PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**: Tecnólogo en Análisis y Desarrollo de Software
- **Código del Programa de Formación**: 228118
- **Nombre del Proyecto**: CONSTRUCCIÓN DE SOFTWARE INTEGRANDO TECNOLOGÍAS A SERVICIOS
- **Fase del Proyecto**: Planeación
- **Actividad de Proyecto**: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar**:
  1. Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
  2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
  3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
  4. Valorar la propuesta de negocio conforme a su estructura y necesidades del sector productivo y social.

  Duración de la Guía: 48 horas
  Horas directas de formación: 36 horas
  Horas de trabajo autónomo: 12 horas

2. PRESENTACIÓN



Apreciados aprendices:

El emprendimiento hoy en día ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de las ocupaciones existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, iniciar sus propios negocios, y realizar el tránsito de empleados a empleadores. En esta guía se estudiarán los factores necesarios para desarrollar características emprendedoras, así como los tipos de emprendimiento avalados por la enti-

dad en el marco de la Ley 1014 de 2016 todo esto, teniendo en cuenta los alcances de la política institucional que comprende el uso de herramientas metodológicas para el diagnóstico, planeación y propuesta de la idea de negocio, que permita la toma de decisiones sobre la viabilidad de dicha apuesta de negocio.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

ACTIVIDADES DE REFLEXIÓN INICIAL



- **3.1 IDENTIFICAR EL ACERVO TEÓRICO- CONCEPTUAL DEL EMPRENDEDOR SEGÚN EL CONTEXTO EMPRESARIAL Y NORMATIVA INSTITUCIONAL**

  Estimado aprendiz, para dar inicio al desarrollo de las competencias laborales necesarias para la identificación y formulación de ideas de negocio es necesario acercarnos al lenguaje institucional en materia de emprendimiento, el cual de una manera sucinta y sencilla pretende abrir espacios de diálogo útiles para el entendimiento de la estructura de la competencia en mención; de manera respetuosa, se recomienda seguir las siguientes instrucciones:

  A. En el ambiente de formación y de acuerdo con la distribución de los grupos autónomos de trabajo, discuta con sus compañeros asignados los siguientes conceptos:

- Cultura
- Emprendimiento
- Emprendedor
- Empresarialidad

  B. Cada grupo conformado para la presente actividad, debe debatir con argumentos y ejemplos sencillos (usando sus propias palabras) los elementos centrales planteados en el ítem inmediatamente anterior

  C. Una vez consolidados sus aportes, un representante de cada grupo de trabajo socializa en plenaria mediante recurso gráfico el resumen de su argumento.

D. En plenaria y bajo la orientación del docente a cargo se realizan algunas aproximaciones conceptuales dentro de los alcances contenidos en la política institucional, sobre todo aquellos referidos en la Ley 1014 de 2016, cuyo objeto es básicamente abonar el terreno para el abordaje de la temática objeto de análisis.

- **Duración de la actividad**:2 horas directas
- **Ambiente Requerido**: Ambiente presencial de aprendizaje
- **Materiales**: computador, internet, Biblioteca SENA
  Evidencia 1: Recurso gráfico concertado por cada equipo de trabajo (mapa mental, mapa conceptual, mente facto, cuadro resumen, etc.), la presente evidencia no requiere ser publicada en la plataforma de gestión educativa designada por la entidad**.**

ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN



3.2 APLICAR PRUEBA DE AUTODIAGNOSTICO PARA LA IDENTIFICACIÓN DE ESPIRITU EMPRENDEDOR Y APLICACIÓN DE PLANES DE MEJORAMIENTO SEGÚN CONTEXTO SOCIALY PRODUCTIVO

3.2.1 Prueba de emprendimiento y análisis de contexto

El propósito de esta actividad es realizar un autodiagnóstico de su Espíritu emprendedor. Para esto es muy importante su colaboración y sinceridad durante todo el proceso, pues de ello depende la elaboración e implementación de un buen plan de acción que permita mejorar y/o potencializar su espíritu emprendedor.

En el material de apoyo encontrarás la "**Prueba de Emprendimiento" (Ver Anexo 1),** en ella se presentan unas preguntas que usted debe responder en donde debe encerrar la respuesta que considere correcta.

Marque la opción que más se ajuste a tu opinión, la que mejor refleje tu forma de pensar, sentir o actuar; no conteste pensando en agradar a alguien; piense en que es su futuro el que está en juego, no el de nadie más.

Duración de la actividad: 2 horas directas
Ambiente requerido: Ambiente presencial de aprendizaje
Materiales: computador, internet, Biblioteca SENA
Técnica didáctica: Discusión Guiada

Evidencia 2: Documento tipo test completamente diligenciado de manera individual con el respectivo plan de acción para cada atributo. No requiere ser publicado en la plataforma de gestión educativa, sin embargo, se debe adjuntar en la respectiva carpeta de evidencias.

ACTIVIDADES DE APROPIACIÓN DEL CONOCIMIENTO



3.3 APLICAR HERRAMIENTAS DE TRABAJO PARA EL DIAGNOSTICO, CONSTRUCCIÓN, SEGUIMIENTO Y EVALUACIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO SEGÚN METODOLOGIA SUGERIDA

3.3.1 Herramientas de diagnóstico, planeación y gestión de ideas de negocio.

El instructor programará una sesión magistral, mediante talleres prácticos con su respectivo acompañamiento a través de asesorías y material complementario que reposa en la plataforma virtual para brindar pautas y orientaciones específicas para tener en cuenta en el desarrollo de las evidencias que conforman cada una de las actividades de aprendizaje. La fecha y el horario para este encuentro serán indicados por el instructor oportunamente. Adicional a ello, el instructor retroalimentará diariamente los aportes que usted y sus compañeros realicen a través de diferentes estrategias de acuerdo con la complejidad de la temática asignada, con el fin de brindar un acompañamiento permanente y dinamizar el proceso de aprendizaje.

3.3.1.1 Marco normativo Ley 1014 de 2016, ley de Emprendimiento en Colombia: algunas aproximaciones conceptuales

El objetivo de la presente actividad de aprendizaje tiene como finalidad identificar los elementos conceptuales contenidos tanto en el marco normativo de la entidad, como en la política institucional en lo referente a la obligatoriedad de impartir la competencia de cultura emprendedora en todos los programas de formación titulada del SENA así mismo, definir los tipos de emprendimiento aplicables en la entidad de acuerdo con las orientaciones de la revista de emprendimiento módulo 1 del Sistema de Investigación, Desarrollo Tecnológico e Innovación SENNOVA.

De acuerdo con el objeto de la presente actividad de aprendizaje y las orientaciones de la sesión magistral del instructor, revise el material de estudio sugerido y realice las siguientes actividades:

a) En el ambiente de formación presencial y atendiendo la dinámica de organización de grupos de estudio sugerida por el instructor, revise el material de apoyo contenido en la segunda unidad denominada Tipos de emprendimiento.
b) De acuerdo con el tipo de emprendimiento asignado organice al interior de su grupo de trabajo mediante un recurso gráfico el resumen del concepto y las principales características del emprendimiento a su cargo, explíquelo con ejemplos puntuales
c) Una vez terminado su proceso y en el orden de asignación de cada grupo, aplique la estrategia de trabajo colaborativo con el grupo subsecuente identificando similitudes y diferencias entre cada tipo de emprendimiento, negocie con el grupo relacionado el recurso para la presentación final; desarrolle

este ciclo de trabajo hasta completar el circuito con la totalidad de emprendimientos asignados. Finalmente, en plenaria se socializa la evidencia grupal con el objeto de realizar las explicaciones pertinentes y establecer acuerdos conceptuales según se requiera

Tiempo de duración de la actividad:
4 horas de formación directa, 1 hora de formación autónoma
Ambiente requerido: Ambiente presencial de aprendizaje
Materiales: computador, internet, Biblioteca SENA
Evidencia 3: Representación gráfica de tipología de emprendimientos cartilla SENNOVA, corresponde al RAP 1 .

3.3.2 Seleccionar idea de negocio mediante metodología de macro y microfiltros

El objetivo de la presente actividad de aprendizaje es seleccionar su idea de negocio mediante la aplicación de técnicas establecidas en los contenidos del programa de formación para lo cual se solicita seguir las siguientes instrucciones:

a) A continuación, en el taller B denominado: Identificar la idea de negocio de mi proyecto, anexo 3 material de apoyo, usted encontrará el paso a paso para identificar su idea de negocio partiendo de una gama amplia de posibilidades, este ejercicio lo identifica en la actividad 1: Identificación de ideas de negocio.
b) Una vez seleccionada su idea de negocio después de surtir el proceso de macro y microfiltros, se procede a valorar la idea de negocio mediante el desarrollo de una serie de matrices contenidas en la actividad 2 del taller B denominada: Calificación de la idea de negocio
c) Finalmente, y después de la valoración de la idea de negocio se requiere establecer el perfil de la idea de negocio mediante el diligenciamiento de una serie de formatos ubicados en la actividad 3 del taller B, en esta fase de la guía de aprendizaje, se requiere la apropiación de elementos básicos de la metodología de árbol de problemas, aspectos que se abordan en la subsiguiente actividad de aprendizaje

Tiempo de duración de la actividad:
6 horas de formación directa, 2 hora de formación autónoma
Ambiente requerido: Ambiente presencial de aprendizaje
Materiales: computador, internet, Biblioteca SENA
Evidencia 3: Taller B selección de idea de negocio según metodología asignada, corresponde al RAP 2

3.3.2 Metodología de árbol de problemas y de objetivos

La presente actividad pretende que usted como aprendiz en formación, se apropie de unos elementos básicos sobre lo qué es la formulación de un problema en cualquier área de la organización y la formulación de los objetivos que den solución a la problemática encontrada, en particular con la idea de negocio identificada en el acápite anterior cuyo propósito es tomar decisiones con respecto a su viabilidad como proyecto de la unidad productiva de la presente competencia.

Teniendo en cuenta lo anterior y atendiendo la transferencia impartida por el instructor, revise el material de apoyo de la metodología a abordar en la presente sesión y después realice las siguientes actividades:

a) En los grupos de trabajo previamente conformados de acuerdo con la idea de negocio del grupo al que usted pertenece elabore paso a paso el árbol de problemas y de objetivos según pautas establecidas en la metodología.

b) Haga uso de las plantillas asignadas en el material de estudio y complemente la metodología con los elementos restantes a saber: justificación de la idea de negocio, estado del arte, antecedentes y titulo del proyecto de la unidad productiva.

c) Una vez terminada la actividad valide sus aportes ante el instructor a cargo quien metodológicamente realiza la inspección técnica para la posterior concertación de los ajustes a que haya lugar.

d) Es necesario aclarar que el presente ejercicio se trata de una práctica académica para fortalecer las habilidades en el uso de la herramienta gerencial

e) Finalmente, y después realizar la depuración correspondiente presente la evidencia según indicaciones, se sugiere usar herramientas ofimáticas o cualquier software gratuito que permita presentar la actividad de manera dinámica y efectiva

Tiempo de duración de la actividad:
4 horas de formación directa, 2 hora de formación autónoma
Ambiente requerido: Ambiente presencial de aprendizaje
Materiales: computador, internet, Biblioteca SENA
Evidencia 3: Representación gráfica de metodología de árbol de problemas y árbol de objetivos

3.3.3 Implementar elementos básicos de mercadeo a la idea de negocio seleccionada según contexto productivo y del área de mercados

El marketing como área funcional permite a la empresa obtener diferentes beneficios que tanto dueños, como empresarios deben tener en cuenta para lograr la rentabilidad de sus negocios, entre los principales beneficios podemos destacar aspectos como la publicidad, relaciones públicas, ventas, desarrollo de productos, entre otras, actividades que se complementan para para brindar un enfoque global en la estrategia de marketing adoptada por la organización.
Este tipo de estrategia permite a la vez detectar y generar nuevas oportunidades de negocio para la empresa, siendo el departamento que conoce las necesidades del cliente, se encarga de la difusión de la marca, sus productos, servicios y con ello promueve la venta y la rentabilidad del negocio, en este sentido podemos manifestar que el marketing es una herramienta poderosa necesaria para el crecimiento de cualquier tipo de empresa que tiene la capacidad de identificar las necesidades y deseos del cliente y convertirlos en productos y servicios altamente competitivos .

En este sentido se hace necesario reconocer los diferentes tipos de técnicas e instrumentos del área de mercadeo para complementar la matriz de selección de la idea de negocio ubicada en el taller B, información que es estrictamente necesaria en la elaboración del modelo Lean Canvass como producto final de la presente competencia, motivo por el cual se proponen las siguientes actividades:

a. Realice la consulta de las herramientas sugeridas por el instructor para programar, organizar y tomar decisiones con respecto a la idea de negocio seleccionada a saber:
    - Microambiente y macro ambiente de mercadeo
    - Planeación estratégica a nivel de mercadeo: Misión, visión, Objetivos, Estrategias, portafolio de productos
    - Bases de segmentación del mercado meta seleccionado
    - Mezcla de mercadeo (Marketing Mix) aplicado a la idea de negocio del modelo Canvass

b. A cada grupo que conforma la empresa o unidad de negocio seleccionada en el taller B, se le asigna material de apoyo previa presentación magistral de la temática que se aborda (ver anexo 4)

c. El material de apoyo suministrado por el instructor es opcional, si considera pertinente acceda a bases de datos de la biblioteca SENA para obtener la información que estime conveniente

d. El desarrollo de la evidencia implica responder a las siguientes preguntas:

- ¿Cuál es la necesidad o deseo a satisfacer?
- ¿Cuáles es el producto bien o servicio que da solución a la necesidad o deseo?
- ¿Cuál es el prototipo o descripción del producto bien o servicio?, aplica ficha técnica
- ¿cuáles son las bases de segmentación del mercado definidas para el producto de su idea de negocio?
- Realice una descripción detallada de la mezcla de mercadeo aplicada a su producto

e. Haga uso de una estrategia/ técnica didáctica (incluye ejemplo práctico) para realizar transferencia a sus compañeros de formación

f. Identifique las oportunidades de mejora en la aplicación de la estrategia utilizada

Tiempo de duración de la actividad:
6 horas de formación directa, 2 horas de formación autónoma
Ambiente requerido: Ambiente presencial de aprendizaje
Materiales: computador, internet, Biblioteca SENA
Evidencia 4: Taller según asignación por tema a cada unidad de negocio asociada.

3.3.4 Atributos innovadores de la idea de negocio según matriz de valoración

Teniendo como base los productos y servicios obtenidos en la actividad anterior. ahora se requiere apropiar el concepto de innovación como la única manera de agregar valor al producto o servicio definido como idea de negocio, para esto usted deberá leer el Texto: **Innovación (Ver anexo 6)** en este texto usted podrá entender de una manera sencilla cuales son los elementos principales de la innovación, una vez leído deberá ver el video **Historia de los Video Juegos Ver el link:**
http://www.youtube.com/watch?v=WFJC6TODBHA.

Ahora que ha entendido el concepto de Innovación y ejemplo presentado en el video, En el documento **Fórmulas para tener buenas ideas (ver Anexo 7)** usted encontrara 10 fórmulas que le ayudaran a encontrar la manera más innovadora de satisfacer la necesidad. Relacione una o más formulas con la idea de negocio que piensa proponer y que ha identificado en el mercado desde su área de formación. Recuerde que la idea debe cumplir con el perfil de una idea innovadora, práctica y realizable.
Una vez realizado la lectura y el análisis de los documentos anteriores, desarrolle el **Taller de Innovación (Ver Anexo 8)** Presente a su docente o instructor SENA para su revisión y Evaluación. **Anexar el ejercicio de forma física y de manera individual en la carpeta de evidencias**

Tiempo de duración de la actividad:
4 horas de formación directa, 3 horas de formación autónoma
Ambiente requerido: Ambiente presencial de aprendizaje
Materiales: computador, internet, Biblioteca SENA
Evidencia 5: Taller de innovación según grupos e ideas de negocio establecidas.

ACTIVIDADES DE TRANSFERENCIA DEL CONOCIMIENTO



3.4. VALIDAR PROPUESTA DE IDEA DE NEGOCIO SEGÚN MODELO ESTABLECIDO POR LA ENTIDAD

De acuerdo con las actividades desarrolladas hasta este punto de la guía, hemos identificado un producto o servicio dentro de un mercado que se relaciona con nuestra área de formación técnica, y hemos relacionado ese producto o servicio con los manuales de innovación propuestos en la guía. Ahora usted está empoderado de su idea de negocio y puede consolidar su propuesta, proponerla y diligenciarla en el **"MODELO LEAN CANVASS**" material disponible en el repositorio destinado en la plataforma de gestión educativa.
A través de exposición magistral y mediante el uso de técnicas y estrategias didácticas, el docente orienta a cada uno de los equipos de emprendedores sobre el uso del modelo; así mismo, explica la dinámica sobre el proceso de transferencia y la técnica e instrumento de evaluación asociado a la actividad de aprendizaje, posteriormente y una vez evaluada la idea de negocio de acuerdo con criterio técnico se asigna la viabilidad teniendo como referente además del componente técnico el potencial de mercado y sus aspectos innovadores o en su defecto se genera plan de mejoramiento para el ajuste de las condiciones subestándar a que haya lugar.

Tiempo de duración de la actividad:12horas de formación directa, 2 horas de formación autónoma
Ambiente requerido: Ambiente presencial de aprendizaje
Materiales: computador, internet, Biblioteca SENA
Evidencia 6: Informe de modelo Canvass de idea de negocio según asignación acordada.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento Cuestionario de respuestas verbales desarrollados en plenaria según el área de interés. **Evidencias de Desempeño:**	identificar las características emprendedoras personales (CEP). asociar las competencias emprendedoras al logro de los objetivos personales. relacionar los elementos de la responsabilidad emprendedora con situaciones de la cotidianidad.	**Formulario y prueba de conocimientos**

Taller resuelto de metodología de árbol de problemas y objetivos. Taller resuelto de identificación de ideas de negocios Taller resuelto innovación Taller resuelto principios de mercadeo **Evidencias de Producto:** Informe que contenga modelo Lean Canvass con su respectiva transferencia y plan de mejoramiento	• Usar capacidad creativa en la solución de desafíos e identificación de oportunidades del entorno. • Reconocer habilidades y características emprendedoras personales para formulación de estrategias. • Utilizar los elementos de una estrategia emprendedora. • Elaborar el plan de acción • Descubrir necesidades, intereses y expectativas propias y del otro. • Identificar las técnicas de negociación	**Rúbrica y lista de chequeo** **Observación y lista de chequeo** **Rubrica y lista de verificación**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización;
Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva.
Empresario: Es aquella persona que, de forma individual o colegiada, fija los objetivos y toman las decisiones estratégicas acerca de las metas, los medios, la administración y el control de las empresas y asumen responsabilidad tanto comercial como legal frente al exterior.
Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;
Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo;
Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

Empresa: Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales.

Clima Laboral: El clima laboral se suele definir como el medio ambiente físico y humano en el que se desarrolla el trabajo. Influye en la satisfacción del personal y está relacionado con la forma de relacionarse y la cultura de la empresa. Recuperado de: https://www.sumacrm.com/soporte/clima-laboral.

Dirección: Elemento de la administración en el que se lograr la realización efectiva de todo lo planeado por medio de la autoridad del administrador, ejercida a base de decisiones, ya sea tomadas directamente o delegando dicha autoridad

Manual de Procedimientos: El manual de procedimientos es un componente del sistema de control interno, el cual se crea para obtener una información detallada, ordenada, sistemática e integral que contiene todas las instrucciones, responsabilidades e información sobre políticas, funciones, sistemas y procedimientos de las distintas operaciones o actividades que se realizan en una organización. Recuperado de: https://www.gestiopolis.com/manuales-procedimientos-uso-control-interno/.

Pensamiento Clásico Administrativo: Este pensamiento consiste en dar respuesta a diferentes retos que trajo para la administración el llamado gigantismo de cada una de las organizaciones, a través de una actividad económica cuyo fin era obtener una mayor productividad y tener una mayor efectividad en el trabajo. Recuperado de: https://www.studocu.com/es/document/universidad-la-gran-colombia/fundamentos-de-la-administracion/apuntes/pensamiento-clasico-y-contemporaneo-administrativo-1/5236534/view

Plan: Intención o proyecto. Modelo sistemático que se elabora antes de realizar una acción.

Programa: Anticipo de lo que se planea realizar en cualquier ámbito.

Teoría de Sistemas: La palabra tiene muchas connotaciones: “Conjunto de elementos interdependientes e interactuantes; grupo de unidades combinadas que forman un todo organizado. El ser humano, por ejemplo, es un sistema que consta de varios órganos y miembros; solo cuando éstos funcionan de manera coordinada, el hombre es eficaz. De igual manera, se puede pensar que la organización es un sistema que consta de varias partes interactuantes. Recuperado de: https://sites.google.com/site/empreswaites/teoria-de-sistemas

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Administración de Organizaciones. Recuperado de: http://www.redalyc.org/pdf/1650/165013663004.pdf.

Desarrollo del Talento Humano. Recuperado de: http://www.marthaalles.com/biblioteca-libro.php?l=22

Gestión del Talento Humano. Recuperado de: https://valerojulio.files.wordpress.com/2012/09/libro-gestion-del-talento-humano-chiavenato.pdf.

Guía del Emprendedor; Autores: Mg. Yenny Adriana Villamar y Esp. Yheison Rodríguez 1ª y 2ª Edición ISBN: 978-958-8292-22-9

Manual de Oslo : CEO - Comunidad Europea 2005

Ley de Emprendimiento 1014 del 2006.

Política Nacional de Emprendimiento; Ministerio de Industria Comercio y Turismo - 2009

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Diego Eduardo Erazo G**	**Instructor**	**Comercio y Servicios**	**13 febreo de 2023**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Yuly Paola Joya Hoyos**	**Instructora**	**Comercio y Servicios**	**25/03/2025**	**Ajuste e integración de nuevo contenido**