argumentativo en el debate propuesto por su instructor.

3.3. Actividades de apropiación del conocimiento - conceptualización y teorización.

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.

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.

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.

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.

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.

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 vocabulario 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

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

Resultado de aprendizaje:

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

Actividad de aprendizaje dos:
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: Organización, empresa, sectores económicos

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 si tiene dificultades con el uso de 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.

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.

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.

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

1. Mercadeando e investigando.

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.

2. 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.

3. 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

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.

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 pertinentes 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: para cumplir con este ítem, 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.

Notas:

- Tenga presente las normas de redacción y ortografía al momento de presentar su informe.

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

¿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?

3.3.9. Actividad: cultura física

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.

3.4. Actividades de transferencia del conocimiento

3.4.1 Socialización del informe final de la fase

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.

4. Actividades de evaluación

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto Informe diagnóstico de las estrategias de comercialización físicas y/o digitales de empresas del sector del Norte del Valle del Cauca	Presenta informe de manera objetiva y asignando los nombres de los títulos a los resultados de la investigación de acuerdo con su contenido sobre información compilada y tabulada.	**Técnica de Evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo

	Aplica la estructura para la presentación de informes con diligencia, oportunidad y responsabilidad.	

5. Glosario de términos

Asociatividad: Es la reunión de los seres humanos para fines cooperativos.

Emprendedor: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa.

Emprendimiento: Manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismos factores endógenos como capacidad en el talento Humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de las empresas.

Empresarismo: Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

Entrepreneur: define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimentados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podríamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

Incubadora: entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las últimas tecnologías existentes.

Innovación: cambio que introduce novedades,y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos o renovarlos.

Creatividad: capacidad o facilidad para inventar o crear.

Modelo de negocio CANVAS: el modelo de negocio Canvas es una herramienta simple y gráfica para crear nuestro plan de negocios emprendedores y nuevas empresas.

Idea de negocio: es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la Pyme, haga que tengamos éxito o no.

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

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

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

Capital social: Recursos económicos aportados por los socios de la empresa.

Coworking: Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

Cliente externo: Persona que compra productos o servicios para su actividad o proceso productivo de forma habitual.

Cliente interno: Personas dentro de nuestra organización cuyas acciones influyen en la calidad del servicio prestado a los clientes externos. En una relación cliente-proveedor dentro de la misma organización, es aquella persona que espera que le presten un servicio.

Cliente: Cualquier persona que tenga algo que ver con el éxito en las ventas.

Comercio al detalle: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior en pequeñas cantidades al consumidor final.

Comercio: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior con fines lucrativos.

Competencia: Conjunto de organizaciones que comercializan productos o servicios dentro de la misma categoría de los nuestros.

Emprendedor: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa.

Emprendimiento: Manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismos factores endógenos como capacidad en el talento Humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de las empresas.

Empresarismo: Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

Entrepreneur: define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor "novato", que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimentados que han tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podríamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

Incubadora: entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las últimas tecnologías existentes.

Innovación: Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

Investigación: se refiere al acto de llevar a cabo estrategias para descubrir algo. También permite hacer mención al conjunto de actividades de índole intelectual y experimental de carácter sistemático, con la intención de incrementar los conocimientos sobre un determinado asunto.

Marca: Una marca es un signo distintivo que indica que ciertos bienes o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada.

Marketing: Conjunto de acciones destinadas a alcanzar los objetivos de la empresa y a satisfacer las necesidades del consumidor.

Mercado: Institución en la que los bienes y servicios se intercambian libremente al ponerse en contacto los demandantes y oferentes.

Mercado objetivo: segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

Merchandising: Conjunto de acciones desarrolladas por el fabricante y el detallista para influir sobre las decisiones de compra del consumidor cuando este se haya en el punto de venta.

Metodología: hace referencia al conjunto de procedimientos racionales utilizados para alcanzar una gama de objetivos que rigen en una investigación científica.

Modelo de negocio: forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

Muestreo: técnica para la selección de una muestra a partir de una población, este proceso Permite ahorrar recursos, y a la vez obtener resultados parecidos a los que se alcanzarían si se realizase un estudio de toda la población.

Normatividad: conjunto de reglamentos de origen interno, cuya función es controlar o dirigir el buen funcionamiento de un fin o acción.

Pausa activa: es una actividad física realizada en un breve espacio de tiempo en la jornada laboral, orientada a que las personas recuperen energías para un desempeño eficiente del trabajo, a través de ejercicios que compense las tareas desempeñadas, revirtiendo de esta manera la fatiga muscular y el cansancio generado por el trabajo.

Plan de Mejoramiento: es un mecanismo para identificar riesgos de la empresa y buscarle solución a todos los tipos de riesgo que se presente en el proceso.

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

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

Riesgo laboral: representa la magnitud del daño que un factor de riesgo puede causar con ocasión del trabajo, con consecuencias negativas en su salud.

Sondeo: medición estadística tomada a partir de encuestas destinadas a conocer la opinión pública.

Storytelling: consiste en comunicar, explicar tu idea o negocio, "contando historias". A través de las emociones se consigue que el receptor retenga mejor el mensaje, se obtiene un mayor impacto y atención, además de convencer con más facilidad.

Soporte Documental: Medios en los cuales se contiene la información, según los materiales empleados. Además de los archivos en papel existente los archivos audiovisuales, fotográficos, fílmicos, informáticos, orales y sonoros.

Target groups: en el ámbito de la publicidad, los términos mercado objetivo, público objetivo, grupo objetivo y mercado meta, así como los anglicismos target, target group y target market, se utilizan como sinónimos para designar al destinatario ideal de una determinada campaña, producto o servicio.

Toma de decisión: es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre las opciones o formas para resolver diferentes situaciones de la vida en diferentes contextos: a nivel laboral, familiar, sentimental, empresarial (utilizando metodologías cuantitativas que brinda la administración). La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial (aun cuando no se evidencie un conflicto latente).

Venta: Contrato mediante el cual una persona, vendedor, se obliga a transmitir un producto servicio o idea a una segunda persona, comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero.

Educación ambiental: Proceso que le permite al individuo comprender las relaciones de interdependencia con su entorno, a partir del conocimiento reflexivo y crítico de su realidad biofísica, social, política, económica y cultural para que, a partir de la apropiación de la realidad concreta, se puedan generar en él y en su comunidad actitudes de valoración y respeto por el ambiente. Estas actitudes, por supuesto, deben estar enmarcadas en criterios para el mejoramiento de la calidad de la vida y en una concepción de desarrollo sostenible, entendido éste como la relación adecuada entre medio ambiente y desarrollo, que satisfaga las necesidades de las generaciones presentes, asegurando el bienestar de las generaciones futuras.

Infografía: Las Infografías son recursos gráficos que resumen de manera sencilla y atractiva gran cantidad de información en poco espacio. Gracias a una infografía se puede resumir los puntos principales y explicar bien los conceptos más difíciles.,Sus principales características son:

Significado propio: Se utilizan para completar información o para explicar puntos concretos, sin embargo, toda la infografía debe ser entendible por sí sola.

Texto reducido: Como he aclarado en la definición, se trata de un recurso gráfico. No debe llevar grandes párrafos o una gran explicación.

Política ambiental empresa: La política ambiental, se basa en la norma ISO 14001; es un conjunto de normas que una persona, una empresa o una organización acoge para realizar una determinada acción sobre el medio ambiente.

La política ambiental no difiere mucho de concepto de política, la única diferencia que podemos encontrar entre política y política ambiental es que la segunda se encuentra encaminada a la mejora del medio ambiente. Dicha política ambiental se encuentra fundamentada en la mejora ambiental y el cumplimiento de la legislación relacionada, además de ayudar a conseguir el éxito del Sistema de Gestión Ambiental.

La política ambiental se tiene que realizar una vez se ha completado la revisión ambiental inicial. En el caso de cualquier organización, todos los principios detallados en la política ambiental son incluidos para conseguir la mejora ambiental de una forma constante, se pretenden minimizar todos los impactos ambientales significativos provenientes de las actividades, de los productos y los procesos realizados por la organización.

6. Referentes bibliográficos

Osterwalder, Alexander y Pigneur Yves. Generación de modelos de negocio. Traductor: Vázquez Cao, Lara. Tercera Edición. España: Deusto S.A. Ediciones, 2011.

Sánchez, Javier. Business Model Canvas: Aprende a crear modelos de negocio. [en línea] Octubre, 2011. Disponible en: http://www.emprenderalia.com/aprende-a-crear-modelos-de-negociocon-business-model-canvas/

Munch Galindo, Lourdes. Fundamentos de la administración. (8ª. Ed). México, CO: Ediciones Trillas, 2009.

Varela V, Rodrigo. Innovación empresarial: arte y ciencia en la creación de empresas. (4ª. Ed). Colombia, CO: PEARSON, 2014.

Actualícese abril 27 del 2015. Tipos de Sociedades y sus diferencias (Ltda., S.A., Comanditas, S.A.S., Colectivas). Recuperado de:

http://actualicese.com/actualidad/2015/04/27/tipos-de-sociedades-y-sus-diferencias-ltda-s-a-comanditas-s-a-s-colectivas/

http://yerojusa2009.blogspot.com/2009/02/plan-de-mejoramiento-empresarial.html

Alcaraz, R. (2006). El Emprendedor de éxito. 3ra Edición. México: McGraw-Hill.

Camero, C. Jesús B. Espíritu Emprendedor. Cartilla No.1 de la Especialidad Gestión de Microempresas. SENA, Regional Huila. 2002.

Chávez Pérez, Fidel. Redacción Avanzada.2011.

Chiavenato, Idalberto. (2011). Administración de recursos humanos. México: Mcgrawhill

Chiavenato, Idalberto. (2014). Introducción a la teoría general de la administración. México: Mcgrawhill

Código de Comercio [CC]. Decreto 410 de 1971. Junio 16 de 1971 (Colombia).

Cortés Padilla, María Teresa. (2012). Metodología de la investigación. México: Trillas

Definición de proyecto de vida - Qué es, Significado y Concepto http://definicion.de/proyecto-de-vida/#ixzz3HPIxYowb

http://es.slideshare.net/olgayennymurilloborja/plan-mejora-empresa?related=1

Dirección Estratégica de Recursos Humanos: Gestión por competencias-2ª ed 9ª reimp- Ciudad Autónoma de Buenos Aires: Granica, 2013.

Fierro, M (2015). Contabilidad general con enfoque NIIF para las pymes (5a. Ed). Recuperado de base de datos:http://site.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co/lib/senavirtualsp/detail.action?docID=11162325&p00=niif

Filion, L.; Cisneros, L. y Mejía-Morelos, J. (2011). Administración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresas. México: Parson Educación

Gil, M. (2012). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. 8va Edición. México: Alfaomega Grupo Editor.

Kotler, P., & Keller, K. (2012). Dirección de Marketing. México: Pearson Educación.

Sáenz, A. C. (2010). Principios de mercadeo. Bogotá: Ecoe Ediciones.

Hisrich, R. (2005). Entrepreneurship. Emprendedores. 6ta Edición. España: McGraw-Hill.

Mendez Alvarez, Carlos Eduardo. (2012). Metodología: diseño y desarrollo del proceso de investigación con énfasis en ciencias empresariales. México: Limusa

Mesa, P. Rodrigo. Desarrollo de la Capacidad Empresarial. Creación de Empresas. Universidad EAFIT. Medellín. 1999.

Política del SENA frente a la innovación, la competitividad y el desarrollo tecnológico productivo.

Rincón, C.A. Lasso Marmolejo, G. Parrado Bolaños, A.E. (2012). Contabilidad siglo XXI. Recuperado de base de datos: http://site.ebrary.com.bdigital.sena.edu.co/lib/senavirtualsp/detail.action?docID=10623634

Santamaría, R. Olga Isabel y Otros. PROYECTO DE VIDA. Guía propuesta para orientadores SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Dirección General. Bogotá, Marzo del 2002.

Shepherd, C.; Ahmed, P. y Ramos, L. (2012). Administración de la Innovación. México: Pearson Educación.

Vainrub, R. (2006). Convertir sueños en realidades. Una guía para emprendedores. 5ta Edición. Caracas: Ediciones IESA.

Acuerdo 0007 de 2016. Tomado de: http://normograma.sena.edu.co/normograma/docs/acuerdo_sena_0007_2016.htm

https://www.nueva-iso-14001.com/2015/04/iso-14001-la-importancia-de-la-politica-ambiental/

https://www.canva.com/es_co/crear/infografias/

https://es.venngage.com/

https://www.minambiente.gov.co/

7. Control del documento

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Jorge Alberto González Alarcón	Instructor	CTA	Febrero 14 de 2023

8. Control de cambios (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					