PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO

GUÍA DE APRENDIZAJE # 2

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

Denominación del Programa de Formación: Cultura emprendedora y empresarial

Código del Programa de Formación: Ficha **3293032**

Nombre del Proyecto Formativo: MANTENIMIENTO Y REPARACION DE EDIFICACIONES

Fase del Proyecto (si aplica): Ejecución.

Competencia: **FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES**
Resultados de Aprendizaje:

RA2. APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.

Duración de la Guía de Aprendizaje: 8 horas

PRESENTACIÓN

Fortalecer en el aprendiz la capacidad de tomar decisiones conscientes, responsables y efectivas en su vida personal y laboral, aplicando comportamientos emprendedores como la autonomía, la iniciativa, la responsabilidad y la orientación al logro. A través de actividades prácticas y reflexivas, el aprendiz aprenderá a analizar problemas, valorar opciones y asumir las consecuencias de sus decisiones.

1. **FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**
   TOMA DE DECISIONES: DEFINICIÓN, IMPORTANCIA Y ETAPAS.

La toma de decisiones está presente en nuestro día a día desde que nacemos. Es un aspecto de nuestro comportamiento que no podemos evitar y que debemos hacer sí o sí a lo largo de nuestra vida. Desde que comes cada mañana, hasta las decisiones más importantes, cómo elegir la carrera que estudiar o casarte, son resultado de una meditación y reflexión previa que decidimos hacer.

Todas estas decisiones traen, directa e indirectamente, consecuencias a nuestra vida, que hacen que construyan y moldeen la persona que somos en este momento.

Todo esto, por supuesto, lo podemos aplicar al ámbito empresarial. Una empresa se moldea y se crea gracias a las decisiones que va tomando durante toda su vida empresaria. Las decisiones empresariales son un hábito diario, pero también un proceso.

LAS DECISIONES EMPRESARIALES SON UN HÁBITO DIARIO, PERO TAMBIÉN UN PROCESO

Es muy fácil. Las buenas decisiones hacen que la empresa crezca y genere beneficios, y las malas decisiones hacen que tenga pérdidas. Sin embargo, elegir la acertada no es fácil y puede llegar a crear controversia entre los miembros de una empresa.

Entonces, **¿cómo saber que estamos tomando la decisión correcta?** Como todo proceso, la toma de decisiones se puede dividir en varios pasos, que, bien ejecutados, nos aclararan el camino para elegir la mejor opción.

1. IDENTIFICA EL PROBLEMA

Antes de nada, lo más importante es conocer el problema o situación que te está llevando a tomar una decisión.

Tienes que ser capaz de describir la situación perfectamente. Céntrate en ese punto todo el tiempo que necesites hasta tener un conocimiento claro sobre las limitaciones, obstáculos e impedimentos que tiene ese problema o situación. **Si conoces el contexto, serás capaz de sacar conclusiones claras más tarde.** Responder Pregunta cómo, *¿A quién afecta el problema? ¿Cuándo sucedió por primera vez? ¿Quién está involucrado? o ¿Qué consecuencias tiene?,* puede ayudarte a completar tu visión sobre el contexto.

2. RECOPILA INFORMACIÓN ACERCA DEL PROBLEMA

Un problema puede tener muchos involucrados y muchos factores externos que hacen que suceda. Para conocer todo esto, debes hacer una exhaustiva investigación, tanto interna como externamente, para conocer la raíz del problema y todo lo que le afecta.

Conocer el historial de tu empresa también te puede ayudar a saber que habéis hecho o no mal, e incluso, en muchas ocasiones, puede darte la solución directamente al problema que tenías que solucionar.

3. DESARROLLA DIFERENTES ALTERNATIVAS

Después de analizar y conseguir una visión completa del problema o situación del cual tienes que tomar una decisión, es momento de desarrollar diferentes alternativas que nos lleven a alcanzar el éxito.

El objetivo de esta fase es tener la posibilidad de elegir entre varias opciones. Mientras más diferentes, mejor. Es la parte más creativa del proceso, donde tu equipo y tú podéis proponer todo tipo de ideas.

Como consejo, intentad salir de vuestra zona de confort y ver la situación desde otros puntos de vista. ¡No todo es blanco y negro, amigos!

4. EVALÚA LAS DIFERENTES OPCIONES

Este es el momento de poner todas las ideas sobre la mesa y hacerlas realidad. Para eso, debemos seleccionar cada opción individualmente y realizar una lista de pros/contras que nos ayudarán a conocer la parte buena y la mala de esa decisión.

Una vez que hayamos realizado este análisis, lo ideal sería realizar un ranking por puntuación (del 1 al 10) de todas las opciones, para poder compararlas entre sí.

5. ELIGE LA MEJOR OPCIÓN

Llegó el momento de la verdad. Ya tienes toda la información que necesitas, has analizado por arriba y por abajo todo el contexto y tienes sobre la mesa todas las mejores opciones posibles que puedes elegir.

Para realizar esto, el ranking de puntuación que hemos hecho en el paso 4 es muy útil para saber cuáles de las opciones es óptima y se adapta mejor a la situación. Si hay varias opciones que tienen más o menos el mismo rango de puntuación, deberías hacerte las siguientes preguntas: *¿Cuánto tardaría en realizar esta opción? ¿Es la más viable? ¿Sus ventajas son mayor que sus desventajas? ¿Cuál es el nivel de riesgo al que nos exponemos con esta decisión? ¿Mi empresa tiene los recursos necesarios?*

6. LLÉVALA A CABO

Es el momento de la verdad y de llevar a cabo la decisión que has tomado. Para llevar esto a cabo, te recomiendo seguir estos tres consejos:

- Aceptación de toda la empresa de la decisión que se va a tomar.
- Redacción de tareas específicas para llevar a cabo la opción elegida.
- Una buena comunicación entre los miembros ejecutores de la decisión.
- Un plan específico en el tiempo, con fechas de entrega y pautas a seguir.

7. REVISA EL IMPACTO

Por último, pero no por eso menos importante, el seguimiento y control de todo el proceso anterior. Debes evaluar el impacto de la decisión que has tomado, para conocer si has elegido la adecuada.

Es muy importante tener herramientas y métrica que nos permita conocer si lo estamos haciendo bien, o, por el contrario, no estamos siguiendo el camino que hemos trazado y debemos rectificar.

Tener un feedback constante de todos los integrantes que llevan a cabo la tarea es esencial para alcanzar los objetivos propuestos.

Como has podido ver, la toma de decisiones es un proceso metódico y sencillo, que, si se realiza correctamente, puede ordenar todas las ideas que tenemos en la cabeza y nos facilita llegar a una decisión mucho más fácil.

Mientras menos incertidumbre tengamos en nuestro puesto de trabajo, más seguro estaremos de que vamos a conseguir los objetivos propuestos, es por eso que cada decisión empresarial que se tome debe estar basada en unos datos e información previamente meditada y analizada.

¡AHORA ES TU TURNO!

Lleva todo lo aprendido a la realidad y te darás cuenta de que todo proceso de toma de decisiones es mucho más fácil con la puesta en marcha de estos siete sencillos pasos.

2. ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN:

Actividad A. Analizar el caso "María Fernanda y el sabor del Pacífico" (grupal)

- **Propósito:** Aplicar el proceso de toma de decisiones a una situación emprendedora.

Caso: "María Fernanda y el sabor del Pacífico"

Situación:

María Fernanda es una joven emprendedora de Buenaventura, apasionada por la gastronomía del Pacífico colombiano. Desde pequeña aprendió de su abuela las recetas tradicionales como el encocado de camarón, el tapao de pescado y el arroz con coco. Al terminar su formación técnica en cocina, decidió abrir un pequeño negocio de comidas típicas para ofrecer "el sabor del Pacífico" a los habitantes y visitantes de Cali.

Durante los primeros meses, su negocio funcionó bien gracias al voz a voz y al sabor auténtico de sus platos. Sin embargo, con el tiempo, empezó a notar que las ventas disminuían. Algunos clientes le comentaron que, aunque la comida era deliciosa, el lugar era pequeño, sin ventilación y con tiempos de espera muy largos. Además, dos nuevos restaurantes de comida del Pacífico abrieron cerca, con locales más modernos y presencia activa en redes sociales.

María Fernanda se siente preocupada. Sabe que debe **tomar decisiones importantes** para mantener su emprendimiento, pero no está segura de cuál camino seguir. Ha pensado en tres posibles opciones:

1. **Renovar el local**, hacerlo más cómodo y atractivo, aunque eso implica un préstamo bancario.
2. **Invertir en marketing digital**, contratando a un primo que sabe manejar redes sociales y puede ayudarle a atraer nuevos clientes.
3. **Ofrecer domicilios y alianzas con plataformas de entrega**, sin modificar mucho su infraestructura actual.

Tiene recursos limitados, por lo que solo puede elegir una de estas alternativas por ahora.

Con base en el proceso de **toma de decisiones emprendedoras**, responde:

1. **Identificación del problema:**
   ¿Cuál es el problema principal que enfrenta María Fernanda?
2. **Análisis de las alternativas:**
   ¿Qué ventajas y desventajas tiene cada opción?
3. **Criterios de decisión:**
   ¿Qué factores debería tener en cuenta María Fernanda para elegir la mejor opción (costos, impacto, sostenibilidad, competencia, etc.)?
4. **Elección de la alternativa:**
   ¿Cuál decisión tomarías si fueras María Fernanda? Justifica tu respuesta.
5. **Evaluación de resultados:**
   ¿Cómo medirías si la decisión tomada fue la correcta?

¿Qué cualidades emprendedoras mostró María Fernanda durante la situación?
¿Cómo se relaciona la toma de decisiones con el éxito o fracaso de un emprendimiento?
¿Qué impacto tendría su decisión en su vida personal y en su comunidad?

3. ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN:

Actividad.B
Decisiones en mi oficio

- **Propósito:** Reconocer la toma de decisiones en el campo de la pintura arquitectónica.
- **Instrucciones:**
    1. Piensa en una situación laboral real o hipotética donde debas tomar una decisión importante (ejemplo: elegir entre dos materiales, aceptar un contrato, invertir en una herramienta, etc.).
    2. Aplica los pasos del proceso de toma de decisiones:
        - Identificación del problema
- Alternativas posibles
- Evaluación de consecuencias
- Decisión
- Evaluación del resultado

Expón tu caso en clase: Presentación corta.

Actividad C. Mi decisión, mi aprendizaje

Cada aprendiz **reflexiona** sobre una decisión reciente en su vida y analiza cómo actuó, qué aprendió y qué mejoraría.

4. ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA EL CONOCIMIENTO

Tipo	Descripción	Instrumento de Evaluación
Conocimiento	Explica los conceptos y etapas del proceso de toma de decisiones.	Cuestionario o participación en clase.
Desempeño	Aplica el proceso de toma de decisiones en situaciones simuladas o reales del oficio.	Taller práctico o estudio de caso.
Producto	Presenta un registro escrito o exposición donde justifica su decisión y analiza resultados.	Formato de decisión o presentación oral.

Criterios de evaluación

El aprendiz debe demuestrar que cumplio con la competencia, cuando:

Explica con claridad los conceptos y principios relacionados con la toma de decisiones y el comportamiento emprendedor.

Identifica situaciones reales en su vida cotidiana y laboral donde aplica procesos de toma de decisiones.

Aplica el proceso de toma de decisiones (definir problema, analizar opciones, seleccionar alternativa y evaluar resultados) en contextos personales y productivos.

Fundamenta sus decisiones en valores éticos, responsabilidad y análisis de consecuencias.

Muestra autonomía y proactividad en la elección y ejecución de acciones.

Evidencia autoconfianza y control emocional ante situaciones que requieren decisiones importantes.

Reflexiona sobre los resultados de sus decisiones y propone mejoras o aprendizajes derivados de ellas.

5.GLOSARIO DE TÉRMINOS

CAPITAL SEMILLA	Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de "semilla")
COMITÉ DE EVALUACIÓN Y SELECCIÓN	Comité conformado por expertos externos que evalúan, retroalimentan el proyecto empresarial, recomendando su continuidad o no a siguiente etapa.
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.
CULTURA	La cultura es la programación mental colectiva de una comunidad en un ambiente específico que cubre a un grupo de personas condicionadas por las mismas experiencias educativas y condiciones de vida. La cultura hace referencia al conjunto de valores, creencias, convicciones e ideas que un grupo ha adquirido a lo largo de sus experiencias y que forman parte de su vida.
EBT- EMPRESA DE BASE TECNOLÓGICA	Es una empresa que sustenta su modelo de gestión y sus líneas de bienes y servicios en nuevas tecnologías. Las empresas de base tecnológica mejoran sustancialmente la forma de hacer las cosas, habilitan las capacidades competitivas de otras industrias y satisfacen con efectividad necesidades reales o potenciales del mercado.
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
EMPRESA	Actividad económica organizada para la producción, transformación, comercialización, administración o custodia de bienes o para la prestación de servicios. Tiene como propósito crear un cliente, en ese sentido la empresa comercial tiene dos funciones cruciales: la comercialización y la innovación.
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.
FUENTES DE FINANCIACIÓN	Mecanismos que permiten a una empresa contar con los recursos económicos necesarios para el cumplimiento de los objetivos de creación, desarrollo, posicionamiento y consolidación empresarial.

GESTIÓN	Acción de llevar a cabo un proceso complejo, que involucra factores como la creatividad, la innovación y que asume un enfoque proactivo.
GLOBALIZACIÓN	Aumento de la expansión y profundización de las distintas relaciones sociales, económicas y políticas, la creciente interdependencia de todas las sociedades entre sí, promovida por el aumento de los flujos económicos, financieros y comunicacionales.
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	Búsqueda arriesgada pero metodológica de insumos para los procesos de innovación. La investigación es una forma de vida para el empresario de la época.
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.
MODELO DE NEGOCIO	Forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.
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.
PLANEACIÓN EMPRESARIAL	Es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.
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
SENSIBILIZACIÓN	Proceso que despierta el interés por profundizar en temas específicos de emprendimiento empresarial, mediante diferentes estrategias y programas, cuya finalidad es motivar al público objetivo para que participe activamente en el proceso de creación de nuevas empresas.

SISTEMAS DE INCUBACIÓN DE EMPRESAS	Desarrollan una plataforma de gestión que permite a las empresas apalancarse para conseguir sus objetivos de tipo empresarial. Generan estrategias que le permiten ofrecer infraestructura de servicios empresariales
TECNOLOGÍA ORGANIZACIONAL	Se refiere a la suma de conocimientos y métodos utilizados para transformar los insumos en los productos deseados
TECNOLOGÍAS DE GESTIÓN	Involucran las aplicaciones del conocimiento administrativo y económico con el objeto de proponer nuevas formas del que hacer empresarial
VALIDACIÓN	Actividad mediante la cual se confrontan los aspectos técnicos y de mercados identificados en la investigación y la cohesión del equipo emprendedor con la información presentada por ellos en el formulario para la selección de proyectos. Como resultado final, el Gestor Empresarial obtiene los argumentos que se presentarán ante el comité de evaluación y selección.
VALIDACIÓN COMERCIAL	Proceso de interacción con competidores, clientes y proveedores para validar y retroalimentar las estrategias comerciales formuladas.
VALORACIÓN DE EMPRESAS	Estudio financiero completo de la empresa que contempla el rango de valor de transacción bajo diferentes metodologías, evaluando y determinando instrumentos de gerencia del valor.
WORK SHOP	Reunión de personas organizada, para alcanzar acuerdos, y cumplir los objetivos marcados, conjugando la destreza, los conocimientos y las experiencias de dichas personas. Como norma general, el Work Shop ha de contemplar las siguientes máximas: La composición de los grupos de trabajo ha de ser mixto, es decir, que deben participar integrantes de distintas áreas de conocimiento. Es necesario que los participantes se comprometan a alcanzar acuerdos concretos y a trabajar de forma sincera y abierta

7. REFERENTES BIBLIOGRAFICOS

8. BIBLIOGRAFÍA BÁSICA

SENA. (2022). Formación en cultura emprendedora.
- Chiavenato, I. (2017). Comportamiento organizacional. McGraw-Hill.
- Robbins, S. & Coulter, M. (2018). Administración. Pearson Educación.
- Casos prácticos y experiencias del entorno productivo de la construcción y acabados.

Materiales y recursos

- Tablero.
- Guía o fichas de trabajo.
- Casos prácticos o situaciones problema.
- Hojas de registro y autoevaluación.
- Videos sobre toma de decisiones y emprendimiento.

“Cada decisión, por pequeña que parezca, construye el camino de tu emprendimiento.”

6. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	YARELYS AGUILAR LEMUS	INSTRUTORA	CENTRO DE LA CONSTRUCCION	13/08/2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					