



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación:
Técnica Asistencia para la Inteligencia Empresarial
- Código del Programa de Formación:
134200
- Nombre del Proyecto Formativo:
Aplicación de elementos de inteligencia empresarial para optimización de procesos administrativos y apoyo en la toma de decisiones en organizaciones del occidente antioqueño.
- Fase del Proyecto (si aplica):
Análisis
- Actividad de Proyecto Formativo:
Identificar el instrumento de recolección de datos para el diagnóstico organizacional.
- Competencia:
Coordinar actividades de acuerdo con estrategias de gestión y proceso administrativo.
- Resultados de Aprendizaje:
 - RA1. Preparar el informe de diagnóstico según metodología y técnicas para su elaboración, según necesidades, objetivos y direccionamiento estratégico de la organización
 - RA2. Aplicar herramienta de planeación estratégica con base en insumos entregados por la alta dirección de acuerdo al direccionamiento y políticas de inteligencia empresarial



2. PRESENTACIÓN

Toda organización debe evolucionar para ser competitiva. Debe evolucionar sus procesos, evaluarlos, retroalimentarlos y emprender acciones de mejora.



El objetivo de la guía es ser un instrumento para el desarrollo de los programas de mejoramiento organizacional que se deriven de la función administrativa. Es importante destacar que la unidad administrativa se estructura desde el enfoque teórico-práctico, basándose en el concepto organizacional y apropiándose de los procesos y procedimientos administrativos en relación del desarrollo y crecimiento de la organización, sin olvidar que las políticas de la organización y la normatividad vigente influyen activamente en el quehacer. Las organizaciones deben trabajar día a día para el mejoramiento continuo. **La excelencia siempre debe ser buscada.**

La finalidad de los PLANES DE MEJORAMIENTO EMPRESARIAL es desarrollar una cultura organizacional orientada al mejoramiento permanente de su función, involucrando todos los aspectos de la organización como son, talento humano, equipos, materiales, herramientas, funciones, procesos, tecnología. Lo ideal de un plan de mejora es prevenir situaciones que puedan llevar al fracaso a una organización o en su defecto, corregir aquellas que se convierten en una amenaza para la subsistencia de la misma.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

IDENTIFICAR LOS PROCESOS Y DIAGNOSTICO ORGANIZACIONAL. PARA LA CONSTRUCCIÓN DE HERRAMIENTAS DE PLANEACION ESTRATEGICA DE INTELIGENCIA EMPRESARIAL

- 3.1. **Actividad de Reflexión Inicial** Reflexionar sobre la importancia de la mejora continua, a nivel grupal o personal

La mejora continua de los procesos es una búsqueda constante e interminable para identificar oportunidades de corrección, ajustes y mejoras en los procesos de negocio, los productos y los servicio.

- a) ¿Considera usted importante contar la mejora continua?
- b) ¿Qué cree usted que las empresas deberían tener un Departamento solamente dedicados a la revisión de los procesos de la empresa?



Participe en el Foro de discusión tomando en cuenta los anteriores interrogantes.



3.2. ACTIVIDAD DE CONOCIMIENTOS PREVIOS, es importante saber realizar diagnósticos para dar continuidad a esta guía de aprendizaje, a continuación los aprendices deberán realizar la actividad propuesta

El Entorno de mi Hogar

Realizar una identificación de algunos aspectos que se encuentran en el entorno del hogar donde vives, como por ejemplo tiendas, casas de los vecinos, parques, ríos, calles, entre otros.

Realiza los siguientes pasos:

1. Realiza un dibujo tipo mapa del entorno donde vives actualmente.
2. Utiliza un ordenador gráfico como PowerPoint, Canva, Genially o en papel físico para hacer el mapa.
3. Ubica en el mapa algunos aspectos encontrados a su alrededor.

Se Puede dibujar aspectos que sean positivos y que faciliten una vida familiar o por el contrario aspectos que afecten o sean una barrera para el buen desarrollo del hogar.

Por ejemplo, ¿es importante que una tienda esté cerca a nuestro lugar de residencia?, y si la tienda está bien surtida o no. ¿Esto nos facilita abastecernos de manera rápida? O generaría costos adicionales?. Por el contrario, si no tuviésemos una tienda cerca o la que hay está poco surtida, implica dedicar más tiempo en abastecernos de artículos para el hogar.

4. Para cada uno de los elementos ubicados en el mapa, analizar cómo influye en la vida cotidiana del hogar. Marcar con símbolos positivos (+) y negativos (-) según su criterio.

3.3. Actividades de Apropiación del Conocimiento

3.3.1. Establecer la estructura Organizacional en una empresa

ACTIVIDAD ORGANIGRAMAS

Nombre de la actividad: Definir Estructura Jerárquica

Técnica didáctica: Taller práctico de aplicación

Ambiente Requerido: Ambiente polivalente

Materiales: Papel, lápiz

Forma de Trabajo: Grupos Idea de Negocio, Proyecto Formativo

La estructura organizacional es indispensable en las empresas, ya que estas permiten la visualización de la división del trabajo y los niveles jerárquicos definidos.

En ella visualizamos la subordinación y líneas de mando de cada uno de los empleados.

En los grupos de trabajo para la Idea de Negocio del Proyecto Formativo, deberán realizar la estructura organizacional de la empresa seleccionada, la cual debe contener:



Mínimo tres Áreas
Mínimo tres Niveles Jerárquicos
Mínimo 12 Cargos

Una vez sean avalado el organigrama por la instructora, se les indicará una lista de seis cargos a los cuales se les debe investigar y listar tres funciones propias del cargo

Como tema de repaso para esta guía, la instructora fortalecerá los conocimientos que ya tiene los aprendices para la construcción de un organigrama, en forma magistral, y con la participación de todos, se conceptualizará los principios a tener en cuenta para la elaboración, en grupos de máximo tres aprendices deberán construir un organigrama, la instructora asignará a cada grupo de trabajo un tipo de empresa, tener en cuenta cada uno de los principios repasados en esta actividad.

Los aprendices que no asisten a la formación deberán realizar la actividad con una empresa de manufactura o institución educativa y exponerla a los compañeros

3.3.2. Identificar los **Procesos Administrativos**

Actividad: Mapeo de Procesos

Tema: Fundamentos de la Empresa y Análisis de Procesos

Objetivo de la Actividad: Aplicar la técnica del Mapa de Procesos para visualizar la interconexión entre las áreas de la empresa, identificar las actividades de los empleados y establecer los puntos exactos donde se generan los datos de valor para la inteligencia empresarial.

Técnica Didáctica: Mapeo de Procesos (Diagrama de Flujo Funcional)

Ambiente Requerido: Ambiente Polivalente

Forma de Trabajo: Colaborativa y Autónoma (Equipos Idea de Negocio, proyecto formativo).

Material de Apoyo: Fundamentos del Mapa de Procesos

1. Conceptos Clave

- **Proceso:** Una secuencia lógica de pasos o actividades que transforman una entrada en una salida (cadena de valor).
- **Mapa de Procesos (o Diagrama de Flujo Funcional):** Una herramienta gráfica que muestra **qué hace quién y cuándo lo hace**.
- Un diagrama de flujo funcional es una representación visual que detalla el flujo de un proceso, especificando qué función o puesto de trabajo es responsable de cada paso. Se utiliza para analizar y comprender procesos empresariales, mostrando no solo la secuencia de actividades



sino también las responsabilidades de cada área ofrece una visión completa de cómo las diferentes partes de una organización o sistema interactúan para lograr un objetivo.

2. Símbolos Esenciales del Diagrama de Flujo

Símbolo	Significado	Ejemplos
Óvalo	Inicio o Fin del proceso.	<i>INICIO: Recepción de pedido. FIN: Pago de factura.</i>
Rectángulo	Actividad o Tarea.	<i>Clasificar la factura en el sistema contable.</i>
Flechas	Flujo o dirección del proceso.	Muestra la secuencia de los pasos.

Diseño de la Actividad: Construcción del Flujo de Valor

El equipo deberá basarse en el **organigrama construido previamente en clase** (donde se definen las áreas y los niveles jerárquicos de los cargos) para realizar el siguiente ejercicio:

Paso 1: Investigación y Definición del Proceso

1. **Selección del Caso:** El equipo elige procesos que involucren todas las áreas y los cargos del organigrama.
2. **Identificación de Áreas y Roles:** Definir como intervienen las áreas y cada uno de los empleados (basado en el organigrama).
3. **Consulta de Actividades:** Investigar las **acciones específicas** que debe realizar cada empleado en los procesos seleccionados

Paso 2: Modelado del Flujo y Mapeo de procesos

Dibujo del Mapa: Dibujar el **Diagrama de Flujo Funcional** (usando símbolos - Flechas: derecha, izquierda, arriba, abajo) para mapear el proceso seleccionado:

- Identificar con el nombre del área y el rol/empleado asignado.
- Usar los símbolos correctos para dibujar la secuencia de actividades.

Paso 3: Interconexión y Sustentación



1. Definir dónde el proceso pasa de un área a otra área, y las actividades de cada cargo dentro del área, al lado de cada rectángulo describir la tarea a realizar
2. **Presentación Final:** El equipo expondrá su **Mapa de Procesos** a la clase. La sustentación debe centrarse en:
 - La correcta secuencia lógica del proceso.
 - La justificación de los procesos para el logro del objetivo empresarial

3.3.3. Realizar diagnostico empresarial

Tema: Matriz FODA

Técnica Didáctica: explicación magistral, Taller Práctico de Clasificación

Ambiente Requerido: Ambiente Polivalente

Forma de Trabajo: Colaborativa y Autónoma (Equipos Idea de Negocio, proyecto formativo).

La instructora a través una clase magistral explicará los conceptos básicos de la matriz FODA para dar a conocer y afianzars conceptos del tema, enseñando a los aprendices a clasificar correctamente los factores internos y externos, y diferenciarlos de los factores controlables.

Taller Práctico de Clasificación

Dinámica: La instructora envía a través del WhatsApp una tabla para ser completada durante la sesión formativa, definiendo las variables y definir una estrategias para la construccipon de una herramienta de planeación estratégica con el uso de la inteligencia empresarial

Situación Empresarial	Factor FODA (F, O, D, A)	Clasificación (Interno o Externo)	¿Es Controlable por la Gerencia? (Sí/No)
Ejemplo: La empresa posee maquinaria obsoleta.	Debilidad (D)	Interno	Sí
1. La inflación del país aumentó el costo de las materias primas.			
2. El personal tiene una certificación única en manejo de datos.			
3. La empresa no posee un protocolo de archivo digital.			



Situación Empresarial	Factor FODA (F, O, D, A)	Clasificación (Interno o Externo)	¿Es Controlable por la Gerencia? (Sí/No)
4. Un competidor directo acaba de cerrar sus puertas.			
5. La sede física está ubicada en una zona de difícil acceso.			
6. Existe una nueva ley que facilita el crédito a las PYMES.			

Aprendices, el FODA no es un ejercicio teórico, es una herramienta de diagnóstico gerencial. Ahora que saben clasificar los factores, vamos a pasar a la fase de Transferencia. En la empresa, a ustedes no les dan la matriz lista; ustedes deben investigar para llenar la matriz. La siguiente actividad los llevará a la calle a recolectar esa información real para elaborar un Informe de Diagnóstico profesional

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento: Construcción de la herramienta

Actividad de Transferencia: Del FODA a la Herramienta de Inteligencia Empresarial

Programa de Formación Asistencia Empresarial

Objetivo de la Actividad Aplicar el diagnóstico FODA para generar estrategias de solución y construir una herramienta de Planeación Estratégica (Inteligencia Empresarial) que facilite la toma de decisiones.

Modalidad Autónoma y Trabajo Colaborativo

Producto a Entregar: Documento de Estrategias y Herramienta de Planeación en Excel.

Procedimiento: Pasos para la Construcción de la Herramienta

El grupo de trabajo utilizará la empresa seleccionada para su proyecto formativo, completar los siguientes pasos:

Paso 1: Construcción de la Matriz FODA Completa



1. **Llenado de la Matriz:** Construyan la Matriz FODA de la empresa de su Proyecto Formativo, asegurándose de que cada elemento tenga un mínimo de dos (2) factores específicos.
 - Factores Internos: Fortalezas (F) y Debilidades (D).
 - Factores Externos: Oportunidades (O) y Amenazas (A).

Paso 2: Diseño de Estrategias y Selección

1. Generación de Estrategias (Cruzamiento): Utilicen el método de cruce (FO, DO, FA, OA) para generar al menos una estrategia por cada cuadrante.
2. Selección de la Estrategia Principal: Con la asesoría de la instructora, de las estrategias generadas, elijan la que consideren más crucial y más viable de automatizar con herramientas de Asistencia Empresarial (ej. una que dependa de bases de datos, control de tiempo o reportes).

Paso 3: Documentar:

Generar un documento (Informe) de la Herramienta seleccionada para la Planeación Estratégica (Inteligencia Empresarial), definiendo el objetivo a lograr y justificar su elaboración

Lista de Chequeo para la Evaluación Final

Criterio de Evaluación	CUMPLE (Sí/No)	Observaciones
1. Matriz FODA		Se construye la matriz, con mínimo dos (2) factores en cada uno de los cuatro cuadrantes (F, O, D, A).
2. Estrategias		Se definen las estrategias de cruce y se selecciona claramente la estrategia principal a automatizar.
3. Documentación		El informe de la Herramienta seleccionada contiene el objetivo a lograr y la justificación para su elaboración
4. Presentación		El producto se entrega en un archivo digital, incluyendo la portada del grupo, en el link de la plataforma Classroom.

TABLA DE APOYO 1: Ejemplos de Variables para la Construcción de la Matriz FODA (DOFA)



Cuadrante	Naturaleza	Área de la Empresa	Ejemplos de Variables Administrativas
Fortalezas	Interna, Controlable. (Ventajas Actuales)	Talento Humano (TH)	* Alta competencia técnica del personal en manejo de herramientas TIC. * Bajo índice de rotación de personal (retención de conocimiento).
		Financiera/Legal	* Liquidez inmediata o bajo nivel de endeudamiento. * Uso de software contable legal y actualizado.
		Procesos/Gestión	* Manuales de procedimientos documentados y actualizados (calidad). * Aplicación de una TRD (Tabla de Retención Documental) que facilita la búsqueda de archivos.
Debilidades	Interna, Controlable. (Desventajas Actuales)	Procesos/Gestión	* Dependencia del archivo físico para el proceso de facturación. * Ausencia de un protocolo de <i>backup</i> (copia de seguridad) de datos.
		Talento Humano (TH)	* Baja inversión en capacitación en habilidades blandas. * Comunicación interdepartamental lenta y poco estructurada.
		Tecnología/Recursos	* Software de oficina obsoleto o falta de licencias legales. * Cuello de botella en la aprobación de órdenes de compra.
Oportunidades	Externa, No Controlable. (Tendencias Positivas)	Mercado/Sector	* Crecimiento de la demanda de servicios en el municipio. * Baja o nula competencia directa en un nicho de mercado específico.
		Legal/Financiero	* Nuevos subsidios o beneficios tributarios para PYMES. * Acuerdos de libre comercio que facilitan la importación de insumos.
		Tecnología/Logística	* Disponibilidad de plataformas de <i>e-commerce</i> o canales de venta digital. * Facilidad de acceso a internet de alta velocidad en la zona de operación.
Amenazas	Externa, No Controlable. (Riesgos o Barreras)	Legal/Normativa	* Aumento de regulaciones ambientales que implican mayores costos. * Reformas laborales que incrementan las cargas prestacionales.



Cuadrante	Naturaleza	Área de la Empresa	Ejemplos de Variables Administrativas
		Económico/Competencia	* Aumento de la inflación que encarece los insumos básicos. * Ingreso de un competidor grande al mercado local con precios agresivos.
		Social/Seguridad	* Inseguridad creciente en la zona de la sede física. * Cambios en los hábitos del consumidor que invalidan el producto o servicio actual.

TABLA DE APOYO 1: **Ejemplos**

Tipo de Diagnóstico	Ítems de Recolección
Externo (Oportunidades y Amenazas)	1. Competencia: ¿Quiénes son los rivales directos? 2. Mercado: ¿Existe crecimiento en el sector? (Oportunidad). 3. Normativa: ¿Hay nuevas leyes o impuestos que afecten la operación? Territorio: Infraestructura vial, Clima, Desastres naturales, Delincuencia, etc
Interno (Fortalezas y Debilidades)	1. Procesos: ¿El proceso de facturación es manual o digital? 2. Talento Humano: ¿El personal tiene las competencias necesarias? 3. Finanzas/Recursos: ¿Los recursos son suficientes? (Debe ser una debilidad administrativa o una fortaleza única).



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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
ANALISIS	Identificar el instrumento de recolección de datos para el diagnóstico organizacional	Identificar los procesos y diagnóstico organizacional. Para la construcción de herramientas de planeación estratégica de inteligencia empresarial	INFORME ESCRITO		LISTA DE CHEQUEO

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cadena de suministro

La cadena de suministro es el conjunto de actividades y procesos involucrados en la producción y entrega de un producto o servicio, desde la obtención de materias primas hasta la entrega final al cliente.

Capital de crecimiento

El capital de crecimiento se utiliza para expandir y desarrollar una empresa ya establecida. A menudo se utiliza para financiar nuevas ubicaciones, adquisiciones u oportunidades de expansión.

Capital de trabajo

El capital de trabajo se refiere al dinero que una empresa necesita para financiar sus operaciones diarias, como el pago de salarios, facturas de proveedores y otros gastos operativos. Es esencial para el funcionamiento continuo de la empresa.



Capital semilla

El capital semilla es el financiamiento inicial que una startup recibe para lanzar su negocio y desarrollar su producto o servicio. Suele provenir de inversores ángeles o fondos de capital de riesgo.

Cultura de innovación

Una cultura de innovación es un ambiente en una empresa que fomenta y valora la generación constante de nuevas ideas, la experimentación y la mejora continua de productos, servicios y procesos.

Desarrollo de producto

El desarrollo de producto es el proceso de concebir, diseñar, crear y mejorar un producto desde la idea inicial hasta su lanzamiento al mercado. Involucra investigación, diseño, prototipado y pruebas.

Emprendedor

Persona que inicia y dirige su propio negocio, asumiendo riesgos financieros y buscando oportunidades para innovar y crecer.

Emprendedor serial

Un emprendedor serial es alguien que ha fundado y dirigido múltiples empresas a lo largo de su carrera, generalmente con éxito. Descubra en una de nuestras entrevistas cómo un **emprendedor serial como Mauricio Hoyos Holguín**, de 'Shark Tank Colombia', se abrió camino en las hostiles aguas de los negocios.

Emprendimiento corporativo

También conocido como intraemprendimiento, se refiere a la creación y desarrollo de nuevas empresas o proyectos dentro de una empresa más grande. Esto puede fomentar la innovación y la diversificación.

Empresas emergentes

Las empresas emergentes son nuevas empresas, a menudo tecnológicas, que tienen un alto potencial de crecimiento y que buscan innovar en su mercado.



Estrategia de crecimiento

Una estrategia de crecimiento es un plan que una empresa sigue para aumentar sus ingresos, expandirse a nuevos mercados, lanzar nuevos productos o adquirir otras empresas.

Fondo de inversión

Un fondo de inversión es una entidad que recauda dinero de múltiples inversores y lo invierte en una cartera diversificada de activos, como acciones, bonos y otros valores.

Ideación

Se refiere al proceso de generar, desarrollar y evaluar ideas para crear un nuevo negocio o mejorar uno existente. Implica pensar creativamente en soluciones innovadoras para problemas o identificar oportunidades de mercado, con el objetivo de convertir esas ideas en proyectos empresariales viables.

Inversor

Es una persona o entidad que coloca dinero en una empresa o proyecto con la esperanza de obtener ganancias o rendimientos financieros. En uno de nuestros artículos descubra **lo que los inversores y emprendedores miran en el otro para crecer mutuamente**.

Monetización

La monetización se refiere al proceso de convertir una idea, producto o servicio en ingresos, ya sea a través de ventas directas, publicidad, suscripciones u otras fuentes de ingresos.

Modelo de negocio

Es la estrategia que una empresa utiliza para generar ingresos y beneficios. Esto incluye cómo la empresa crea, entrega y captura valor.



Negociación

La negociación es el proceso de llegar a un acuerdo entre dos o más partes sobre un tema específico. En el contexto empresarial, puede implicar acuerdos comerciales, contratos, precios y otros términos.

Product market fit

Se denomina así al estado en el que un producto o servicio satisface de manera efectiva las necesidades y deseos de un mercado específico, lo que resulta en una demanda sólida y en lealtad de los clientes.

Prototipo

Un prototipo es un modelo o muestra inicial de un producto o diseño. Se utiliza para probar y refinar conceptos antes de la producción completa.

Unicornio

Se refiere a una startup que ha alcanzado una valoración de mercado de al menos USD 1.000 millones antes de realizar una IPO en el mercado de valores. El término se popularizó en la década de 2010 y se utiliza para describir empresas de base tecnológica que han experimentado un crecimiento extremadamente rápido y han alcanzado un alto valor en el mercado.

La razón por la que se les llama ‘unicornios’ es porque estas empresas eran consideradas extremadamente raras, al igual que los unicornios míticos, antes de la explosión de startups de alto crecimiento. Empresas como Uber, Airbnb y SpaceX son ejemplos de unicornios famosos. Colombia posee dos ‘unicornios’: Rappi y Habi.

Valoración de empresa

Es la estimación del valor económico de una empresa en un momento dado. Lo que vale en términos monetarios. Es un factor importante en las negociaciones de inversión y adquisición

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G., Rodríguez Pérez, M., & y otros. (2016). *Cartilla de Emprendimiento*. Bogotá D.C.: Centro de Servicios Financieros.

Gómez Nuñez, L., López Gómez, S., Hernández Vargas, N., Galvis Maldonado, M., & y otros... (2019). *GEM Colombia: estudio de la actividad empresarial en 2017*. Barranquilla: Uninorte.



Hernández, M. (16 de febrero de 2018). *Jobs to be Done - Innovación fortalecimiento empresarial*. Obtenidode CCB: <http://hdl.handle.net/11520/22608>

Niubó, T. (30 de junio de 2017). Design Thinking nos ayuda a crear Candidate Personas. Obtenido de <https://teresaniubo.com/design-thinking-nos-ayuda-a-crear-candidate-personas/>

Pachón, M. (2017). Representación didáctica de reflexión. Bogotá D.C. Obtenido de avachara.com/avatar_es

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	ARELY ARROYAVE	INSTRUCTOR	CTTAOA SENA	Marzo 2024

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	ARELY ARROYAVE	INSTRUCTOR	CTTAOA SENA	Octubre 2025	Mejoramiento de actividades y cambio de formato