



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del programa de formación:** Asistencia para la inteligencia empresarial
- **Código del programa de formación:** 134104
- **Nombre del proyecto:** Gestión de la inteligencia empresarial basada en tecnologías para los requerimientos del sistema organizacional.
- **Fase del proyecto:** Ejecución
- **Actividad de proyecto:** AP4. Realizar la organización y documentación de la información para la estrategia comercial, basada en la inteligencia del negocio y las políticas de la empresa.
- **Competencias:**

Técnicas:

- 210601023. Coordinar actividades de acuerdo con estrategias de gestión y proceso administrativo.
- 210601026. Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística.

Transversales:

- 240201533. Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.

- **Resultados de aprendizaje:**

Técnicas:

- 210601023-03. Documentar las actividades desarrolladas según el cronograma de trabajo y plan de acción conforme a la estrategia de inteligencia empresarial.
- 210601026-02. Organizar la información de acuerdo con la metodología utilizada y las herramientas informáticas disponibles.

Transversales:

- 240201533-01. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.



- 240201533-02. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
 - 240201533-03. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
 - 240201533-04. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
-
- **Duración de la guía:** 104 horas
 - Técnico: 56 horas
 - Transversal: 48 horas

2. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz, se le motiva a través del presente material, a involucrarse con la actividad de aprendizaje relativa a la organización y documentación de la información para la estrategia comercial, basada en la inteligencia del negocio y las políticas de la empresa, siendo este un componente clave en el desarrollo de sus destrezas en la Asistencia para la inteligencia empresarial.

En esta guía se organiza de manera estructural el conocimiento traducido en estrategias de aprendizaje y evidencias, derivadas de un proceso de enseñanza y aprendizaje efectivo orientado a su desarrollo integral como aprendiz del programa. La organización que se ofrece en esta guía tiene un fin esencial, que es motivarlo a la participación activa en el aprendizaje, el trabajo autónomo, sistemático y organizado.

El énfasis en el logro del conocimiento, parte de estrategias de aprendizaje evidenciadas en la descripción de las diversas competencias y actividades, tales como el Aprendizaje basado en problemas (ABP), el Aprendizaje basado en investigación (ABI), las habilidades de pensamiento, la resolución de problemas, el *design thinking* y el estudio de casos.

Para el desarrollo de las actividades planteadas en esta guía, contará con el acompañamiento de los instructores asignados al programa, los cuales de forma continua y permanente lo orientarán con las pautas necesarias para el logro de las actividades de aprendizaje, brindando herramientas básicas de tipo conceptual y metodológico. Los instructores programarán encuentros de asesoría virtual, para brindar orientaciones específicas relacionadas con las temáticas a desarrollar en las actividades. Es importante que organice su tiempo, dada la exigencia que demanda la realización de esta guía de aprendizaje.

No olvide revisar y explorar los materiales de estudio del programa. Por consiguiente, se presentan cada una de las acciones de aprendizaje que le permitirán desarrollar lo anteriormente mencionado.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

En este apartado se describirán las actividades de aprendizaje para cada una de las competencias planteadas en la fase de ejecución del proyecto formativo: Gestión de la inteligencia empresarial basada en tecnologías para los requerimientos del sistema organizacional.

- **Actividad de reflexión inicial**

Para incentivar el aprendizaje, se presenta el siguiente caso de estudio empresarial, el cual acerca al aprendiz en Asistencia para la Inteligencia Empresarial, con la importancia de organizar y documentar la información para la estrategia comercial, basada en la inteligencia del negocio y las políticas de la empresa.

Caso: La Gerencia está elaborando el Plan Anual Estratégico de la Empresa SSS. Para ello, está haciendo uso del procesamiento estadístico de datos que se tuvieron como conclusión de la productividad, la calidad y competitividad de la empresa el año anterior. Al respecto, se plantean las siguientes interrogantes:

- En torno a la planeación estratégica a desarrollar, ¿se considera relevante la documentación de las actividades con base en un cronograma de trabajo?
 - **Sí**, de acuerdo con el cronograma de trabajo y plan de acción conforme a la estrategia de inteligencia empresarial.
 - **No**, ya que las actividades se van planeando a lo largo del año.
- En torno a la planeación estratégica a desarrollar, marque con una “X”:
 - () Es necesario consolidar información acerca de los resultados obtenidos, según actividades realizadas, plan de acción, cronograma de trabajo y estrategia de inteligencia empresarial.
 - () Solo se deben manejar datos específicos de algunas variables de resultados de años anteriores.
- En torno al procesamiento de datos como aporte a la planeación estratégica de la empresa, marque con una “X”:
 - () Debe organizarse la información de acuerdo con la metodología utilizada y las herramientas informáticas disponibles.
 - () No es necesaria la estadística. Sólo con el manejo cualitativo de los datos es suficiente para la toma de decisiones en el plan estratégico.



Recuerde: este ejercicio tiene como finalidad encaminar y motivar en la elaboración de las evidencias que se plantean para esta guía de aprendizaje, por tal razón, no es calificable, pero sí es el punto de inicio para lo que se le solicitará en las demás evidencias.

3.1. Actividades de aprendizaje de la competencia: Coordinar actividades de acuerdo con estrategias de gestión y proceso administrativo (210601023)

A través del desarrollo de esta competencia el aprendiz podrá evaluar el cumplimiento de lo planeado mediante indicadores que permitan valorar la ejecución del plan de acción y el cronograma propuesto.

3.1.1 Actividad de aprendizaje GA4-210601023-AA1. Consolidar información acerca de los resultados obtenidos, según actividades realizadas, plan de acción, cronograma de trabajo y estrategia de inteligencia empresarial.

Con el desarrollo de esta actividad de aprendizaje, el aprendiz podrá documentar los resultados que se obtienen a través de la implementación del plan de acción, el que a su vez, contiene actividades determinadas, responsables, tiempos y recursos claramente definidos, lo cual facilita su evaluación y con la posterior consolidación de resultados, determinar la efectividad de su ejecución o la necesidad de replantear la planeación de acuerdo con los hallazgos de imprevistos, errores y desperdicios que se hayan podido presentar en el desempeño de la organización.

Duración: 28 horas

Materiales de formación a consultar: para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente formativo “Fundamentos de administración, direccionamiento estratégico e inteligencia empresarial”.

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

- **Evidencia GA4-210601023-AA1-EV01. Informe - Resultados del plan de acción e inteligencia empresarial.**

Para realizar esta evidencia se solicita al aprendiz contactar una empresa real con el fin de verificar en primera instancia si posee planeación organizacional, lo cual requiere conocerla al detalle, para verificar aspectos como el número de áreas vinculadas en la planeación, objetivo a alcanzar desde cada una de ellas, entre otros; para luego contrastar lo ejecutado contra lo propuesto y finalmente, entrar a la fase de evaluación, medir las áreas vinculadas y entrar a hacer un análisis con el fin de valorar los resultados o efectos obtenidos de su ejecución.



Para obtener esta información el aprendiz debe proponer con claridad un plan de trabajo a la organización que debe contener:

- Objetivo.
- Instrumentos a utilizar.
- Tiempo de duración estimado.
- Recopilación de la planeación.
- Resultados del análisis de la información obtenida.
- Recopilar el resultado de la ejecución de la planeación en al menos dos áreas estratégicas de la organización.
- Realizar la comparación o paralelo de la planeación y los resultados obtenidos en las dos áreas estratégicas.
- Consolidar resultados.
- Proponer soluciones mediante recomendaciones.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos para entregar:** un informe que contenga la presentación de resultados de un proceso de seguimiento y evaluación de servicio al cliente, utilizando sistemas de información.
- **Extensión:** 10 páginas máximo.
- **Formato:** PDF.

Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Informe - Resultados del plan de acción e inteligencia empresarial. GA4-210601023-AA1-EV01.**

3.2. Actividades de aprendizaje de la competencia: Procesar datos de acuerdo con procedimiento técnico y metodología estadística (210601026)

A continuación, se presenta al aprendiz en asistencia para la inteligencia empresarial, una actividad en la cual debe demostrar capacidad para la organización de la información de acuerdo con la metodología utilizada y las herramientas informáticas disponibles, en el marco de la competencia de procesamiento estadístico de datos enseñada en el componente respectivo. En este caso, es necesario que el aprendiz evidencie que, de acuerdo con la estrategia de inteligencia empresarial y políticas de la organización, puede hacer uso de herramientas ofimáticas para procesar información. La intención es que el aprendiz, con base en el conocimiento adquirido, reconozca a través de actividades de aprendizaje, la importancia del procesamiento tecnológico de datos a partir de las técnicas y herramientas de la estadística para el procesamiento de datos, haciendo uso de las herramientas tecnológicas estadísticas las cuales facilitan la analítica de datos para un aprendiz en inteligencia empresarial.



3.2.1 Actividad de aprendizaje GA4-210601026-AA1. Procesar información basada en herramientas ofimáticas, de acuerdo con la estrategia de inteligencia empresarial y políticas de la organización.

La estrategia de inteligencia empresarial y el desarrollo de las políticas de la organización, direcciona el tipo de procesamiento de información que se requiere, y a mayor complejidad del sistema organizacional y de los procesos de trabajo, mayor es la necesidad de utilizar herramientas ofimáticas para el procesamiento de los datos y la obtención de información. El uso de estas herramientas que ofrece la tecnología, permite conocer y manejar de manera asertiva las técnicas estadísticas para extraer de ellas la mayor cantidad y calidad de información para la toma de decisiones empresariales. Al respecto, como evidencia, es fundamental la presentación de resultados de un proceso de investigación organizacional correspondiente a diagnósticos de procesos de cualquier índole.

Para ello, se preparan las evidencias de esta actividad, las cuales permitirán garantizar tanto al instructor como al aprendiz, verificar la adquisición de esta habilidad para la Asistencia en Inteligencia Empresarial.

Duración: 28 horas

Materiales de formación a consultar: para desarrollar esta actividad adecuadamente, se recomienda revisar los contenidos presentados en el componente formativo “**Procesamiento estadístico de datos**”.

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

- **Evidencia GA4-210601026-AA1-EV01. Cuestionario sobre procesamiento estadístico de datos.**

Al proponer esta evidencia se espera que el aprendiz profundice acerca de los informes y procesamiento estadístico de datos, por lo que se sugiere dar lectura al componente formativo, el material complementario y fuentes veraces relacionadas que le aporten al desarrollo de la evidencia.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Productos para entregar:** Cuestionario.

Para responder el cuestionario (evaluación en línea), remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Cuestionario sobre procesamiento estadístico de datos. GA4-210601026-AA1-EV01.**



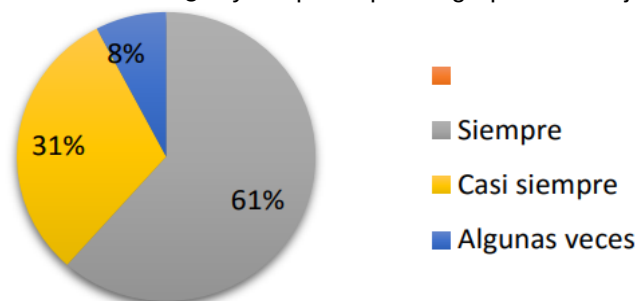
- **Evidencia GA4-210601026-AA1-EV02. Informe - Presentación de resultados de un proceso de investigación organizacional.**

Para el desarrollo de esta evidencia, el aprendiz ya reconoce elementos claves del procesamiento estadístico de datos de acuerdo con técnicas y metodologías, tales como la importancia de los datos en los procesos empresariales, el concepto e importancia de la estadística en el análisis de datos, las técnicas y herramientas de la estadística para el procesamiento de datos, y los aspectos tecnológicos del procesamiento de datos, según se enseñará en el componente. Por tanto, la evidencia consiste en desarrollar un TALLER, consistente en el cumplimiento de los elementos que se describen en las siguientes instrucciones.

Instrucciones:

- a. Se va a utilizar el trabajo de investigación titulado “Diagnóstico de Clima Organizacional para la Empresa Servimantenimiento Eléctrico Industrial DAPP”, desarrollado en Cartago, Valle del Cauca, disponible en el link [Diagnóstico de Clima Organizacional para la Empresa Servimantenimiento Eléctrico Industrial DAPP Autores](#) (Anexo_1).
 - b. Se trabajará con base en las siguientes variables de interés para la toma de decisiones de la organización, cuyos datos se muestran en los gráficos correspondientes:
 - **Variable 1:** Relación del personal con el resto del grupo.
 - **Variable 2:** Valoración del grupo de trabajo.
 - **Variable 3:** Confianza generada por los líderes.
- **Variable 1:** Relación del personal con el resto del grupo.

Gráfico 1. Ítem: ¿Soy aceptado por mi grupo de trabajo?

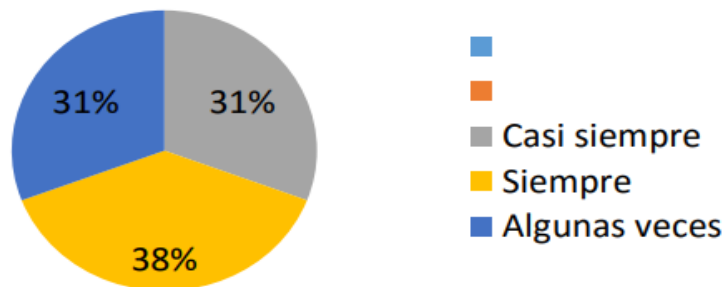


Fuente: Guerra y Pérez (2020)

- **Variable 2:** Valoración del grupo de trabajo



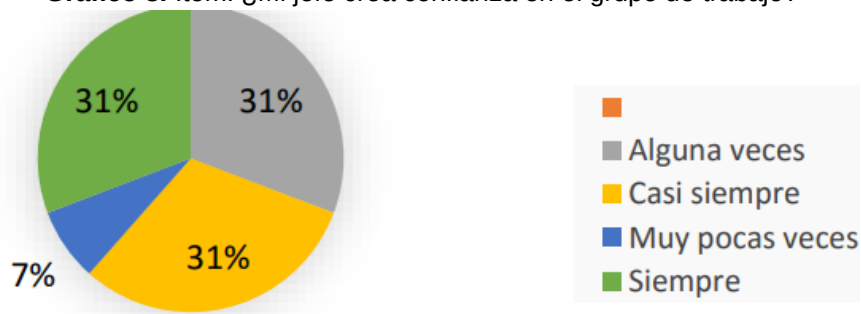
Gráfico 2. Ítem: ¿El grupo de trabajo valora mis aportes?



Fuente: Guerra y Pérez (2020)

- **Variable 3:** Confianza generada por los líderes

Gráfico 3. Ítem: ¿Mi jefe crea confianza en el grupo de trabajo?



Fuente: Guerra y Pérez (2020)

- c. Debe demostrarse con los datos aportados, bajo la CREATIVIDAD Y PROFUNDIDAD DEL APRENDIZ, el uso de:
 - Distribuciones de frecuencia para: PREPARAR UNA TABLA GENERAL DE FRECUENCIAS Y PORCENTAJES PARA LAS 3 VARIABLES ESTUDIADAS.
 - Medidas de tendencia central, ESPECÍFICAMENTE LA MEDIA, para calcular la media de cada opción de respuesta para las 3 variables en conjunto.
 - Gráficos de barra por cada elemento estadístico estudiado: LLEVAR LOS GRÁFICOS A BARRAS.
- d. Se entregará un informe contentivo de **textos, tablas y gráficos en Excel**, resumiendo y alistando datos, aplicando métodos estadísticos enseñados en el componente.



e. El informe deberá contener los siguientes elementos tratados en el componente:

- Una portada formal con un título del TALLER establecido por el aprendiz; los datos del aprendiz.
- El contenido está organizado de manera coherente PARA CADA APRENDIZ, con una estructura básica de:
 - Introducción.
 - Desarrollo: visualizaciones gráficas para cada variable del estudio, análisis cualitativo y cuantitativo utilizando fuentes digitales que apoyen el análisis a fin de reducir la opinática (juicios de valor).
 - Conclusiones.
 - Referencias (bajo Normas APA).

f. En las conclusiones, el aprendiz aportará:

- ¿Cuál de las 3 variables estudiadas está AFECTANDO NEGATIVAMENTE en mayor medida el clima organizacional de la empresa? Justificar de manera CUANTITATIVA la respuesta.
- A los aprendices en inteligencia empresarial y en otras áreas de aprendizaje afines, los elementos clave para el estudio del clima organizacional, y su importancia para el desarrollo de las organizaciones colombianas y mundiales.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** un informe contentivo de los elementos solicitados en el numeral 5 de las instrucciones.
- **Extensión:** Máximo 10 páginas.
- **Formato:** PDF

Para hacer el envío de la evidencia remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: **Informe - Presentación de resultados de un proceso de investigación organizacional. GA4-210601026-AA1-EV02.**

3.3. Actividades de aprendizaje de la competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales (240201533)



La cultura emprendedora se concibe como una forma de comportamiento en la que las personas piensan y actúan para generar recursos que permitan el crecimiento económico a través de la generación de empresas o emprendimientos. Es por ello que se considera relevante contar con conocimiento científico que permita el desarrollo de habilidades y competencias personales para comprender el emprendimiento y programas que propicien su desarrollo.

3.3.1. Actividad de aprendizaje GA4-240201533-AA1. Identificar los componentes del comportamiento emprendedor, conforme a las características emprendedoras, objetivos personales y análisis del entorno.

Reconocer cuáles son las habilidades y capacidades que caracterizan a los emprendedores permite comprender que se deben identificar y aprovechar oportunidades para iniciar un emprendimiento; por eso, el desarrollo de esta actividad tiene como propósito establecer las características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación “**Elementos del comportamiento emprendedor**”.

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

- **Evidencia GA4-240201533-AA1-EV01. Conociendo mi visión.**

Para la construcción de esta evidencia, debe realizar las siguientes acciones:

- **Diligenciamiento de la diana de valoración**, la cual es una herramienta que permite identificar sus fortalezas y sus debilidades, a través de un ejercicio de autoevaluación en el que se determinan sus características emprendedoras personales.

Basándose en sus experiencias previas de vida, diligencie la diana de valoración “**Anexo_Formato_diana_de_valoracion**”, teniendo en cuenta las definiciones de las características emprendedoras personales.

De acuerdo con los resultados obtenidos en la diana de valoración, en el mismo formato explique brevemente (3 a 5 renglones) las razones que motivaron su autoevaluación en cada una de las características emprendedoras personales. Luego, clasifique las características emprendedoras personales en tres grupos: características que fortalecen al emprendedor como persona, características que le facilitan al emprendedor el análisis de su situación y, características que le ayudan al emprendedor a formular y hacer seguimiento a su proyecto.



- **Construcción de una visión emprendedora.** 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. Estos elementos son los que conforman su visión emprendedora. Desarrolle los puntos que se presentan a continuación, empleando el **“Anexo_Formato_vision_emprendedora”**:

a. Identifique su motivación a partir de su propósito de vida. Para ello, construya un esquema gráfico con los siguientes criterios:

- En el centro, usted deberá representar su propósito de vida a través de un dibujo.
- En la parte superior izquierda, escriba la respuesta a la pregunta: *¿cuál es su principal motivación para cumplir sus sueños?*
- En la parte superior derecha, escriba la respuesta a las preguntas: *¿a qué le gustaría dedicarse en la vida?, ¿qué es lo que más disfrutaría de hacer dicha actividad?*
- En la parte inferior izquierda, escriba la respuesta a la pregunta: *¿cuáles son los valores más importantes que rigen su vida?*
- En la parte inferior derecha, escriba la respuesta a la pregunta: *¿cuál considera que es su propósito de vida?*

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

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

c. Ponga las competencias emprendedoras en acción según su visión emprendedora. Para eso, realice un bosquejo del camino emprendedor que le llevará a convertir su sueño en realidad, usando las competencias emprendedoras. Responda brevemente a las siguientes preguntas (ofrezca mínimo dos respuestas para cada pregunta):

- **Identificar:** *¿cuáles cree que serían los obstáculos que podrían presentarse en su entorno para impedir el cumplimiento de su visión?, ¿cuáles cree que podrían ser las oportunidades que su entorno le puede ofrecer a favor de la realización de su visión?*
- **Decidir:** *¿cuáles son las decisiones que cree que debe tomar para cumplir satisfactoriamente su visión?, ¿cuáles son las posibles consecuencias de esas decisiones?*



- **Diseñar:** ¿cuáles son las acciones que llevaría a cabo para hacer realidad su visión?
 - **Actuar:** ¿cómo realizaría las acciones que planteó en el ‘diseñar’?, ¿lo haría solo o pediría el apoyo de alguien más?, ¿a quién le pediría apoyo?
- **Reflexión sobre las dimensiones emprendedoras.** El triángulo de la responsabilidad es un esquema muy útil para realizar un análisis interno y externo. Gracias a sus diferentes componentes, es posible reflexionar sobre las dimensiones personales y el entorno para la consecución del proyecto propuesto. Ello sin olvidar tres elementos esenciales sobre los cuales se orienta el comportamiento emprendedor: **pensar, sentir y actuar.**

Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Para ello, deberá emplear el “**Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras**” y seguir las indicaciones dadas:

- a. Dibuje su triángulo de la responsabilidad con base en sus experiencias de vida. Determine la longitud de sus lados (*pensar, sentir, actuar*) usando como referencia un momento en su vida en el que haya tenido que tomar una decisión importante.
- b. Realice su matriz DOFA personal, identifique sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas:
- **Fortalezas:** son las características con las que usted destaca y sirven de apoyo para lograr su visión.
 - **Debilidades:** son las características que usted necesita mejorar.
 - **Oportunidades:** son los factores externos de los que usted podría sacar ventaja o algún beneficio en pro de su visión.
 - **Amenazas:** son las situaciones que impiden o ponen en peligro la ejecución de su visión.
- c. Defina sus dimensiones emprendedoras según el triángulo de la responsabilidad. Realice un ejercicio de reflexión y análisis acerca de las relaciones que tienen los vértices del triángulo (*persona, proyecto, situación*) con sus tres lados (*pensar, sentir, actuar*). Para esto, tenga en cuenta que:
- **Proyecto:** consiste en el objetivo o meta que se ha planteado conseguir en el corto, mediano o largo plazo. Para ello, convierta su visión emprendedora en una meta, redactando según los parámetros Mear.
 - **Persona:** se compone de las cualidades, valores, motivaciones, actitudes, fortalezas, debilidades de su ser, que favorecen la realización de su visión emprendedora.
 - **Situación:** se compone de las oportunidades y amenazas que se encuentran en el entorno y que influyen, directa o indirectamente, en el cumplimiento de su visión emprendedora.



Finalmente, escriba sus reflexiones sobre el esquema realizado. Para ello, responda a las siguientes preguntas:

- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado pensar con la persona y el proyecto?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado sentir con la persona y la situación?
- ¿Qué relaciones encuentra entre su lado actuar con el proyecto y la situación?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** una carpeta comprimida con los anexos diligenciados.
- **Formato:** documentos de texto diligenciados: “*Anexo_Formato_diana_de_valoracion*”, “*Anexo_Formato_vision_emprendedora*” y “*Anexo_Formato_dimensiones_emprendedoras*”.
- **Extensión:** máximo 15 páginas.

Para realizar el envío del taller, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Conociendo mi visión. GA4-240201533-AA1-EV01.**

3.3.2. Actividad de aprendizaje GA4-240201533-AA2. Aplicar herramientas para la toma de decisiones, teniendo en cuenta los problemas planteados.

La toma de decisiones acertada es crucial para el desarrollo idóneo del comportamiento emprendedor, por ello, el desarrollo de esta actividad tiene como propósito la apropiación del proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor y las características del problema.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación “**Toma de decisiones**”.

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

- **Evidencia GA4-240201533-AA2-EV01. Taller identificación del problema.**

Considerando que la toma de decisiones es una acción rutinaria que puede tener un gran impacto en su vida, es 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; realice las siguientes acciones para la construcción de la evidencia:

- Revise el estudio de caso del chef peruano Gastón Acurio, con el cual conocerá la enorme influencia que tiene la toma de decisiones en la vida de un emprendedor. Se encuentra en documento **“Anexo_Estudio_de_caso_Gaston_Acurio”**, y sobre el mismo documento desarrolle las preguntas y actividades planteadas:
 - a. ¿Cuáles fueron las características emprendedoras personales que aplicó Gastón Acurio en el desarrollo de su emprendimiento? Mencione mínimo cinco (5) características y justifique sus respuestas en un espacio no mayor a tres (3) renglones.
 - b. Construya el triángulo de la responsabilidad de acuerdo con las siguientes preguntas orientadoras:
 - **Proyecto:** ¿cuál era el proyecto que buscaba desarrollar Gastón Acurio?, ¿cuál era el objetivo que quería lograr?
 - **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?
 - **Persona:** ¿qué fortalezas identifica en Gastón Acurio?, ¿qué cualidades encontró en el chef peruano durante la lectura?
 - Para elaborar el triángulo de la responsabilidad puede emplear el **“Anexo_Formato_triangulo_de_la_responsabilidad”**.
 - c. Simule el proceso de toma de decisiones aplicado por Gastón Acurio. Para ello, responda las siguientes preguntas:
 - **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?
 - **Análisis del problema:**
 - ¿Qué información utilizó Gastón Acurio para estudiar mejor su problema o necesidad?
 - ¿Cómo encontró esa información?
 - **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.

- **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?

d. ¿Cómo puede trasladar la experiencia de Gastón Acurio a su vida? Responda en máximo 300 palabras.

e. Consigne los cuatro (4) puntos anteriores en un documento de texto (Word).

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- o **Producto para entregar:** Taller identificación del problema.
- o **Formato:** documento de texto (Word).
- o **Extensión:** máximo 5 páginas.

Para realizar el envío del taller remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Taller identificación del problema. GA4-240201533-AA2-EV01.**

3.3.3. Actividad de aprendizaje GA4-240201533-AA3. Experimentar la capacidad creativa e innovadora, teniendo en cuenta la solución de retos e identificación de oportunidades.

La creatividad se asume como un proceso para la generación de innovadoras y valiosas ideas. Innovador significa único, inusual, variado, original o que rompe con el anterior. Valioso significa que las ideas no pueden ser simplemente extrañas, sino que deben ser apropiadas para el problema o la situación. Con esta actividad se propone que use su capacidad creativa e innovadora para llevar una idea a la práctica, desarrollarla hasta convertirla en realidad; y brindar una posible solución a un problema común.

Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación “**Creatividad y estrategia emprendedora**”.



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

- **Evidencia GA4-240201533-AA3-EV01. Prototipo de la solución.**

A continuación, se describen las acciones para la elaboración de la evidencia, a partir de la estrategia *Design Thinking*, que es un método que facilita la generación de soluciones creativas e innovadoras a necesidades comunes. Resuelva un reto de innovación empleando las diferentes fases del proceso *Design Thinking* para el “**Anexo_Caso_registro_de_actividad_fisica**”, lea el reto atentamente, conforme grupos de 3 a 5 personas de acuerdo con la orientación del instructor y, de manera colaborativa, solucione los siguientes puntos:

a. Explorar:

Genere una pregunta de búsqueda, que le permita identificar el problema central del caso presentado.

b. Comprender:

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

c. Idear:

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

d. Prototipar:

Desarrolle un diseño de prueba de la idea seleccionada, tenga en cuenta que para esta primera versión del prototipo puede plantearse a partir de un gráfico a mano, infografía o utilizando herramientas gratuitas como Canva o PowerPoint.

e. Elabore una presentación en PowerPoint o Canva, para presentar la solución al caso, donde incluya las siguientes diapositivas:

- Una diapositiva con pregunta de búsqueda (explorar).
- Dos diapositivas con los datos de identificación del perfil del cliente (comprender).
- Dos diapositivas con la descripción de las 3 ideas más innovadoras, incluir evidencia de lluvia de ideas (idear).
- Dos diapositivas con la descripción del prototipo, incluir imágenes o fotos.



Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** prototipo de la solución.
- **Formato:** archivo de presentación (PowerPoint o Canva).
- **Extensión:** 7 diapositivas.

Para realizar el envío de la presentación remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Prototipo de la solución. GA4-240201533-AA3-EV01.**

● **Evidencia GA4-240201533-AA3-EV02. Plan de acción.**

Para lograr sus objetivos personales y/o profesionales, es necesario que los convierta en proyectos concretos, con unos recursos, un tiempo determinado y una estrategia que defina los pasos a seguir para cumplir con lo establecido. Lo anterior, lo puede lograr a través de la elaboración de un plan de acción, convirtiendo su visión emprendedora en una estrategia emprendedora.

Elabore un plan de acción de acuerdo con una meta propuesta en cualquier área de su vida, con base a ella diseñe su estrategia emprendedora. Enumere las tareas, los recursos y los indicadores que le permitirán medir su grado de avance hacia el propósito deseado. Emplee el “**Anexo_Plan_de_accion**”.

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** plan de acción.
- **Formato:** documento de texto (Word) empleando el “**Anexo_Plan_de_accion**”.
- **Extensión:** máximo 2 hojas.

Para realizar el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Plan de acción. GA4-240201533-AA3-EV02.**

3.3.4. Actividad de aprendizaje GA4-240201533-AA4. Relacionar elementos del triángulo de la responsabilidad, acorde con la ejecución de técnicas de negociación.

La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que se asume con uno mismo, con aquello que se desea y que se ha propuesto hacer en la vida. Eso sin olvidar el entorno que le rodea; así, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación. Por ello, con esta actividad se busca que argumente sobre la importancia de la negociación según las necesidades del emprendimiento.



Duración: 12 horas.

Materiales de formación: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación “**Emprendimiento y negociación**”.

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

- **Evidencia GA4-240201533-AA4-EV01. Taller de negociación y modelo de negocio básico.**

La negociación es un proceso que se lleva a cabo en diferentes situaciones a nivel personal, profesional y en los negocios, a través del estudio de caso “Lactifeliz y los lecheros” conocerá el contexto de una negociación en la que se involucran aspectos económicos y legales para llegar a un acuerdo.

En el documento “**Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros**”, encontrará el caso propuesto, y sobre el mismo documento desarrolle las acciones y preguntas planteadas:

- a. ¿Cuál es el objetivo de esta negociación?
- b. Describa las partes involucradas en la negociación:
- c. ¿Qué relación tienen?
- d. ¿Cómo es su comunicación?
- e. ¿Cuáles son los aspectos que no son negociables para las partes?
- f. ¿Cuáles son los aspectos que son negociables para las partes?
- g. ¿Qué técnicas o estrategia deberían tener los negociadores para llegar a un acuerdo?
- h. Si estuviera en el rol de Lactifeliz, ¿qué perfil negociador asumiría?, ¿en el rol del productor cuál sería su perfil negociador?
- i. Construya el triángulo de responsabilidad e identifique los intereses de cada una de las partes involucradas.
- j. ¿Qué alternativa de solución propone para que puedan llegar a un acuerdo?

Lineamientos para la entrega de la evidencia:

- **Producto para entregar:** taller de negociación.
- **Formato:** diligenciar “**Anexo_Formato_Lactifeliz_y_los_lecheros**”.
- **Extensión:** libre.

Para realizar el envío del documento remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio para el envío de la evidencia: **Taller de negociación y modelo de negocio básico. GA4-240201533-AA4-EV01.**



4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencia de producto: Informe - Resultados del plan de acción e inteligencia empresarial. GA4-210601023-AA1-EV01	Documenta las actividades ejecutadas y los recursos asignados según cronograma y plan de acción.	Lista de chequeo: IE-GA4-210601023-AA1-EV01
Evidencia de conocimiento: Cuestionario sobre procesamiento estadístico de datos. GA4-210601026-AA1-EV01	Aplica metodologías de organización de datos para su procesamiento y análisis teniendo en cuenta las necesidades de la organización y el propósito de la investigación.	Cuestionario: IE-GA4-210601026-AA1-EV01
Evidencia de producto: Informe - Presentación de resultados de un proceso de investigación organizacional. GA4-210601026-AA1-EV02	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida. Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	Lista de chequeo: IE-GA4-210601026-AA1-EV02
Evidencia de conocimiento: Conociendo mi visión. GA4-240201533-AA1-EV01	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.	Lista de verificación: IE-GA4-240201533-AA1-EV01
Evidencia de desempeño: Taller identificación del problema. GA4-240201533-AA2-EV01	Identifica el proceso de toma de decisiones de acuerdo con problemas de la cotidianidad. Aplica el proceso de toma de decisiones según identificación de riesgos y alternativas de solución.	Lista de verificación: IE-GA4-240201533-AA2-EV01



Evidencia de producto: Prototipo de la solución. GA4-240201533-AA3-EV01	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora teniendo en cuenta los desafíos emprendedores.	Lista de verificación: IE-GA4-240201533-AA3-EV01
Evidencia de desempeño: Plan de acción. GA4-240201533-AA3-EV02	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	Lista de verificación: IE-GA4-240201533-AA3-EV02
Evidencia de producto: Taller de negociación y modelo de negocio básico. GA4-240201533-AA4-EV01	Identifica los elementos de la negociación de acuerdo con los intereses propios y del otro. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y profesionales.	Lista de verificación: IE-GA4-240201533-AA4-EV01

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática abordada. Permite establecer el objetivo principal del proyecto, así como identificar los medios posibles para alcanzarlo y seleccionar aquellos que resulten más adecuados, desde los puntos de vista técnico y económico.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados, y los daños y consecuencias que estas puedan producir.

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

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



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

Datos: los datos son el conjunto de elementos cualitativos o cuantitativos descriptivos de un fenómeno, que al ser procesados se convierten en información (Barón, García y Sánchez, 2021).

Estadística: rama de la matemática que utiliza grandes conjuntos de datos numéricos para obtener inferencias basadas en el cálculo de probabilidades (Real Academia Española, RAE, 2022).

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

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

Motivación: es un estado interno que incita, dirige y mantiene la conducta. Es el impulso y el esfuerzo para satisfacer un deseo o meta.

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses, buscando el mejor resultado posible, de tal modo que las partes involucradas terminen la negociación, conscientes de que fueron oídas, de que tuvieron la oportunidad de presentar toda su argumentación y que el producto final será mayor que la suma de las contribuciones individuales.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas. De esta manera, un plan de acción se constituye como una especie de guía que brinda un marco o una estructura a la hora de llevar a cabo un proyecto.

Procesamiento de datos: del procesamiento de datos se genera “información sobre algo concreto que permite su conocimiento exacto o sirve para deducir las consecuencias derivadas de un hecho” (Real Academia Española, RAE, 2022).

Proceso de toma de decisiones: la toma de decisiones puede aparecer en cualquier contexto de la vida cotidiana, ya sea a nivel profesional, sentimental, familiar, etc. El proceso, en esencia, permite resolver los distintos desafíos a los que se debe enfrentar una persona o una organización.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo. Estas actividades se encuentran interrelacionadas y se desarrollan de manera coordinada. Lo habitual es que el objetivo perseguido por el proyecto deba ser cumplido en un cierto periodo temporal definido con anterioridad y respetando un presupuesto: de lo contrario, se dirá que el proyecto ha fracasado.



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

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Alba, A. (2015). *Guía Design Thinking en español para dummies: cómo crear productos y servicios innovadores diferentes*. [Guía DT para dummies: Como crear productos y servicios innovadores – Innolandia](#)

Barón, E., García, E. y Sánchez, S. (2021). La inteligencia de negocios y la analítica de datos en los procesos empresariales. *Revista Científica de Sistemas E Informática*, 1(2):37-53. Recuperado de: [La inteligencia de negocios y la analítica de datos en los procesos empresariales | Revista Científica de Sistemas e Informática](#)

Cueva, V. (2018). *Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones*. [Blog]. [Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones | Conexión ESAN](#)

García, J. y Maroto, F. (2018). Interpretación de resultados estadísticos. *Medicina Intensiva*, 42(6): 370-379. Recuperado de: <https://doi.org/10.1016/j.medin.2017.12.013>

Guerra, L. y Pérez, S. (2020). *Diagnóstico de Clima Organizacional para la Empresa Servimantenimiento Eléctrico Industrial DAPP*. [Trabajo de Grado]. Cartago: Universidad del Valle. Recuperado de: [Diagnóstico de Clima Organizacional para la Empresa Servimantenimiento Eléctrico Industrial DAPP Autores](#)

Joachin, C. (s.f.). *La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones*. [La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones](#)

Martínez, Y. (2014). *Habilidad para la toma de decisiones*. [Blog]. [Habilidad para la Toma de Decisiones](#)

Medina, C. (1994). *La creatividad en la toma de decisiones*. <http://zaloamati.azc.uam.mx/bitstream/handle/11191/4648/La-creatividad-en-la-toma-de-decisiones.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

Minguez, A. (2011). *La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador*. https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y

Piqueras, C. (2018). *La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito*. [Blog]. [La fórmula para lograr lo que quieras: Meta + Plan + Acción = Éxito](#)



Pozo, M. (2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Blog]. <https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/>

Quintana, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. *Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa*, 7(2), 139-154.

Real Academia Española (2022). Estadística. Recuperado de: [estadístico, estadística | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE - ASALE](#)

Real Academia Española (2022). Información. Recuperado de: [información | Definición | Diccionario de la lengua española | RAE - ASALE](#)

Sánchez, J. (2016). *Instrumentos y casos prácticos de negociación*. [9.5 Instrumentos y casos prácticos de negociación](#)

Suares, M. (2017). *Negociación* (capítulo 5 y 6). [NEGOCIACION](#)

Universidad de Kansas (s.f.). *Caja de herramientas comunitarias, sección 5. Desarrollar un plan de acción*. [Sección 5. Desarrollar un plan de acción](#)

Universidad Manuela Beltrán. (s.f.). *Módulo 1: Negociación*. [Negociación](#)

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Innovative Education			

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					