PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** Técnico en Sistemas Teleinformáticos
- **Código del programa de formación: 233108**
- **Nombre del proyecto:** 2927500
- **Fase:** Análisis
- **Actividad de proyecto:** Preparar y organizar mantenimiento de equipos de cómputo

- **Competencia: 240201533 Fomento de la Cultura Emprendedora**
- **Resultados de aprendizaje a alcanzar:**
  Transversales:
  RAP 1: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno
  RAP 2: Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor
  RAP 3: Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora
  RAP 4: Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

  Duración de la guía: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, En todas las culturas, la historia ha reservado un lugar especial para reconocer a aquellas personas que tuvieron una idea, tomaron la iniciativa y, con sus acciones, lograron cambiar la forma de vivir de las sociedades para siempre. Toma como ejemplo al creador de la bombilla eléctrica: gracias a su invento, las personas ahora pueden realizar un gran número de actividades Todos los inventores tienen algo en común: sus acciones han sido guiadas por una fuerza interna que les impulsa a seguir adelante sin importar las dificultades. Todos, sin excepción, han estado dispuestos a realizar un esfuerzo adicional para conseguir lo que se han propuesto, a pesar de los obstáculos y los fracasos. Esa actitud, pasar de la idea a la acción, ha convertido a muchos inventores en pioneros. En otras palabras, los ha convertido en emprendedores.
El emprendimiento es visto como una actitud que se relaciona con el desarrollo de las personas y las economías. Eso se hace visible con la mejora de las condiciones de vida de las sociedades donde la idea del emprendedor tiene impacto, y con la realización de los sueños que motivaron, en primer lugar, las acciones del emprendedor.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1. Actividad de reflexión inicial.

La necesidad de independizarse y establecerse económicamente son algunas de las razones de por qué es importante emprender, es un deseo que muchas veces se debe a los altos niveles de desempleo, debido a esta situación las personas buscan iniciar sus propios negocios. El emprendedor es quien saca adelante su espíritu emprendedor para materializar un proyecto, porque es importante emprender y creer apasionadamente en lo que se hace. Por eso busca la manera de materializarlo y asume los riesgos y consecuencias que esto significa.

Los emprendedores fomentan la creación de nuevas empresas y por lo tanto nuevas y más oportunidades de trabajo, además que motivan a otras personas por qué es importante emprender y generar nuevas oportunidades como calidad de vida para ellos, sus familias y sus entornos.

3.1.1. Descripción de la actividad.

Realice la lectura del documento Cartilla de Comportamiento emprendedor de la página 19 a la página 43 Características Personales Emprendedoras (CAP) para el desarrollo de la primera evidencia, seguidamente visualice el siguiente video ***https://www.youtube.com/watch?v=_zWHuOebKg4&t=5s***, compare las características tanto de la cartilla de comportamiento como las del video y adelante un resumen de las mismas.

3.2. Actividades de aprendizaje de la competencia: 240201533 Fomento de la Cultura Emprendedora (240201533)

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.

3.2.1. Actividad de aprendizaje GA-240201533- AA1 - Reconocer capacidades personales para convertirse en emprendedor, como parte de su proyecto de vida en términos de desarrollo humano y económico.

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

Duración: 12 horas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante estudiar el componente formativo **"Características Personales Emprendedoras".**

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforman la actividad de aprendizaje:

- **Evidencia GA-240201533- AA1.** "**La Diana de Valoración**"

La Diana de Valoración es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y debilidades a través de una autoevaluación de sus características personales emprendedoras.
Basándose en sus experiencias de vidas, diligencie la diana de valor que se encuentra en el **anexo formato diana de valoración** teniendo en cuenta las definiciones de las características personales emprendedoras:

Clasifique las características personales emprendedoras en 3 grupos:
1. Características que fortalecen al emprendedor como persona
2. Características que le facilitan al emprendedor el análisis de su situación
3. Características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto vida

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** Diana de Valoración
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** 5 páginas máximo (matriz y análisis).
- Para hacer el envío de la evidencia, pdf a correo electrónica instructora ***mcdiazm@sena.edu.co***

3.2.2. Actividad de aprendizaje GA-240201533- AA2 - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.

El primer paso para la construcción del proyecto de un emprendedor es identificar quién quiere llegar a ser y definir lo que va a hacer. Es esto lo que lo que le va a dar la claridad conceptual para llevar a cabo sus ideas.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante estudiar los componentes formativos ***"Visión Emprendedora" página 46 a 49 de la cartilla "Comportamiento Emprendedor".***

Conocer sus motivaciones es clave para emprender con propósito, cualquiera que sea su proyecto es importante que esté alineado con sus sueños y su propósito de vida, todos estos elementos conformarán su visión emprendedora. Pare este taller desarrolle los siguientes puntos empleando el anexo ***"Formato visión emprendedora"***

a. Identifique su motivación a través de su propósito de vida para ello construya el esquema gráfico con los siguientes criterios

- En el centro usted debe representar un propósito de vida a través de un dibujo
- En la parte superior izquierda coloque la respuesta a la pregunta ¿Cuál es su principal motivación para cumplir sus sueños?
- En la parte superior derecha coloque las respuestas a las preguntas : ¿A qué le gustaría dedicarse en la vida?, ¿Qué es lo que más disfruta de esta actividad?.
- En la parte inferior izquierda coloque la respuesta a la pregunta ¿Cuáles son los valores más importante4s que rigen su vida?.
- En la parte inferior derecha coloque la respuesta a la pregunta ¿Cuál considera que es su propósito de vida?.

b. Formule su visión emprendedora, para ello realice un listado de sus sueños en cada una de las áreas de la vida (familia, trabajo, diversión, finanzas, círculo social, educación, espiritualidad, salud) defina si son sueños a corto plazo(6 meses), mediano plazo(1 año), largo plazo(5 años) luego represente sus sueños a través de imágenes colocándolas en el esquema del formato dado para el taller.

c. Describa su visión emprendedora a través de un breve párrafo(máximo 8 renglones). Use como insumo los elementos construidos hasta ahora (motivación, valores, propósito de vida y sueños), piense como cada uno de esos elementos puede integrarse para dar forma a aquello que más desea y cómo podría lograr un equilibrio en todas las áreas de su vida para lograr su sueño más anhelado.

d. Poner las competencias emprendedoras en acción según su visión emprendedora., a partir de los componentes Identificar, decidir, diseñar y actuar. Para ello realice un bosquejo del camino emprendedor que le llevará a convertir su sueño en realidad usando las competencias emprendedoras descritas.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

A. **Productos a entregar:** taller visión emprendedora
B. **Extensión:** Máximo 5 páginas
C. **Formato:** Documento de texto *formato "Visión Emprendedora.*

3.2.3. Actividad de aprendizaje GA-240201533- AA3 - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.

Creatividad es una palabra que comúnmente se asocia al mundo de los artistas o a la infancia, pero pocas veces aterrizamos en la seria reflexión, de lo mucho que el ser humano la necesita en todas las etapas de su vida. Por supuesto, la creatividad no es la excepción para el emprendedor, cuyo primer paso para existir como tal, es crear una idea nueva, que lo impulsará a emprender. Esa idea que puede aparecer inesperadamente,
necesitará de toda tu creatividad como emprendedor para poder materializarse, sobre todo, si eres de los que apuestan por innovar en el mercado.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante estudiar el componente formativo "**Proceso toma de decisiones", "Creatividad Emprendedor"** págs.. 59-75 cartilla Comportamiento Emprendedor.

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforman la actividad de aprendizaje**:**

Evidencia. GA-240201533- AA3-1 DOFA Personal. Identificar habilidades personales como emprendedor.

Para el desarrollo de esta evidencia usted debe realizar el análisis de su DOFA personal (DOFA es el acrónimo de Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas). Esta matriz le permitirá identificar claramente sus características y habilidades personales como emprendedor, para realizar este ejercicio se requiere que disponga de su mejor actitud y saque el tiempo necesario para interiorizar, pues cada persona tiene una realidad de tiempo diferente para hacer este autoanálisis, descubra el suyo. El paso a paso para realizar la presente actividad es el siguiente:

1. Definir claramente sus condiciones internas como emprendedor.

   D – Debilidades. Identificar las carencias internas que tiene como emprendedor según su personalidad.

   F – Fortalezas. Reconocer las fortalezas que usted tiene como emprendedor según su personalidad.

   Para este análisis cuestione e identifique sus debilidades y fortalezas personales 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 – Amenazas. Identifique los aspectos en los que la competencia y el entorno pueden afectar su ser emprendedor.
O – Oportunidades. Reconozca las ventajas que su ser emprendedor tiene frente a otras personas 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 un documento (se puede hacer en cualquier aplicación digital: Word o PowerPoint) y elabore una matriz donde identifique las respuestas a los planteamientos sugeridos; 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 a su personalidad y a su ser emprendedor?

   Para dar más detalle a la presente actividad piense en su personalidad como el eje central, por ejemplo: qué pasa con su temperamento, paciencia, tranquilidad, disciplina y nivel de seguimiento del objetivo cuando las cosas no salen bien y cuando salen bien, de esa forma se puede ayudar a buscar su DOFA personal emprendedor.

4. Con miras al 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.

Evidencia. GA-240201533- AA3-2 Asociar el paso a paso del proceso de toma de decisiones según problema planteado.

Para la elaboración adecuada de las evidencias el aprendiz debe apropiar los contenidos del componente formativo: “Toma de decisiones”. A continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforma la actividad de aprendizaje:

Evidencia. Taller toma de decisiones. La toma de decisiones es una acción rutinaria que puede tener un gran impacto en su vida, de ahí que sea fundamental que reconozca el proceso de toma de decisiones y la relevancia de la generación de alternativas, sin olvidar los riesgos y las consecuencias involucradas en cada decisión. Mediante el estudio de caso del chef peruano Gastón Acurio, conocerá la enorme influencia que tiene la toma de decisiones en la vida de un emprendedor.
En el documento anexo estudio de caso “Gastón Acurio encontrará e4l caso propuesto y sobre el mismo documento desarrolle las preguntas y las actividades planteadas:

1. ¿Cuáles fueron las características emprendedoras personales que aplicó Gastón Acurio en el desarrollo de su emprendimiento?, mencione mínimo 5 características y justifique sus respuestas en un espacio no mayor a 3 renglones.

2. Construya el triángulo de la responsabilidad de acuerdo con las siguientes preguntas orientadoras:

   a. Proyecto: ¿cuál era el proyecto que buscaba desarrollar Gastón Acurio? ¿Cuál era el objetivo que quería lograr?

b. Situación: ¿cuáles elementos del entorno favorecieron a Gastón Acurio para el desarrollo de su proyecto? ¿qué elementos del entorno representaban una amenaza para su proyecto?

c. Persona: ¿qué fortalezas identifica en Gastón Acurio? ¿qué cualidades encontró en el chef peruano durante la lectura?

3. Simule el proceso de toma de decisiones aplicado por Gastón Acurio. Para ello, responda las siguientes preguntas:

a. Definición del problema:

¿Cuál era la naturaleza del problema que debía resolver el chef peruano? ¿cuál era la necesidad que quería resolver o la dificultad que debía sortear?

b. Análisis del problema:

¿Qué información utilizó Gastón Acurio para estudiar mejor su problema o necesidad? ¿Cómo encontró esa información?

c. Generación y evaluación de las alternativas:

¿Cuáles considera usted que fueron las alternativas que tuvo Gastón Acurio para resolver su problema?

¿Cuáles hubieran sido las potenciales consecuencias de esas alternativas de decisión?

Para responder estos cuestionamientos, se sugiere utilizar la lluvia de ideas, y el diagrama de Ishikawa.

d. Elección de la alternativa y aplicación de la decisión:

¿Cuál fue la alternativa elegida por Gastón Acurio? ¿Cómo la implementó?

¿Cuáles fueron los riesgos potenciales de su elección? ¿Cuáles fueron las consecuencias de su decisión?

4. ¿Cómo puede trasladar la experiencia de Gastón Acurio a su vida?, responda en máximo 300 palabras

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos a entregar:** taller toma de decisiones
- **Formato:** PDF.
- **Extensión:** 5 páginas máximo

Duración: 24 horas.

3.2.4. Actividad de aprendizaje GA-240201533- AA4 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Entendemos la importancia de visualizar y optimizar cada aspecto de una empresa para lograr el éxito. En esta ocasión hablaremos del Modelo Canvas, una herramienta esencial para emprendedores, startups y empresas consolidadas que buscan diseñar y mejorar su estrategia de negocio.

Este modelo se basa en nueve bloques fundamentales que nos permiten analizar y estructurar la propuesta de valor, los segmentos de clientes, las fuentes de ingresos y otros elementos clave para la sostenibilidad de un negocio. Su enfoque visual facilita la toma de decisiones y ayuda a identificar oportunidades de crecimiento y optimización.

Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad, es importante estudiar el componente formativo documento anexo "**Modelo canvas"**

Desarrolle la lectura del documento "The Business Model Canvas", el cual se encuentra en la biblioteca institucional y con apoyo de plataformas como youtube con el vídeo *"Modelo Canvas El Lienzo",* a partir de **investigar** y consultar la información elabore con su grupo de proyecto un esquema del modelo dónde coloquen un ejemplo de un problema que ustedes podrían resolver desde su área de conocimiento (programa de formación), ejemplo: herramienta contable para el sector comercial de su localidad (pequeños y medianos comerciantes), también deben desarrollar la plantilla de modelo canvas que se encuentra a continuación para el desarrollo de la actividad en el ambiente de formación, recibirá la debida explicación del tema por parte del instructor.

MODELO CANVAS

<table>
<tr><td rowspan="2">Aliados (socios) Clave</td><td>Actividades Clave</td><td rowspan="2">Propuesta de Valor</td><td>Relación con el Cliente</td><td rowspan="2">Segmentos de Clientes</td></tr>
<tr><td>Recursos Clave</td><td>Canales</td></tr>
<tr><td colspan="3">Estructura de Costes (costos)</td><td colspan="2">Estructura (fuente) de Ingresos</td></tr>
</table>

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y la evidencia que conforman la actividad de aprendizaje**:**

Evidencia. "**Modelo canvas"**

<u>Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:</u>

- **Producto a entregar:** modelo canvas
- **Formato: pdf**

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de aprendizaje	Criterios de evaluación	Técnicas e instrumentos de evaluación
Evidencia de conocimiento: DOFA Personal. Identificar habilidades personales como emprendedor. GA8-240201529- AA1-EV01.	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal.	**Lista de chequeo:** IE-GA8-240201529-AA1- EV01.
Evidencia de desempeño: Modelo CANVAS del emprendimiento. Crear modelo de negocio en el que se caracteriza el emprendimiento. GA8-240201529-AA2-EV02.	Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio. Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado. Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo.	**Lista de chequeo:** IE-GA8-240201529-AA2- EV02
Evidencia de producto: Plan de negocio. GA8- 240201529-AA3-EV01.	Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo	**Lista de chequeo:** IE-GA8-240201529-AA3- EV01.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acción de mejora: actuación de optimización al Sistema de Gestión de la Seguridad y Salud en el Trabajo para lograr mejoras, tanto en el desempeño de la organización sobre aspectos de seguridad y salud como en el trabajo, de forma coherente con su política.

Administración: proceso de diseñar y mantener un ambiente en el cual las personas, trabajando en grupo, alcanzan con eficiencia las metas establecidas.

Alta dirección: persona o grupo de personas que dirigen y controlan una empresa.

Amenaza: peligro latente de que un evento físico de origen natural, o causado, o inducido por la acción humana de manera accidental, se presente con una gravedad suficiente para causar pérdida de vidas, lesiones u otros impactos en la salud, así como daños y pérdidas en los bienes, la infraestructura, los medios de sustento, la prestación de servicios y los recursos ambientales.

Análisis financiero: es el conjunto de principios, técnicas y procedimientos que utiliza para transformar la información reflejada en los estados financieros en información procesada, utilizable para la toma de decisiones económicas, tales como nuevas inversiones y fusiones de empresas.
Capital: es la suma de todos los recursos aportados por los propietarios, socios o accionistas (bienes y

valores) para la constitución y puesta en marcha de una empresa.

Competitividad: capacidad de la sociedad para hacerle frente al desafío de la economía global y al proceso de internacionalización, creando ventajas competitivas sostenibles y, al mismo tiempo, incrementar sus niveles de bienestar. Capacidad de competir eficientemente en los mercados incrementando a la vez los ingresos reales.
Demanda: cantidad máxima de un bien o servicio que un individuo o grupo de ellos está dispuesto a adquirir a un determinado precio, por unidad de tiempo.
Emprendimiento: la palabra viene del francés *entrepreneur* (pionero), se refiere a la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta, siendo utilizada para identificar a quien comienza una empresa, término que fue ligado a empresarios innovadores o aquellos individuos que con su actividad generan inestabilidad en los mercados; actitud orientada a identificar y tomar oportunidades, siendo un instrumento de cambio cultural para crear y agregar valor.
Marca: identificación de un producto o servicio mediante la forma del nombre. Símbolo, diseño o combinación de estos para diferenciarlo de la competencia.

Estado de situación financiera: se trata de un documento que muestra el valor y la naturaleza de los recursos económicos de una empresa, así como los intereses de los acreedores y la participación de los dueños en una fecha determinada.

Estrategia: programas generales de acción y despliegue de recursos para alcanzar los objetivos establecidos, de tal forma que definan lo que es o debe ser el negocio de la compañía; forma concreta y específica de solucionar la situación, problema o necesidad del grupo con el cual está trabajándose.

Necesidad en *marketing*: manifestación del comprador real o potencial que da a entender o expresa un deseo o preocupación que el vendedor puede satisfacer, sensación de falta de algo y que se desea llevar.
Producción: toda actividad del hombre que, a través de un proceso de transformación de insumos, materias primas y recursos naturales, obtiene bienes y servicios que sirven para satisfacer las necesidades humanas.

Segmentación de mercado: separación del mercado de un artículo en las categorías de localización, personalidad u otras características para cada división.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Acosta, G., Pérez, J., Rodríguez, M. y Valenzuela, M. (2017). *Cartilla Emprendimiento.* Servicio Nacional De Aprendizaje [SENA].

Cravens, D. y Piercy, N. (2007) *Marketing Estratégico*. McGraw-Hill Interamericana.

Escobar, H. y Cuartas, V. *Diccionario económico financiero*. Puntos Suspensivos.

Fernández, A. (2020). *Unity Generando los ejecutables*. MediaWiki. https://wiki.cifprodolfoucha.es/index.php?title=Unity_Generando_los_ejecutables

GamerDic. (2021). *Versiones de desarrollo*. https://www.gamerdic.es/combo/versiones-de-desarrollo/

ICONTEC. (2015). *Higiene y seguridad. Guía para la clasificación, registro y estadística de accidentes del*

trabajo y enfermedades profesionales (NTC 3701). https://e-collection-icontec-org.bdigital.sena.edu.co/normavw.aspx?ID=2773

Parmerlee, D. (2002). *Cómo preparar un Plan de Marketing*. Gestión 2000

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Nombre
Autor(es)	Ligia Marcela Arévalo Guio	Experta Disciplinar	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión Industrial	Noviembre de 2020
Autor(es)	Nidya Solórzano Ochoa	Experta Disciplinar	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión Industrial	Noviembre de 2020
Autor(es)	Germán Leonel Sarmiento Cruz	Experto Disciplinar	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión Industrial	Noviembre de 2020
Autor(es)	Silvia Milena Sequeda Cárdenas	Diseñadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Diseño y Metrología	Noviembre de 2020
Autor(es)	Natalia Andrea Bueno Pizarro	Evaluadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica	Noviembre de 2020
Autor(es)	Vilma Perilla Méndez	Diseñadora Instruccional	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión Industrial	Febrero de 2021
Autor(es)	Olga Lucía Mogollón Carvajal	Experta Temática	Regional Distrito Capital - Centro para la Industria de la Comunicación Gráfica	Noviembre de 2021

8. CONTROL DE CAMBIOS

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del cambio
Autor(es)	Andrés Felipe Velandia Espitia	Asesor Metodológico	Regional Distrito Capital - Centro de Gestión de Mercados, Logística y Tecnológica de la información	Mayo de 2023	Actualización de contenidos
Autor(es)	María Cristina Díaz Medina	Instructora Emprendimiento	Regional Boyacá CEGAFE	Septiembre 2025	Actualización de contenidos