PROCESO					
GESTIÓN CONTRACTUAL					
NOMBRE DEL FORMATO					
INFORME MENSUAL DE EJECUCIÓN CONTRACTUAL					
CLASIFICACIÓN DE LA INFORMACIÓN					
Pública	**X**	Pública Clasificada		Pública Reservada	

INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL

MAYO 2026

Señor(a)
CRISTHIAM RIVAS DEL TORO
Supervisor(a) contrato nro. CO1.PCCNTR.5796331 de 2026
Coordinador Académica
Quibdó

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual – mayo del 2026

ReferenciaCO1.PCCNTR.5796331 de 2026

JULIO CESAR CORDOBA CAÑADAS, identificado con la cédula de ciudadanía nro. 11.807.423, en mi calidad de contratista del SENA, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: Se fija como valor total para el contrato la suma de CUARENTA Y TRES MILLONES CUATROCIENTOS UN MIL TRESCIENTOS VENTIOCHO PESOS ($ 43.401.328) MCTE. Esta suma será pagada por el SENA al contratista de la siguiente manera: a) Un (1) primer pago correspondiente a 27 días del mes de febrero de 2026, por valor de CUATRO MILLONES NOVECIENTOS CUARENTA Y CUATRO MIL CUATROCIENTOS CINCUENTA Y CINCO PESOS M/CTE ($4.944.455) y b) siete (7) pagos iguales correspondientes a los meses de marzo a septiembre por valor de CINCO MILLONES CUATROCIENTOS NOVENTA Y TRES MIL OCHOCIENTOS TREINTA Y NUEVE PESOS M/CTE. ($5.493.839) MCTE cada uno.

Plazo: Será hasta el 30 de septiembre del 2026 .

Objeto: Prestar servicios personales de carácter temporal de instructores, para orientar, desarrollar y evaluar los procesos de Formación Profesional Integral (FPI) de los aprendices en los programas de oferta regular complementaria y/o titulada presencial en el Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad durante la vigencia 2026.

Ejecución mensual de actividades

Nro.	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	Programar las actividades de enseñanza-aprendizaje-evaluación de conformidad con las competencias y/o resultados de aprendizaje según el calendario institucional y el manual de procedimientos para la ejecución de acciones de formación profesional.	Realicé programación de las actividades de enseñanza aprendizaje-evaluación de conformidad con los módulos de formación (estructura curricular), calendario institucional y el manual de procedimiento para la ejecución de acciones de formación profesional en el mes de mayo de 2026	Formato de programación de la formación. Plan de trabajo y planeación pedagógica
2	Orientar, asesorar y acompañar de forma permanente a los aprendices en el desarrollo de las actividades establecidas en la guía de aprendizaje de acuerdo lo establecido en las guías, los procedimientos y el Sistema Integrado de Gestión y Autoevaluación “SIGA” del SENA.	Realice ejercicios de conocimientos previos con el fin de orientar los procesos de aprendizaje según las necesidades detectadas en los procesos de evaluación, metodología de aprendizaje y programas curriculares vigente	Fotografías y listas de asistencias del proceso de formación
3	Orientar a los aprendices en el proceso de la ruta de certificación.	Verificación de juicios evaluativos.	Reporte de juicios evaluativos actualizados.
4	Para los Instructores que imparten formación titulada presentar el Portafolio del Instructor, adjuntando los formatos actualizados del sistema Integrado de gestión dispuestos en la plataforma COMPROMISO, presentado como mínimo los siguientes soportes: a. Plan de trabajo concertado con el aprendiz para el desarrollo de la ruta de aprendizaje. b. Guía de aprendizaje. c. Actas con los planes de mejoramiento académicos para aprendices que lo requieran. d. Planeación, seguimiento evaluación de etapa productiva (si aplica). f.	No aplica. No imparto formación de titulada durante el periodo	No aplica. No imparto formación de titulada durante el periodo

	Formato de asistencia y Registro de inasistencias en aplicativo SOFIA PLUS. g. Realizar el reconocimiento de aprendizajes previos y estilos de aprendizaje.		
5	Apoyar las charlas informativas con especificaciones de los programas, así como el proceso de inducción de aprendices.	Brinde información y resolvió inquietudes a los aprendices sobre los requisitos de ingresos y duración de los programas	Fotografías de asistencia a las charlas informativas
6	Emitir juicio valorativo sobre el nivel de cumplimiento de los resultados de aprendizaje de las competencias del programa, aplicando los procedimientos y herramientas tecnológicas que la entidad defina, en un plazo máximo de tres (3) días después de haber terminado el resultado de aprendizaje correspondiente.	Emití juicio valorativo sobre el cumplimiento de los aprendices, basado en el desarrollo de la guía de aprendizaje.	Reporte de juicios evaluativos.
7	Atender oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato y presentar mensualmente los informes de ejecución del contrato.	Atendí oportunamente los requerimientos del supervisor del contrato, presenté la programación y el informe mensual de ejecución del contrato, en los tiempos requeridos.	Envío de programación y documentos requerido para procesos administrativos. Cargue informe mensual en el SECOP II.
8	Apoyar técnicamente en las evaluaciones de los procesos de adquisición de bienes y servicios, 11 GTH-F-075 V09 por el conocimiento profesional contratado previa designación del director regional.	Durante el periodo no se recibió designación por parte del director regional para participar en proceso de evaluación de adquisición de bienes y servicios	Esta obligación, no se ejecutó durante el mes objeto de pago.
9	Reportar 160 horas mes, de labores en la formación Titulada y/o complementaria.	Reporte en Sofía plus 160 horas de conformidad con el cronograma institucional para la formación complementaria.	Reportes de gestión de tiempo en Sofía plus
10	Asistir de manera presencial y/o virtual a reuniones de información.	Para este mes Asistí de manera presencial a reunión solicitada por el coordinador sobre los procesos de legalización de auxilio de transporte a los instructores transversales en el ejercicio de sus funciones y temas sobre la programación del mes de mayo	Fotografías y listas de asistencias

A continuación, relaciono los desplazamientos que realicé previo a la presentación de este informe. Una vez finalizado cada desplazamiento presenté al ordenador del gasto el informe en el Formato para legalización del desplazamiento, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados. Cada informe de legalización cuenta con el visto bueno del supervisor.

Se lista a continuación el soporte de la legalización de los desplazamientos realizados, los cuales forman parte integral del presente informe de ejecución contractual.

ÍTEM	NRO. DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHA DE DESPLAZAMIENTO INICIAL	FECHA DE DESPLAZAMIENTO FINAL
1				
2				

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: (i) Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales, (ii) los desplazamientos realizados y (iii) el pago de la planilla de seguridad social y parafiscal nro. 4650655970 y el operador SOI referente al mes de abril.

Cordialmente,



JULIO CESAR CORDOBA CAÑADAS
Contratista
CC: No. 11.807.423 de Quibdó



CRISTHIAM RIVAS DEL TORO
Supervisor del contrato CO1.PCCNTR.5796331 de 2026

Imágenes de desarrollo de la formación técnica en emprendimiento innovador y primera infancia







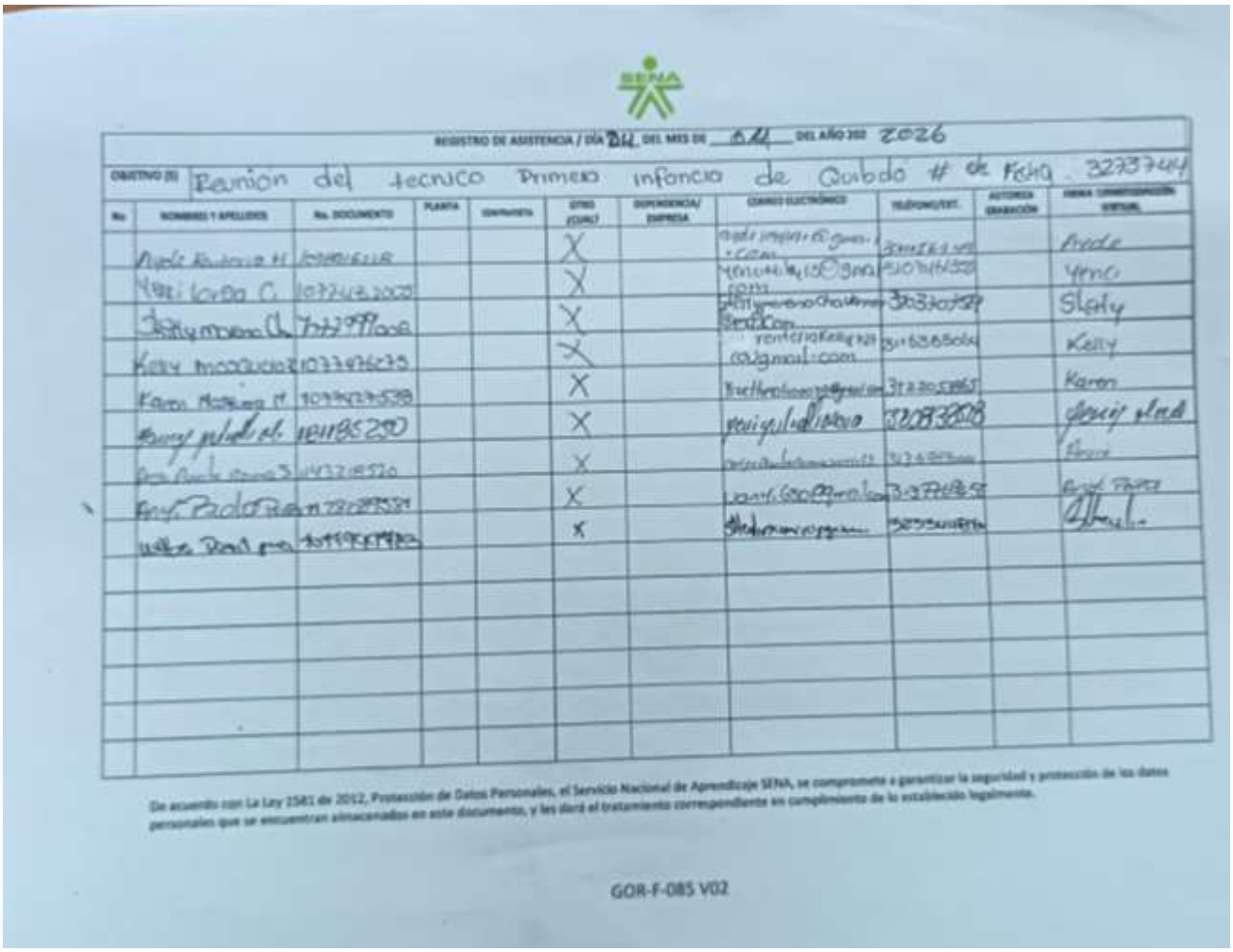



Imágenes de desarrollo de la reunión con el coordinador









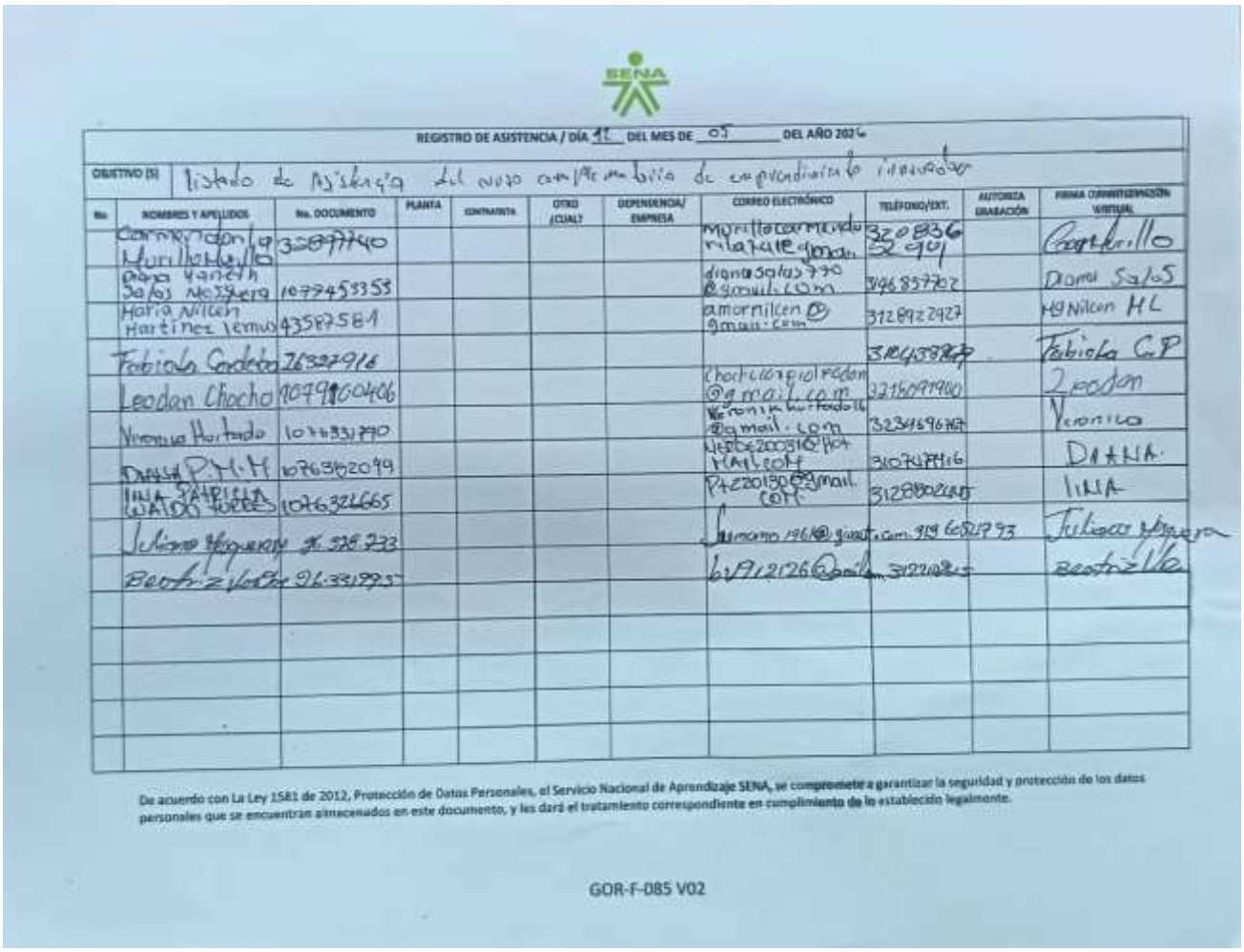
REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 24 DEL MES DE 04 DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): Reunion del tecnico Primera infancia de Quibdo # de Ficha 3233744

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA
					X					Paola
					X					Yenc
					X					Sloty
					X					Kelly
					X					Karen
					X					
					X					
					X					
					X					

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



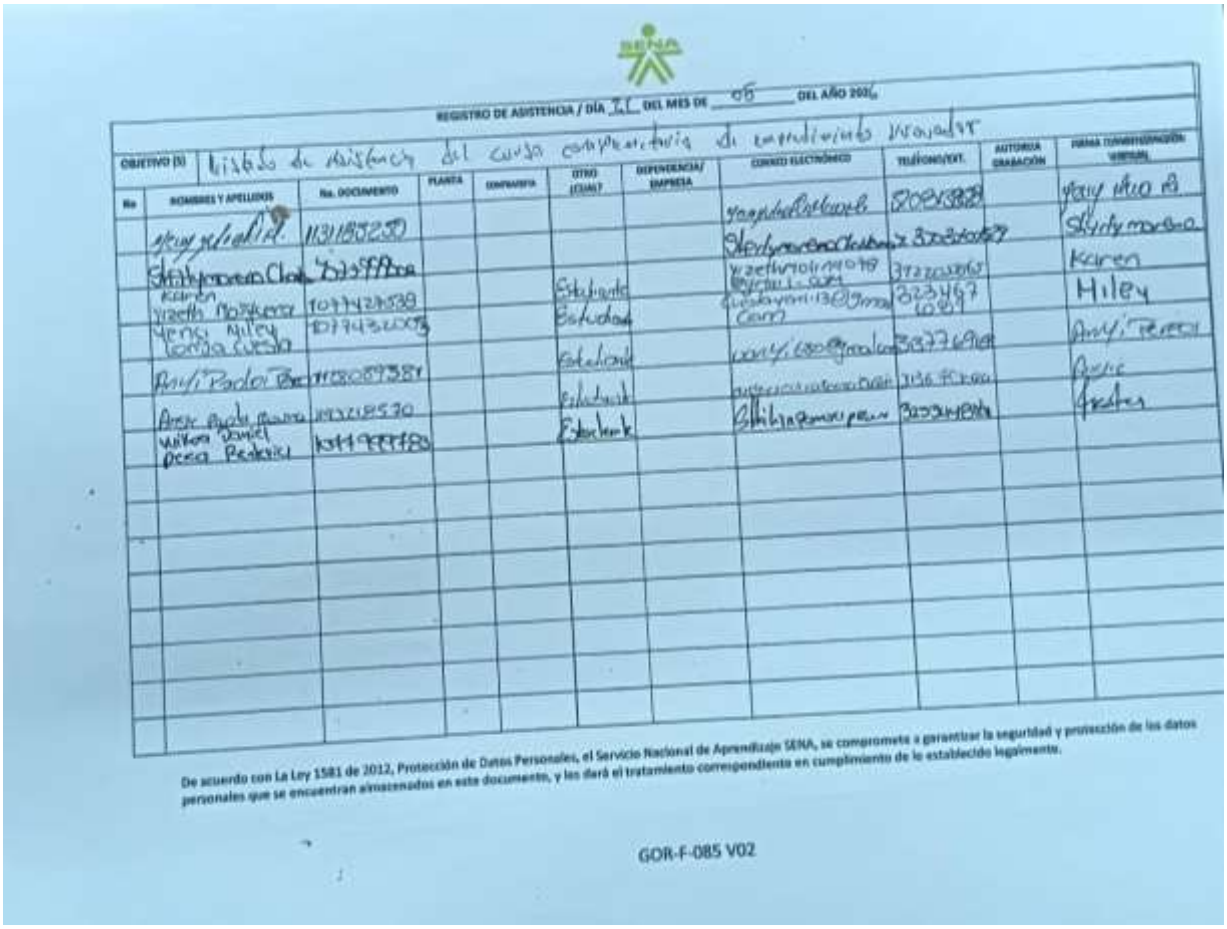
REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 11 DEL MES DE 03 DEL AÑO 2026

OBJETIVO (S): listado de asistencia del curso complementario de emprendimiento e innovación

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA O AUTENTICACIÓN VIRTUAL
	Carmen Sofia Murillo Bello	32877440					morillocarmendo rilafalle@gmail.	320836 52901		Carmen Murillo
	Dora Yaneth Salas Nieto	1077453353					dianasalas770 @gmail.com	3146857702		Dora Salas
	Maria Nilcen Martinez Lerma	43587581					amornilcen@ gmail.com	3128922927		MN Nilcen ML
	Fabiola Cadena	26327916						3146338827		Fabiola C.P
	Leodan Chacho	1079160406					Chachocleopatra1@gmail.com	3216091940		Leodan
	Veronica Hurtado	1076331790					Veronica.hurtado16@gmail.com	3234169678		Veronica
	Dayana P.M.H	1076962099					Hernandez2003@hotmail.com	3107477416		DAYANA
	Lina Patricia Guaido Torres	1076326665					Pt220130@gmail.com	3128902685		LINA
	Juliana Vasquez M.	938233					Juliana.1961@yahoo.com	3196519793		Juliana Vasquez
	Beatriz Vargas	96.331995					brA12126@gmail.com	3122082		Beatriz Va

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



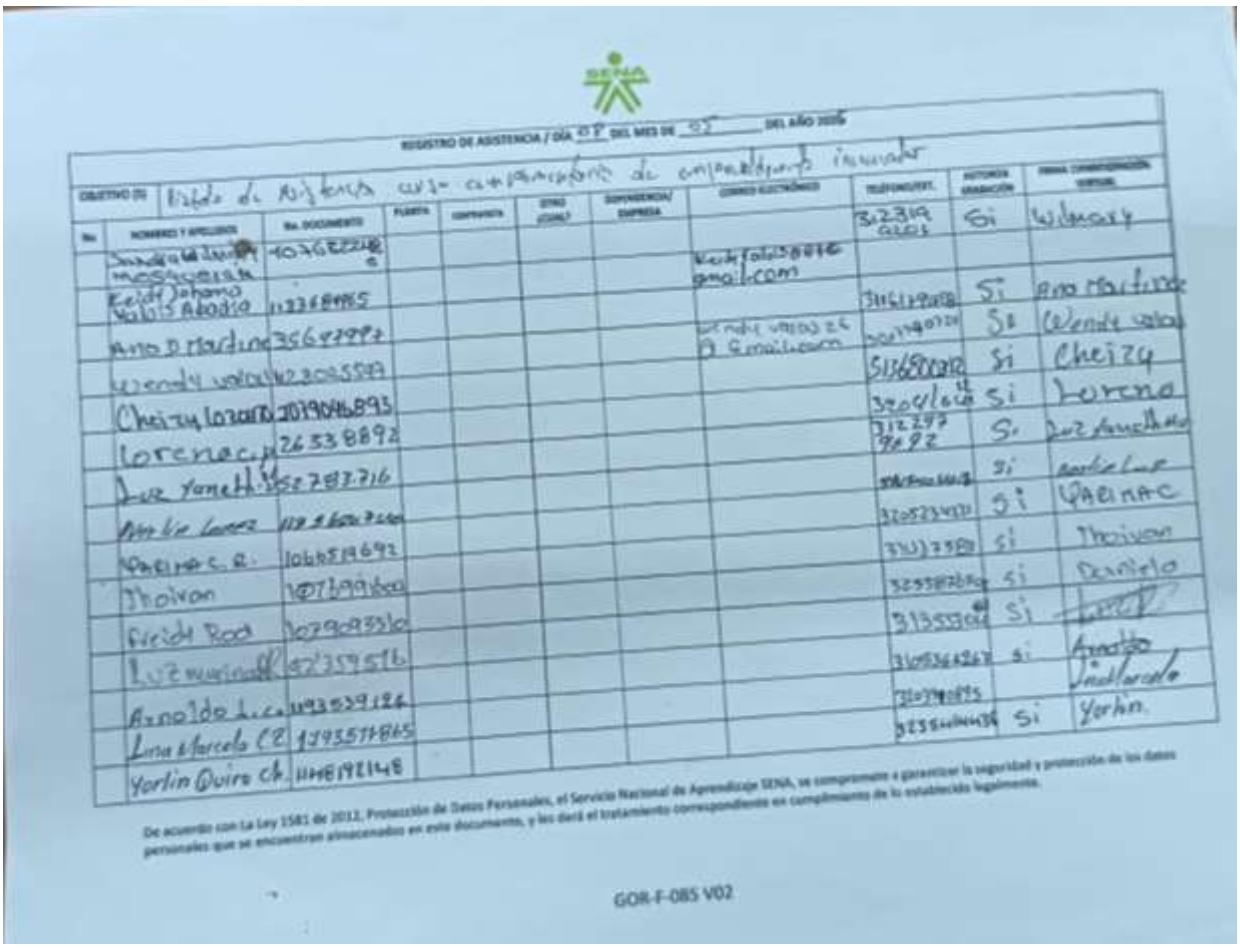
REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 11 DEL MES DE 06 DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S): Listado de asistencia del curso complementario de emprendimiento innovador

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA (CONFIDENCIALIDAD VIRTUAL)
	yeny xiomara	1131882380					yenyxiomara@hotmail	3208382		yeny xiomara
	Shirly Marcela Clavijo Ramos	1077428538			Estudiante		Shirlymarcela2@hotmail.com	3003406587		Shirly marcela
	Karen Yizeth Narvaez Cerón	1077428538			Estudiante		yizethnarvaez1999@gmail.com	3122013865		Karen
	Yensi Niley Tombe Cuesta	1077432005			Estudiante		Cuestayensi130@gmail.com	3234671089		Niley
	Amy Paola Pardo Bermudez	1118089584			Estudiante		amy.pardo@gmail.com	3137690		Amy Pardo
	Angie Paola Guerra Perez	1123185570			Estudiante		angiepaolaguerraperez@gmail.com	3136 [illegible]		Angie
	Wilton Daniel Pena Pedraza	1011999180			Estudiante		Wilton.pena@unipamplona.edu.co	3233 [illegible]		Wilton

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



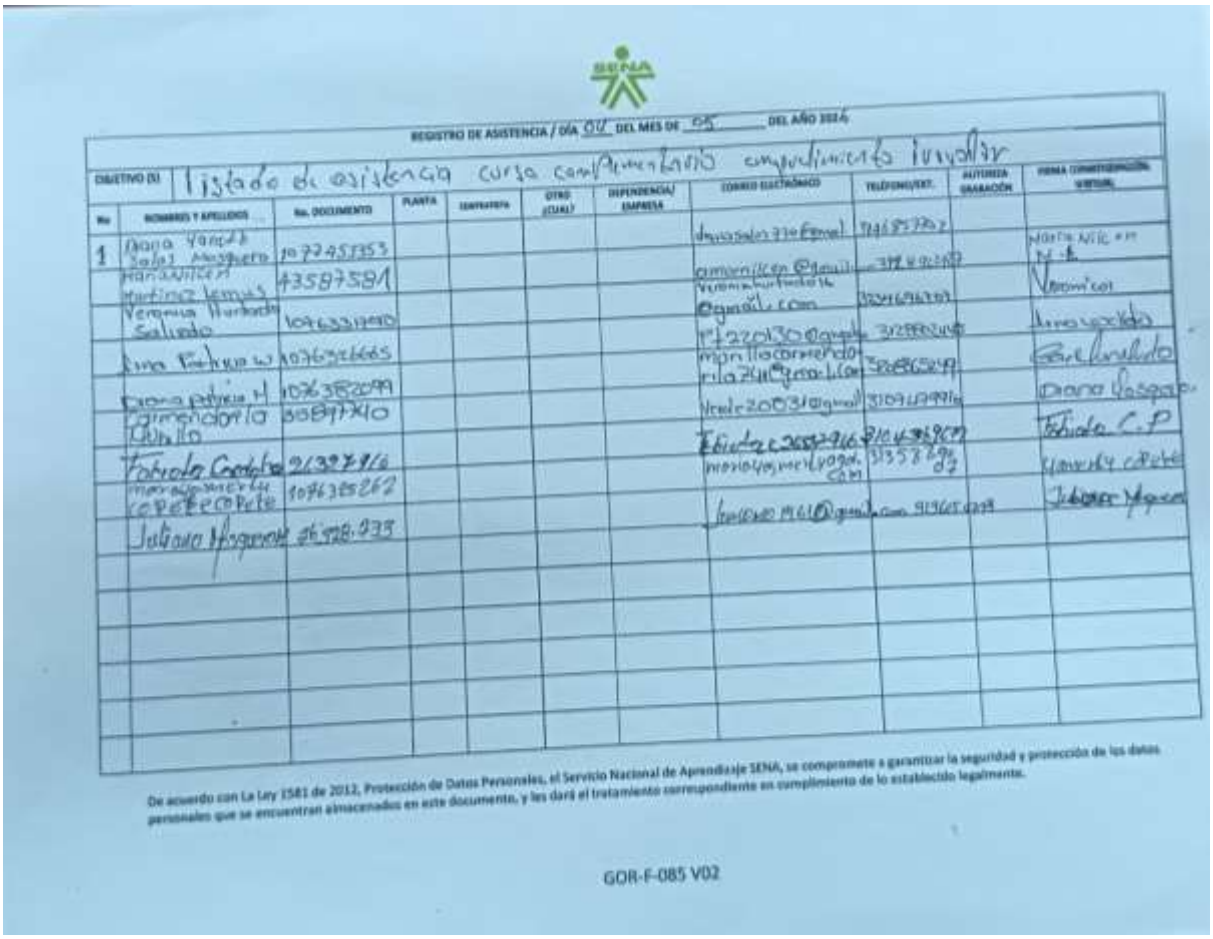
REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 07 DEL MES DE 02 DEL AÑO 2026

OBJETIVO DE: Brindar la asistencia web- capacitación de empoderamiento financiero

No.	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO ¿CUAL?	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/CEL.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA CONFIRMACIÓN VIRTUAL
	[illegible]	1076622248						312319 [illegible]	Si	Wilmar
	Keidy Johana Valois Abadia	1123689885					Keidyvalois88@gmail.com	3115129088	Si	Ana Martinez
	Ana D. Martinez	356879982					[illegible]	3001140124	Si	Wendy Valois
	Wendy Valois	1123085589					D Gmail.com	3136800310	Si	Cheiza
	Cheiza Lozano	2019046895						3004164411	Si	Lorena
	Lorena C.	26338892						312297 9092	Si	Luz Marcelo
	Luz Yaneth	1052783716						[illegible]	Si	[illegible]
	[illegible]	[illegible]						3205234931	Si	YARELIS
	Yarelis C. R.	1066519692						3143178901	Si	Yhoivan
	Yhoivan	1077899600						3235582869	Si	Deniela
	Frida Rod	1079933610						3135551044	Si	[illegible]
	Luz Marina	52'359516						3105364267	Si	Arnoldo
	Arnoldo L. C.	1193529126						3107798895		Jhallarcelo
	Luna Marcelo CR	1193571865						3235440434	Si	Yerlin
	Yerlin Quiro Ch.	1148192148								

De acuerdo con la Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentren almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02



REGISTRO DE ASISTENCIA / DÍA 07 DEL MES DE 05 DEL AÑO 2024

OBJETIVO (S): listado de asistencia curso complementario emprendimiento virtual

No	NOMBRES Y APELLIDOS	No. DOCUMENTO	PLANTA	CONTRATISTA	OTRO (CUAL)	DEPENDENCIA/ EMPRESA	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO/EXT.	AUTORIZA GRABACIÓN	FIRMA CONFIRMACIÓN VIRTUAL
1	Daira Yamile Salas Mosquera	1077457353					dsalas0730@gmail	3146857302		
	Maria Angelica Martinez Lemos	43587581					amartinez@gmail.com	3148202482		
	Veronica Hurtado Saludo	1096331990					Veronicahurtado16@gmail.com	3241696393		
	Lina Patricia Mosquera	1076326665					lpmosquera720@gmail.com	3229803049		
	Diana patricia Hernandez Caicedo	1076382099					marilacaicedo-rila2411@hotmail.com	3206865249		
	Fernanda Ortiz Ortiz	1088977410					Yenifer2003@gmail.com	3104137991		
	Fabiola Cordoba Mosquera	21397816					fabiola.c.2687@gmail.com	3104398677		
	Yuberly Perlaza Perlaza	1076385262					mosquera.yuberly@soya.com	3135889093		
	Juliana Mosquera	1076378.239					Juliana.m.61@gmail.com	3196520239		

De acuerdo con La Ley 1581 de 2012, Protección de Datos Personales, el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se compromete a garantizar la seguridad y protección de los datos personales que se encuentran almacenados en este documento, y les dará el tratamiento correspondiente en cumplimiento de lo establecido legalmente.

GOR-F-085 V02

TALLER DE EMPRENDIMIENTO INTEGRAL

INSTRUCTOR: JULIO CESAR CORDOBA CAÑADA
NOMBRE DEL APRENDIZ: Sandra Milena Mosquera
TRASVERSAL: DE EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

1. **¿QUE ES SER EMPRENDEDOR? (a)**

a. . Es aquella que ejerce un negocio

(b) Se refiere aquella persona que tiene una tiene oportunidad

c. Es la que identifica una solución

2. **¿EL EMPRENDIMIENTO ES REALIZADO POR PERSONAS DINÁMICAS?**

(a) Si

b. No

3. **¿QUÉ POSEE EL EMPRENDIMIENTO?**

a. Creatividad

b. Positivismo para poder ejercer tu cargo

(c) Habilidades en actitud liderazgo comunicación y actitud positiva

4. **LAS ALTERNATIVAS DE MEJORAMIENTO EN CALIDAD DE VIDA SON**

a. Organizar mejores microempresas

(b) Generación de empleo

Dirección Regional Chocó CRNIB
Dirección Cra 1 No 28-71, Ciudad Quibdo
@SENAComunica
www.sena.edu.co

GD-F-013 V.000

TALLER DE EMPRENDIMIENTO INTEGRAL

INSTRUCTOR: JULIO CESAR CORDOBA CAÑADA
NOMBRE DEL APRENDIZ: Sandra Cuimay Mosquera
TRASVERSAL: DE EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

1. **¿QUE ES SER EMPRENDEDOR? (a)**

   a. . Es aquella que ejerce un negocio

   (b) Se refiere aquella persona que tiene una tiene oportunidad

   c. Es la que identifica una solución

2. **¿EL EMPRENDIMIENTO ES REALIZADO POR PERSONAS DINÁMICAS?**

   (a) Si

   b. No

3. **¿QUÉ POSEE EL EMPRENDIMIENTO?**

   a. Creatividad

   b. Positivismo para poder ejercer tu cargo

   (c) Habilidades en actitud liderazgo comunicación y actitud positiva

4. **LAS ALTERNATIVAS DE MEJORAMIENTO EN CALIDAD DE VIDA SON**

   a. Organizar mejores microempresas

   (b) Generación de empleo

Dirección Regional Choco CRNIB
Dirección Cra 1 No 28-71, Ciudad Quibdo
@SENAComunica
www.sena.edu.co

GD-F-011 V.020

TALLER DE EMPRENDIMIENTO INTEGRAL

INSTRUCTOR: JULIO CESAR CORDOBA CAÑADA
NOMBRE DEL APRENDIZ: Arnoldo Esmeris Caviedo
TRASVERSAL: DE EMPRENDIMIENTO Y FOMENTO EMPRESARIAL

1. **¿QUE ES SER EMPRENDEDOR? (a)**

   a. . Es aquella que ejerce un negocio

   b. Se refiere aquella persona que tiene una tiene oportunidad

   c. Es la que identifica una solución X

2. **¿EL EMPRENDIMIENTO ES REALIZADO POR PERSONAS DINÁMICAS?**

   a. Si X

   b. No

3. **¿QUÉ POSEE EL EMPRENDIMIENTO?**

   a. Creatividad X

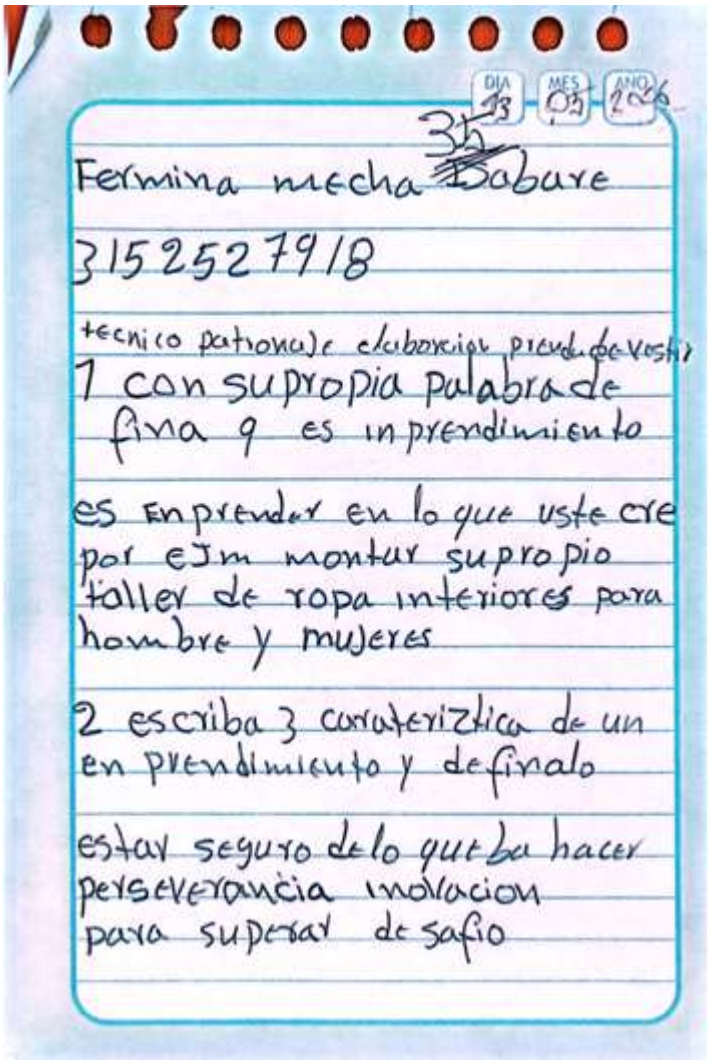
   b. Positivismo para poder ejercer tu cargo

   c. Habilidades en actitud liderazgo comunicación y actitud positiva

4. **LAS ALTERNATIVAS DE MEJORAMIENTO EN CALIDAD DE VIDA SON**

   a. Organizar mejores microempresas

   b. Generación de empleo X



DIA 13 MES 05 AÑO 2026

35

Fermina mecha ~~Babare~~

3152527918

tecnico patronaje elaboracion prend. de vest

1 con su propia palabra de fina q es inprendimiento

es Enprender en lo que uste cre por ejm montar su propio taller de ropa interiores para hombre y mujeres

2 escriba 3 caracteristica de un en prendimiento y definalo

estar seguro de lo que ba hacer perseverancia inovacion para superar desafio

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
- Código del Programa de Formación: 11220053 V1
- Nombre del Proyecto: (N/A) Complementaria
- Fase del Proyecto: (N/A)
- Actividad de Proyecto: (N/A)
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar: Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Duración de la Guía: 17 horas trabajo directo - 5 horas trabajo independiente

2. PRESENTACIÓN



Estimado aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta un objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modo su proyecto de vida y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la apropiación y construcción de conocimiento, siguiendo la metodología ciclo del aprendizaje vivencial, y finalmente encontrará actividades encaminadas a la transferencia de conocimiento.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial

3.1.1 "Cuesta abajo" es un cortometraje que se encuentra dentro del repositorio de la biblioteca del SENA en el espacio de Cinescuela, lo invitamos observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

Responda las siguientes preguntas:¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 1 hora

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje



Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre **comportamiento emprendedor**.

Desde sus conocimientos y saberes previos, defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíquelas en la pizarra. Esas notas servirán para la construcción de una definición conjunta del término **emprendimiento**.

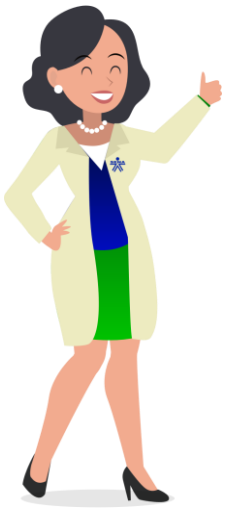
Luego con la misma metodología se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el equipo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen los que debe apropiar.

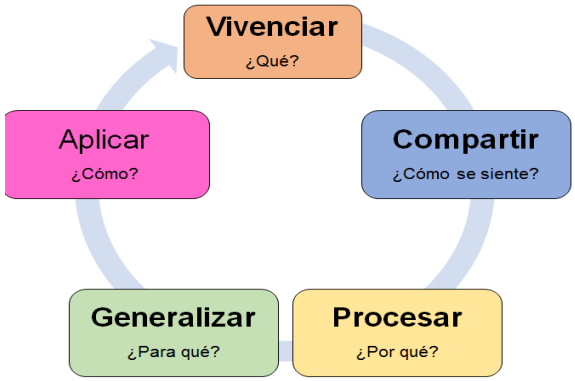
Duración: 1 hora

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento

A través de la metodología ciclo del aprendizaje vivencial se desarrollarán las actividades orientadas a la apropiación conceptual, el siguiente gráfico representa el proceso:



El aprendizaje vivencial es una metodología, que busca promover la estimulación del aprendizaje a través de la experiencia, en donde utiliza las inteligencias múltiples a través de juegos y manipulación de elementos que propician nuevos conocimientos incorporándolos de forma racional y que permiten un aprendizaje integral a través de preguntas activadoras de conocimiento, logrando una mayor captación, retención, memorización e interiorización de los nuevos saberes.



Ciclo del aprendizaje vivencial

3.3.3 Reconocer las características Emprendedoras Personales según comportamiento emprendedor

Teniendo en cuenta las indicaciones de su instructor desarrolle el **DESAFÍO DE LA TORRE:** participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad

Vivenciar
¿Qué?

Conforme un equipo de cuatro personas y asuma uno de los siguientes roles:

- Tener los ojos cubiertos (un aprendiz)
- Tener una mano atada a la espalda (dos aprendices)
- Tener sus dos brazos atados (un aprendiz)
- Observador de la actividad

Construya con su equipo una torre de naipes, la de mayor altura (altura: distancia de piso al techo), para ello atienda las indicaciones del instructor.

Junto a sus compañeros, determine la estrategia más apropiada para el logro de la actividad, reciba el material entregado por su instructor y compártalo con sus compañeros de acuerdo con las indicaciones.

Compartir
¿Cómo se siente?

Una vez finalicen las construcciones, en equipo conformado un círculo, reflexionen sobre las siguientes preguntas:



¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad? Desde: los participantes del equipo ganador, perdedor, del rol vendado y de las manos atadas

Procesar
¿Por qué?

De acuerdo con la actividad realizada, responda: ¿Qué estrategia se empleó para construir la torre? ¿Tuvo que emplear más de una estrategia? ¿Por qué?

¿Se sintió tentado a no seguir las indicaciones y salirse de su rol? ¿Por qué?

¿En algún momento se pensó en utilizar al compañero vendado para la construcción de la torre? ¿Por qué?

En el tablero, el instructor o un aprendiz, escribirá los aportes de la vivencia de los participantes que servirá de contextualización para el desarrollo de la siguiente actividad.

Generalizar
¿Para qué?

Escuche la presentación de su instructor basada en los aportes de los participantes.

Lea el texto "Características Emprendedoras Personales", Que se encuentra ubicado en el documento denomindo "Guía 1 material de apoyo 1" en la carpeta de materiales de la plataforma oficial del SENA o de acuerdo con las orientaciones de su instructor). en plenaria y estructure un concepto global.

Aplicar
¿Cómo?

Exprese ante el equipo como aplicaría estos conceptos en su vida cotidiana (a nivel personal, social y laboral).

Aplique los conceptos adquiridos a través del "Diario de Fortalecimiento y la Diana de Valoración", de acuerdo con los documentos denominados "Guía 1 material de apoyo 2.1 y 2.2" ubicado en la carpeta de materiales de la plataforma oficial del SENA o de acuerdo con las orientaciones de su instructor y las indicaciones del instructor. La evidencia de esta actividad será la foto de la diana de valoración y del diario de fortalecimiento.

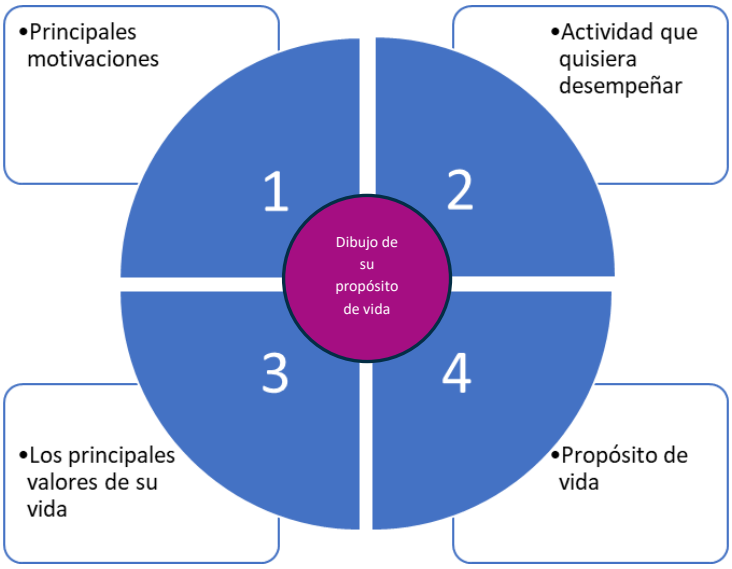
Duración: 4 horas **Evidencias de aprendizaje:** Diario de fortalecimiento y Diana de valoración.

3.3.2 Identificar motivaciones y competencias emprendedoras a partir de objetivos personales.



Estimado aprendiz, crear una visión personal a partir de las motivaciones, es una herramienta poderosa para alinear sus acciones diarias en pro de lo que desea lograr. Esta visión esta conformada por objetivos personales en el corto, mediano y largo plazo, siempre teniendo presente que existen diferentes ámbitos en su vida que se verán involucrados en el desarrollo de su proyecto.

Teniendo en cuenta el proyecto de vida reescrito por usted bajo el título **"¿Qué puedo llegar a SER?"** (en la competencia *Apropiar características de la gestión organizacional del SENA en el contexto de la misión institucional de acuerdo con su rol proyecto de vida y desarrollo profesional*, Guía 3 / 3.3.3 Reescribir el proyecto de vida de acuerdo con principios y valores; su responsabilidad y oportunidades ofrecidas por el SENA), diligencie el siguiente gráfico, según sus motivaciones (material de apoyo 4 – "Motivación y el logro").



- En la parte superior izquierda, ¿Cuáles son las principales motivaciones para cumplir sus logros? (personales, familiares, económicas).
- En la parte superior derecha, ¿A qué le gustaría dedicarse en la vida? ¿Qué es lo que más disfrutaría de hacer dicha actividad?
- En la parte inferior izquierda indicarán ¿Cuáles son los valores más importantes que rigen su vida?
- En la parte inferior derecha ¿Cuál considera que es su propósito de vida?
- En el centro del mapa, debe elaborar un dibujo que represente el propósito de vida.

Vivenciar
¿Qué?

Participe activamente en la construcción de su MAPA DE SUEÑOS, de acuerdo con las indicaciones de acuerdo con las orientaciones del documento “Guía 1 material de apoyo 3” que se encuentran en la carpeta de materiales de la plataforma oficial del SENA y las orientaciones de su instructor.

Construya un “mapa de sueños” en el que podrá identificar de manera gráfica su visión personal, representando sus sueños y objetivos a corto, mediano y largo plazo. Siguiendo las directrices del instructor; utilice imágenes o dibujos para representar sus sueños en los diferentes ámbitos de su vida.
A modo de galería , exponga su mapa de sueños en algún lugar del aula en el que los demás puedan visualizar su trabajo y observe los mapas elaborados por sus compañeros.

Compartir
¿Cómo se siente?

Reflexione sobre los siguientes interrogantes de acuerdo con la observación de los mapas de sueños de sus compañeros; comparta sus respuestas en equipo conformando un círculo:

¿Qué emociones, sensaciones y sentimientos afloraron durante el ejercicio?

¿Qué sintió al momento de ver los mapas de sueños de sus compañeros?

Procesar
¿Por qué?

Un aprendiz apoyará la recolección de la información relacionada con las respuestas a los siguientes interrogantes, de acuerdo con las orientaciones del instructor.

¿Qué criterios tuvo para identificar las áreas de la vida en la que tiene sueños?

¿Por qué considera que es importante hacer un listado de los sueños a corto, mediano y largo plazo?

¿Fue fácil representar en imágenes sus sueños? ¿Qué opina de visualizar los sueños de esta manera?

¿Qué reflexión le generó conocer los mapas de sueños de los demás aprendices?

Generalizar
¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “la visión y las competencias emprendedoras” según la guía 1 material de apoyo 4 y en mesa redonda, estructure un concepto global.

Aplicar
¿Cómo?

Recapitule lo que considera valioso de aplicar en su vida cotidiana a partir de las siguientes preguntas:

¿En cuales entornos cree que es importante la aplicación de lo aprendido?

¿Por qué considera que es importante reflexionar sobre los sueños en su vida?

Complete el siguiente cuadro utilizando como insumos el gráfico y el mapa de sueños. A continuación, describa cómo aplicaría las competencias emprendedoras (según Guía 1 material de apoyo 4") para cumplir con su objetivo personal.

CUADRO DE MOTIVACIONES, OBJETIVOS PERSONALES Y COMPETENCIAS EMPRENDEDORAS

Descripción del Sueño	
Objetivo Personal (MAREAR)	
Propósito de vida	
Motivaciones	
Competencia Visualizar	
Competencia Analizar	
Competencia Identificar	
Competencia Decidir	
Competencia Diseñar	
Competencia Actuar	

Duración: 4 horas **Evidencias de aprendizaje:** Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras

3.3.3 Asociar elementos del entorno a partir de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora.

Participe con su equipo en el desarrollo de la actividad **CONSTRUYENDO EL PUENTE**

Vivenciar
¿Qué?

Estimado aprendiz, el siguiente paso para el logro de sus proyectos personales tiene como finalidad realizar un análisis del entorno y descubrir la importancia de evaluar las diferentes dimensiones que influirán positiva o negativamente en el cumplimiento de los objetivos que se plantee.



En equipo de cinco aprendices deberán construir un puente, para ello utilizarán en su totalidad los siguientes materiales: cinco vasos desechables, cuatro tarjetas de cartulina, un marcador y cinco chinches.

Cada equipo debe construir un puente, el cual representa uno de los objetivos personales de uno de los participantes. Para ello, es necesario que el equipo seleccione previamente el objetivo sobre el cual se trabajará.

Luego, se debe asignar un nombre al puente que se va a construir.

Cada tarjeta de cartulina corresponde a un tramo del puente. En cada una, registre los siguientes aspectos:

- El tramo uno representa el “para que” del puente.
- El tramo dos corresponde a los “recursos necesarios” para la construcción del puente.
- El tramo tres corresponde a los “factores externos” (Amenazas y oportunidades).
- El tramo cuatro corresponde a los “factores internos” (Fortalezas y Debilidades). En este tramo, puede utilizar como insumo los resultados de la Diana de valoración (Características Emprendedoras Personales).

Al finalizar, cada equipo debe presentar el puente, exponiendo los aspectos más relevantes del proceso.

Compartir
¿Cómo se siente?

Responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo se sintió al momento de construir el puente?
- ¿Cómo se sintió con las preguntas formuladas para cada tramo?
- ¿Qué sintió durante el desarrollo de la actividad?
- ¿Qué sintió al momento de presentar su puente?
- ¿Qué sintió al conocer las presentaciones de los demás participantes?

Procesar
¿Por qué?

Relate ante el equipo, sus respuestas a las siguientes preguntas:

- ¿Qué significa un puente?
- ¿Cuáles fueron los pasos que emplearon para construir el puente?
- ¿Cómo identificaron el objetivo personal que iban a seleccionar para hacer el puente?
- ¿Por qué es importante conocer los recursos para el desarrollo del objetivo?
- ¿Por qué es importante identificar los factores internos?
- ¿De que dependen los factores internos?
- ¿Por qué es importante identificar los factores externos?
- ¿De que dependen los factores externos?
- ¿El puente visualizado se realizó según lo planeado?
- ¿Qué factores influyeron en el resultado obtenido en la respuesta anterior?

Generalizar
¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Dimensiones Emprendedoras” en la Guía 1 material de apoyo 5” y en mesa redonda, estructurar un concepto global.

Aplicar
¿Cómo?

Recapitule lo que considera valioso de aplicar en su vida cotidiana a partir de las siguientes preguntas:



¿Desde su perspectiva, cómo afectan los factores internos y externos en el logro de sus objetivos personales?

¿Cómo aplica la responsabilidad emprendedora en su vida personal, social y productiva?

Aplique las dimensiones de la responsabilidad emprendedora de acuerdo con la actividad 'construyendo el puente' a su objetivo personal a través del siguiente cuadro. Como insumo, utilice el gráfico 1 presentado en el "Guía 1 material de apoyo 5".

CUADRO DE LAS DIMENSIONES DE LA RESPONSABILIDAD EMPRENDEDORA

DIMENSIONES EMPRENDEDORAS	DESCRIPCIÓN
PERSONA (factores internos)	
PROYECTO (objetivo personal)	
CONTEXTO (factores externos)	
PENSAR	
SENTIR	
ACTUAR	

Duración: 5 horas **Evidencias de aprendizaje:** cuadro de las dimensiones emprendedoras

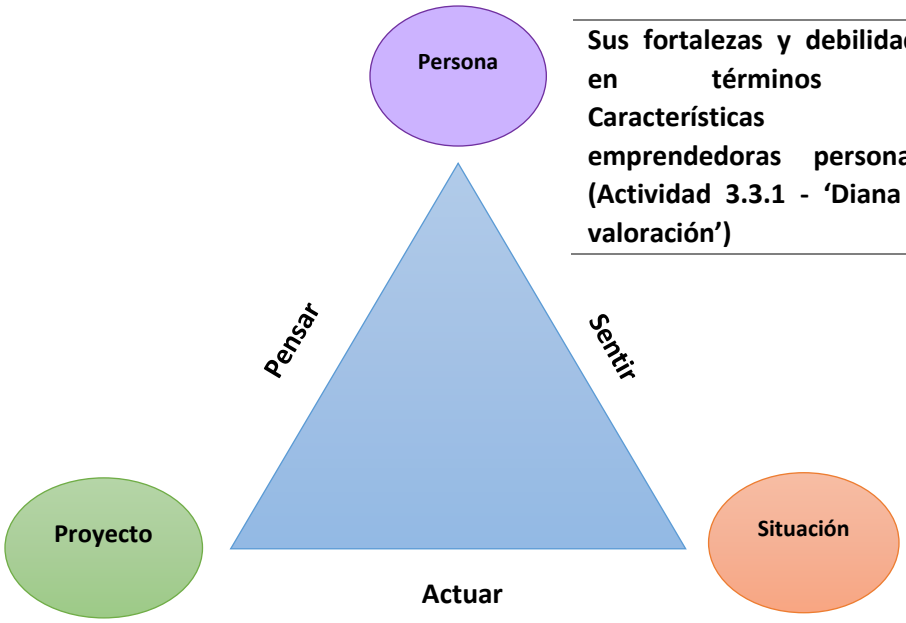
- **Ambiente Requerido:** Ambientes polivalentes y plataforma de formación vigente.
- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel para papelografo, papel bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable). Televisor, computador, conexión a internet, micrófono y cámara de ser posible activados.

3.4 Actividades de transferencia



Estimado aprendiz, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos al final de cada actividad en la etapa *"APLICAR"* del ciclo de aprendizaje vivencial, llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.

Dibuje sus dimensiones emprendedoras de acuerdo con los aprendizajes obtenidos a lo largo de las actividades desarrolladas en esta guía:



Sus fortalezas y debilidades en términos de Características emprendedoras personales (Actividad 3.3.1 - 'Diana de valoración')

Su objetivo personal (Actividad 3.3.2 - 'mapa de sueños')

Las amenazas y oportunidades que rodean su proyecto (Actividad 3.3.3 - 'construyendo un puente')

Comparta sus reflexiones con sus compañeros.

Duración: 2 horas

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Producto: Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Cuadro motivaciones, objetivos personales y competencias emprendedoras Cuadro de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora	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.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto. **Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Características Emprendedoras Personales (CEP) 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 la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y equipos 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.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

- El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

- El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*. Se verbaliza y confrontan distintas reacciones y formas de actuar, ampliando de esta manera el horizonte personal.

- El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del equipo.*

- El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del equipo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

- El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

Triángulo de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora: 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 BILBIOGRÁFICOS

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/

- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**
Autor (es)	Genny Andrea Garcia Pereira	Profesional	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Enero 2021
	Germán Darío Castaño Barrera	Instructor de Emprendimiento	C.Textil y de Gestión Industrial. Reg. Antioquia	Noviembre 2020
	Gina Paola Burgos Zambrano	Instructora Empresarial	Centro Agropecuario. Reg. Cauca	Noviembre 2020

	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nal. de la Industría Gráfica y afines. Reg. D.C.	Noviembre 2020
	Maria Paula Gómez Franco	Técnico	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Noviembre 2020
	Nubia Constanza García Munevar	Instructora componente de integralidad	C. Formación de Talento Humano en Salud Reg. Distrito Capital	Noviembre 2020
	Luis Ernesto Mendoza Suárez	Profesional	Dirección Formación Profesional	Octubre 2021
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	C. Desarrollo Agroecologico y Agroindustrial Reg. Atlántico	Enero 2021
	Luisa Fernanda Martínez Vega	Técnico	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Noviembre 2020
	Omar Libardo Villareal Velasco	Instructor de Emprendimiento	C. Internacional de Producción Limpia. Reg. Nariño	Noviembre 2020
	Oscar Hernán Roque Salazar	Instructor de Emprendimiento	Centro para el Desarrollo Rural y Minero – Norte de Santander	Noviembre 2020
	Rubiela Rodríguez Hernández	Profesional	Dirección Formación Profesional	Enero 2021

	Ruth Nelly Gutierrez Achury	Profesional	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Enero 2021

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	**Julio César Córdoba Cañada**	**Instructor de Emprendimiento**	**Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad**	**02/02/2026**	**Actualización de contenido**

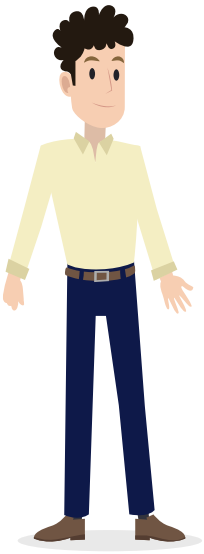
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
- Código del Programa de Formación: 11220053 V1
- Nombre del Proyecto (N/A) Complementaria
- Fase del Proyecto (N/A)
- Actividad de Proyecto(N/A)
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:
    - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
    - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
    - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía: 20 horas trabajo directo - 6 horas trabajo independiente

2. PRESENTACIÓN



Estimado aprendiz, el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta u objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traduce en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con la finalidad de potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje da continuidad a la guia de comportamiento emprendedor anteriormente trabajada, la cual le permitirá aplicar sus características y competencias emprendedoras en cuatro aspectos que son de especial relevancia para el fomento de la cultura del emprendimiento: proceso de toma de decisiones, creatividad, ejecución de estrategias y negociación.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividad de reflexión inicial



Apreciado aprendiz, reflexione sobre el video que encuentra en el siguiente enlace, que lo invitará a ver el emprendimiento en acción.

http://www.fondoemprender.com/SitePages/Emprendimiento%20Social.aspx

Responda los siguientes interrogantes:

¿Qué importancia tiene el emprendimiento en la vida?

¿Qué características emprendedoras personales identifica en el caso presentado en el video?

¿Cuáles fueron los beneficios potenciales que el emprendedor del video identificó en la parte social?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones a las se llegó.

Duración: 2 horas

3.2 Actividad de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje

El emprendimiento lo podemos ver reflejado en diferentes personas que han sido exitosas a nivel nacional o internacional; sin embargo podemos pensar en personas cercanas que han cumplido sus sueños y que se pueden considerar emprendedores. ¿En qué contexto o logros personales usted se ha sentido emprendedor?

Con base a su circulo cercano (barrio, vereda, comunidad, familia), identifique emprendedores y resuelva las siguientes preguntas:

¿Qué decisiones acertadas tomó para el cumplimiento de sus objetivos?

¿Qué referencias de emprendimiento innovador o creativo tienen estas personas?

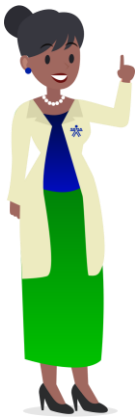
¿El emprendedor contaba con una estrategia para cumplir sus objetivos?

Para el cumplimiento de sus objetivos, ¿que procesos de negociación tuvieron que llevar a cabo?

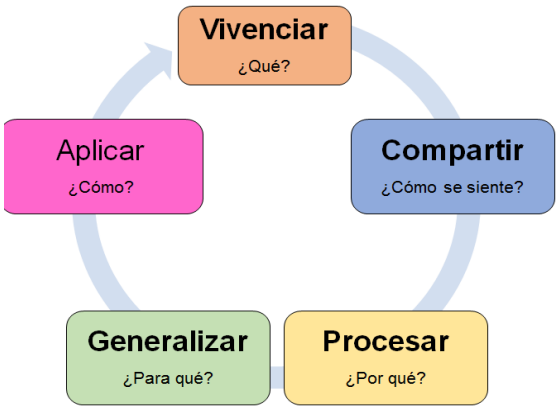
Comparta con el equipo las deducciones efectuadas, destacando conocimientos comunes y aquellos que consideran requieren desarrollar.

Duración: 2 horas

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento



Recordemos que el desarrollo de esta competencia se realizará a través de la metodología de aprendizaje vivencial con actividades orientadas a la apropiación conceptual, se estructura en cinco momentos y será una constante a seguir:



Ciclo del aprendizaje vivencial

3.3.1 Asociar el paso a paso del proceso de toma de decisiones de acuerdo con el problema.

Participe activamente con su equipo en el desarrollo de la actividad **Supervivencia.**

Vivenciar
¿Qué?



El propósito de la actividad es que usted reconozca los tipos de decisiones que existen, los diferentes estilos en la toma de decisiones y el proceso de toma de decisiones.

Garantice su superviviencia a través de un ejercicio de simulación en dos rondas (la primera individual y la segunda grupal), siguiendo las siguientes instrucciones:

1. Tiene que cambiar en la oficina de “Madre naturaleza” tres caramelos de diferente color por una paleta de dulce. Esa paleta representa su supervivencia personal. Junto con la paleta de dulce, usted recibirá un caramelo del color que escoja.
2. Puede cambiar tres paletas de dulce por siete caramelos de cualquier color que desee.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad sirviendo de apoyo al instructor y asumiendo el rol de "Madre Naturaleza" (tres personas máximo). Su tarea es administrar los recursos (caramelos y paletas de dulce) dentro de la actividad. Cumpla su rol, siguiendo las siguientes instrucciones:

1. Apoyar la entrega de caramelos para dar inicio al ejercicio. Para ello, debe entregar dos caramelos del mismo color a cada aprendiz. **Nota:** procure que la entrega de los caramelos se realice con la mayor reserva posible (en otras palabras, que los demás aprendices no sepan el color de los caramelos de sus compañeros). Esto se repetirá en el inicio de la segunda ronda.
2. Cambiar una paleta de dulce y un caramelo de cualquier color, al participante que entregue tres caramelos de diferente color.
3. Cambiar siete caramelos de cualquier color al participante que entregue tres paletas de dulce.
4. Recoger la totalidad de los caramelos y paletas de dulce, al finalizar la primera ronda.

Compartir
¿Cómo se siente?

Responda los siguientes interrogantes a partir de la actividad realizada:

- ¿Qué sintió al inicio de la actividad cuando se dieron las instrucciones?
- ¿Qué sintió al momento de recibir los caramelos?
- *Si usted o su equipo no sobrevivió,* ¿qué sintió cuando se acabó la actividad?
- *Si usted o su equipo sobrevivió,* ¿qué sintió al obtener la paleta de dulce que le permitió sobrevivir?
- *Si usted asumió el rol de Madre Naturaleza,* ¿cómo se sintió desde esa posición?

Procesar
¿Por qué?

A través de un conversatorio, responda las siguientes preguntas:

Primera ronda (individual)

- ¿Cuáles son los pasos que usted siguió para ejecutar el ejercicio?
- ¿Qué factores tuvo en cuenta para la toma de decisiones que realizó?
- ¿Cómo se sintió corriendo riesgos?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con una persona o de negociar con "Madre Naturaleza"?

Segunda ronda (grupal)

- ¿Cuáles son los pasos que usted siguió para ejecutar el ejercicio?
- ¿Qué factores tuvo en cuenta para la toma de decisiones que realizó?
- ¿Cómo se sintió corriendo riesgos?
- ¿Qué aspectos influyeron en la toma de decisión de cooperar con los otros equipos?

Generalizar
¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "El proceso de la toma de decisiones, tipos y estilos, toma de riesgos" (Guía 2 material de apoyo 1, ubicado en la carpeta de materiales de la oficial del SENA o de acuerdo con las orientaciones de su instructor) y en plenaria estructurar un concepto global.

Aplicar
¿Cómo?

Recapitule lo que considera valioso de aplicar en su vida cotidiana a partir del trabajo realizado en la guía uno y de las siguientes preguntas:

- ¿Por qué es importante conocer el proceso de toma de decisiones y cómo lo aplicaría en su vida profesional y personal?
- ¿Cuáles son los aspectos que tiene en cuenta para tomar decisiones en su vida personal y profesional?
- Estos aspectos también puede llevarlos a considerar acciones que involucren el beneficio de la comunidad o un grupo de personas de acuerdo con el vídeo visto en la actividad de reflexión inicial.

Teniendo en cuenta una experiencia personal en la cual haya tomado una decisión más importante de su vida, diligencie el siguiente cuadro y de acuerdo con la lectura guía 2 material de apoyo 2.

Elementos	Análisis
Experiencia seleccionada	
Proceso de toma de decisiones	
Análisis de riesgos	
Generación de alternativa	

En equipos de seis personas, aplique los conocimientos adquiridos en el ejercicio anterior a partir de una experiencia personal. Para ello:

- Socialice una experiencia en la que haya tenido que tomar una decisión.
- El equipo selecciona una de las experiencias expuestas y realiza el análisis de los elementos (de acuerdo con la lectura del documento guía 2 material de apoyo 2.

Dicho análisis se entregará en un documento Word, no mayor a 1 página.

Tiempo: 4 horas **Evidencias de aprendizaje:** documento Word de toma de decisiones de acuerdo con el problema

3.3.2 Aplicar la capacidad creativa e innovadora en la solución de desafíos, de acuerdo con los elementos de la estrategia emprendedora.

Construcción de una maqueta de molino de viento

Vivenciar
¿Qué?



Una vez se han elegido las mejores alternativas y se han evaluado los riesgos de cada una, es importante tener en cuenta que todo objetivo es suceptible de mejora y requiere tiempo y dedicación hasta lograr la mejor propuesta. La creatividad juega un papel fundamental en este aspecto, por ello, estimular los procesos creativos e innovadores permite obtener resultados más satisfactorios. Así mismo, para lograr sus objetivos personales y/o profesionales, es necesario que los convierta en proyectos concretos, con unos recursos, un tiempo determinado y en general, una estrategia que defina los pasos a seguir para cumplir con lo establecido.

La siguiente actividad le permitirá aplicar su potencial creativo e innovador a un proyecto, para el cual deberá crear una estrategia, teniendo en cuenta los elementos de la misma.

Conforme un equipo de máximo seis personas siguiendo las indicaciones del instructor. Debe seleccionar un nombre para su equipo y diseñar un logo que les diferencie de los demás.

Construya un molino de viento a partir de los materiales dispuestos en el ambiente de formación. El molino debe cumplir con las siguientes condiciones:

- Que sea resistente
- Que sea funcional (es decir, que sus aspas sean capaces de moverse)
- Que tenga cuarenta centímetros de alto

Elabore la planeación para la construcción de un molino de viento, siguiendo las especificaciones del formato y las indicaciones del instructor.

Diseñe una maquetade molino dependiendo del cumplimiento de los requerimientos establecidos y de acuerdo con las condiciones del ambiente de formación. En esta actividad recibirá una puntuación.

Realice la venta del molino de viento, de acuerdo con los lineamientos del ejercicio.

El instructor consignará los puntajes de cada equipo en la pizarra, de acuerdo con los lineamientos en el formato establecidos.

Usted también tiene la opción de participar como voluntario en la actividad sirviendo de apoyo al instructor" (2 personas máximo). Cumpla su rol, siguiendo las siguientes instrucciones:

1. Administrar y entregar a los equipos, los materiales que estos requieran para la construcción de los molinos.
2. Entregar las "instrucciones" y el formato "plan de acción" a cada uno de los equipos.
3. Tomar nota de lo sucede al interior de los equipos durante la etapa de construcción del molino.
4. Verificar que los equipos no utilicen materiales diferentes a los entregados durante la construcción del molino. En caso de que note que un equipo no está cumpliendo con esta regla, notifíquele al instructor para tomar la decisión de descalificación de la empresa.
5. Apoyar al instructor en la evaluación del cumplimiento de los requisitos que deben cumplir los molinos (resistencia, funcionalidad y altura).
6. Registrar la puntuación que le indique el instructor, en el formato establecido para la evaluación de los molinos.

Compartir
¿Cómo se siente?

Responda la siguiente pregunta con base en la actividad realizada: ¿Qué emociones, sensaciones y sentimientos afloraron durante el ejercicio?

Procesar
¿Por qué?

Conteste las siguientes preguntas por equipo a partir de la construcción del molino de viento y en mesa redonda, de acuerdo con las indicaciones del instructor, socialice las respuestas:

- ¿Considera usted que el molino construido por su equipo es creativo y por qué?
- ¿Considera usted que el molino creado es innovador y por qué?
- ¿Por qué la planificación fue un elemento importante para el logro del propósito?
- ¿Su equipo creó alguna estrategia para la estructura del molino?
- ¿Qué pasos siguieron para establecer la estrategia de construcción del molino?
- ¿Qué elementos se tuvieron en cuenta para la creación de la estrategia?
- ¿Cuáles fueron las fuentes de información que consultó para la construcción del molino?
- ¿Qué influencia tuvo la búsqueda de información en la construcción del molino?

Generalizar
¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto “Creatividad, innovación, estrategia y plan de acción” y en plenaria estructurar un concepto global. Guía 2 material de apoyo 2

Aplicar
¿Cómo?

A partir del trabajo realizado hasta el momento y la dinámica del numeral 3.3.2 MAPA DE SUEÑOS, seleccione su objetivo personal y diligencie su plan de acción según Guía 2 material de apoyo 3.

Presente ante sus compañeros y argumente el plan de acuerdo con su objetivo personal, la estrategia trazada y el plan de acción.

ESTRATEGIA EMPRENDEDORA								
Misión (propósito de vida)								
Visión (Tu objetivo personal)								
Valores								
Objetivos específicos	1.							
	2.							
	3.							
PLAN DE ACCIÓN								
Objetivo personal	**Objetivos específicos (orden de prioridad)**	**Acciones (orden de prioridad)**	**¿Qué vas a hacer?**	**¿Cómo lo vas a hacer?**	**¿Con qué lo vas a hacer?**	**¿Cuándo? (Ordenar cronológicamente)**		**¿Quién(es) lo va(n) a hacer?**
						Inicio	Fin	

Tiempo: 5 horas **Evidencias de aprendizaje:** Maqueta del Molino de viento y Formato plan de acción personal diligenciado

3.3.3 Determinar las técnicas de la negociaciónde acuerdo con los elementos y ámbitos personales, sociales y profesionales.

Caso de negociación "Lactifeliz y los lecheros"

Vivenciar
¿Qué?



En esta actividad de simulación, usted debe tomar una posición ante una situación de negociación que puede presentarse en la vida real, poniendo en práctica sus habilidades y características emprendedoras personales para cumplir con el objetivo planteado.

Reflexione sobre el contenido de los siguientes videos de sensibilización, atendiendo a las orientaciones de su instructor:

- "La Asamblea de Antioquia estudia crisis lechera": https://www.youtube.com/watch?v=0_xkQE2zNEk
- "En crisis los lecheros colombianos": https://www.youtube.com/watch?v=c7X3z374v2o

Conforme un equipo de 5 personas, de acuerdo con las indicaciones del instructor, asumiendo uno de los siguientes roles:

- Productores de leche
- Empresa Lactifelíz

Analice el documento que le entrega el instructor que se encuentra en guía 2 material de apoyo 3, según el rol asumido.

Prepare los argumentos a usar en la negociación de acuerdo con el material de la guía

Realice el proceso de negociación, siguiendo las indicaciones del instructor.

Compartir
¿Cómo se siente?

Responda las siguientes preguntas con base en la actividad realizada:

- *Si usted fue seleccionado como negociador:* ¿cómo se sintió durante el ejercicio?
- *Si usted fue seleccionado como moderador:* ¿cómo se sintió en el momento de la negociación?
- *Si usted no fue seleccionado en ninguno de los dos roles anteriores:* ¿qué sintió como observador de las negociaciones?

Procesar
¿Por qué?

Conteste las siguientes preguntas a partir de la preparación y realización de la negociación:

¿En qué se basó?
¿Cómo se llevó a cabo ?
¿Cuáles fueron los aspectos claves?
¿Cuál fue el objetivo para cada una de las partes?
¿Cómo fue la comunicación entre las partes?
¿Fue necesaria la comunicación para llegar a un acuerdo?

Generalizar
¿Para qué?

Para construir una versión conceptual conjunta con el instructor efectúe lectura comprensiva del texto "Negociación: elementos, técnicas y tipos" (guía 2 – material de apoyo 3) y en plenaria estructurar un concepto global.

Aplicar
¿Cómo?

De acuerdo con la actividad anterior, responda:

- ¿Cómo y de qué manera lo aplica a su vida personal, social y profesional?
- ¿En qué otros ámbitos se genera un ambiente de negociación?

Con los mismos equipos de trabajo conformados en la actividad anterior, aplique los conocimientos adquiridos a partir de las siguientes preguntas:

- ¿Cuál fue el objetivo de la negociación?
- Describa las partes involucradas en la negociación.

  ¿Qué relación tenían?
  ¿Cómo fue su comunicación?
- ¿Cuáles son los aspectos negociables que usted identificó para las partes?

Productores de leche
Lactifelíz

- ¿Cuáles fueron los aspectos no negociables que usted identificó para las partes?

Productores de leche
Lactifelíz

- ¿Cómo afectó la intervención del moderador al proceso de negociación?

Elementos de la negociación
Técnicas de negociación

¿Qué técnicas o estrategias utilizaron los negociadores para llegar a un acuerdo? (En caso de que no hubiese un acuerdo, ¿cuáles técnicas o estrategias no se aplicaron adecuadamente?).

Identifique los intereses de ambas partes, a través del siguiente esquema:

Intereses Lactifelíz	**Intereses de los productores**
1.	1.
2.	2.
3.	3.
¿Cuáles son los intereses en común que se pueden identificar?	

- ¿Qué alternativas de solución se propusieron para intentar llegar a un acuerdo?
- Desde su rol en la negociación (productores de leche o lactifelíz), ¿qué opciones tenía, en caso de no haber llegado a un acuerdo? (su "plan B").
- ¿Cómo aplicarían las técnicas de negociación a su vida personal, social y profesional?

Dicho análisis se entregará en un documento Word, en máximo 2 páginas.

Tiempo: 5 horas **Evidencias de aprendizaje:** Documento Word de negociación.

3.4 Actividades de transferencia



Estimado aprendiz, en el ciclo de aprendizaje, usted tuvo la oportunidad de trasladar los conocimientos adquiridos desde la etapa vivencial a la etapa “APLICAR” , llevando los aprendizajes a su vida personal y profesional.

Teniendo en cuenta la experiencia que usted relató en la actividad **supervivencia** (cuadro resumen de la experiencia) y el desarrollo de las actividades del contenido de esta competencia, redacte en un párrafo una reflexión sobre cómo habría cambiado esa vivencia de haber aplicado los siguientes conocimientos relacionados en esta guía, como son:

- Proceso de toma de decisiones y análisis de riesgos
- Creatividad e innovación
- Estrategia personal y plan de acción
- Elementos y técnicas de la negociación

Comparta dicha reflexión con sus compañeros de equipo.

Tiempo: 2 horas

- **Ambiente Requerido:** Ambiente convencional.
- **Materiales:** Marcadores de punta gruesa de varios colores, cartulina (en diferentes tamaños y formas), papel para papelógrafo papel Bond, tijeras, rollos de cinta pegante, colores o crayolas, revistas con fotografías, barras de pegante, vasos desechables (o material reciclable), chinches, palos de pincho, platos de cartón o plástico, dulces de diferentes colores y paleta de dulces.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Producto: Documento Word de toma de decisiones de acuerdo con el problema.	**R2** 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. **R3**	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo de proceso

Formato plan de acción personal diligenciado	Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia emprendedora.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo
El molino de viento	Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos. Aplica la capacidad creativa e innovadora teniendo en cuenta los desafíos emprendedores.	
Documento Word de negociación	**R4** 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.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Análisis de alternativas: identificación de uno o más medios que representan estrategias para dar solución a la problemática.

Análisis de riesgo: es el estudio de las causas de las posibles amenazas y probables eventos no deseados.

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

Desafío: dificultad que se asume de modo libre con la finalidad de obtener algún tipo de beneficio.

Empatía: capacidad de percibir, compartir y/o inferir los sentimientos, pensamientos y emociones a los demás.

Estrategia: conjunto de acciones, estudiadas y analizadas, que conducen hacia una meta.

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

Negociación: es el proceso de buscar la aceptación de ideas, propósitos o intereses entre dos partes, buscando el mejor resultado posible.

Plan de acción: tipo de plan que prioriza las iniciativas más importantes para cumplir con ciertos objetivos y metas.

Proceso toma de decisiones: proceso de evaluar y elegir entre alternativas cual es la más indicada para el propósito según el objetivo.

Proyecto: conjunto de las actividades que desarrolla una persona o una entidad para alcanzar un determinado objetivo.

Etapas del Ciclo de Aprendizaje Vivencial: método permite estructurar todas las intervenciones metodológicas que estamos proponiendo. Consta de las siguientes etapas:

El *"vivenciar"* o experiencia del ejercicio permite generar la información individual en cada uno de los aprendices respecto a sus sentimientos, pensamientos, comportamientos y formas de actuar en situaciones específicas.

El *"compartir"* permite auto observación de las emociones y sentimientos tanto positivos como negativos de los aprendices generados durante la *vivencia*.

El *"procesar"* permite ampliar y enriquecer aún más las experiencias, al "hacer ver" a los aprendices informaciones y resultados vividos, pero todavía no articulados por ellos. El instructor a través de preguntas busca que los aprendices reflexionen, analicen y aporten sobre la experiencia, *registrando de forma ordenada y sistemática, las conclusiones y aportes del equipo.*

El *"generalizar"* permite estructurar aportes teóricos pertinentes al objetivo de aprendizaje y a la caracterización del equipo meta del proceso de enseñanza-aprendizaje.

El *"trasladar o aplicar"* genera un puente entre el presente del aprendizaje y el futuro de la aplicación en la vida real.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

- Alba, A. (2015). Guía Design Thinking en español para dummies: Como crear productos y servicios innovadores diferentes. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/guia-design-thinking-en-espanol-para-duguia-design-thinking-en-espanol-para-dummies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferentesmmies-como-crear-productos-y-servicios-innovadores-diferent/
- Alba, A. (s.f.). Un ejemplo de Design Thinking en servicios tradicionales: Despacho de Asesoría. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://innolandia.es/ejemplo-de-design-thinking-asesoria/

- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Benet Pozo, M. (21 de febrero de 2017). 5 Aspectos en los que aplicar el design thinking. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.sociedaddelainnovacion.es/5-aspectos-los-aplicar-design-thinking/
- Cueva Cáceres, V. (30 de enero de 2018). Los efectos de la creatividad en la toma de decisiones. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2018/01/30/los-efectos-de-la-creatividad-en-la-toma-de-decisiones/
- Joachin Bolaños, C. V. (s.f.). La creatividad: concepto, técnicas y aplicaciones. Recuperado de: https://programas.cuaed.unam.mx/repositorio/moodle/pluginfile.php/166/mod_resource/content/1/la-creatividad/index.html
- Minguez Vela, A. (2011). La confianza como pegamento emocional en un proceso negociador. Recuperado de: https://reunir.unir.net/bitstream/handle/123456789/4175/LA_CONFIANZA_negociacion.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Pérez, J. A. (2016). Instrumentos y Casos prácticos de negociación. Recuperado de http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:500689/n9.5_Instrumentos_y_casos_practicos_de_negociacion.pdf
- Piqueras, C. (16 de abril de 2018). La fórmula del éxito: meta + plan + acción = éxito. [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.cesarpiqueras.com/meta-plan-accion-exito/
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.
- SEMANA (2017). Las habilidades para un mayor éxito en el mundo. Recuperado de: https://www.semana.com/educacion/articulo/habilidades-del-siglo-xxi-en-educacion/542078
- Suares, M. (2017). Negociación, Capítulo 5 y 6. Recuperado de http://proyectos.javerianacali.edu.co/cursos_virtuales/posgrado/maestria_asesoria_familiar/mediacion/modulo2/unidad2/CAP%205%20Y%206-Neg-2017.pdf
- Universidad de Kansas (s.f.). Caja de Herramientas Comunitarias Sección 5. Desarrollar un plan de acción. Recuperado de: https://ctb.ku.edu/es/tabla-de-contenidos/estructura/estrategia-planificacion/desarrollar-un-plan-de-accion/principal
- Univesidad Manuela Beltrán. (s.f.). Módulo 1: "Negociación". Obtenido de http://virtualnet2.umb.edu.co/cursos/TLPC003018/mod1/anexos/modulo2.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Genny Andrea Garcia Pereira	Profesional	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Enero 2021
	Germán Darío Castaño Barrera	Instructor de Emprendimiento	C.Textil y de Gestión Industrial. Reg. Antioquia	Noviembre 2020
	Gina Paola Burgos Zambrano	Instructora Empresarial	Centro Agropecuario. Reg. Cauca	Noviembre 2020
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nal. de la Industría Gráfica y afines. Reg. D.C.	Noviembre 2020
	Maria Paula Gómez Franco	Técnico	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Noviembre 2020
	Nubia Constanza García Munevar	Instructora componente de integralidad	C. Formación de Talento Humano en Salud Reg. Distrito Capital	Noviembre 2020
	Luis Ernesto Mendoza Suárez	Profesional	Dirección Formación Profesional	Octubre 2021
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	C. Desarrollo Agroecologico y Agroindustrial Reg. Atlántico	Enero 2021
	Luisa Fernanda Martínez Vega	Técnico	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Noviembre 2020

	Omar Libardo Villareal Velasco	Instructor de Emprendimiento	C. Internacional de Producción Limpia. Reg. Nariño	Noviembre 2020
	Oscar Hernán Roque Salazar	Instructor de Emprendimiento	Centro para el Desarrollo Rural y Minero – Norte de Santander	Noviembre 2020
	Rubiela Rodríguez Hernández	Profesional	Dirección Formación Profesional	Enero 2021
	Ruth Nelly Gutierrez Achury	Profesional	Coord. Nal. de Emprendimiento D. G.	Enero 2021

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

	Nombre	**Cargo**	**Dependencia**	**Fecha**	**Razón del Cambio**
Autor (es)	**Julio César Córdoba Cañada**	**Instructor de Emprendimiento**	**Centro de Recursos Naturales, Industria y Biodiversidad**	**02/02/2026**	**Actualización de contenidos**

GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
PROCEDIMIENTO PLANEACIÓN DEL DESARROLLO CURRICULAR
FORMATO PLANEACIÓN PEDAGÓGICA DEL PROYECTO FORMATIVO

Fecha de Elaboración	1/05/2026
Denominación del Programa de Formación	EMPRENDIMIENTO INNOVADOR
Modalidad de Formación	Complementaria
Código y versión del Programa de Formación	11220053 V1
Nombre del Proyecto Formativo (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	N/A
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	**Instructor Responsable** JLIO CESAR CORDOBA CAÑADAS — **SENA - Centro de Formación**
	Nombres y Apellidos JLIO CESAR CORDOBA CAÑADAS — **Regional y Centro de formación** CENTRO DE RECURSOS NATURALES INDUSTRIA Y BIODIVERSIDAD

FASE DE PROYECTO (Si el programa es de titulada)	ACTIVIDAD DE PROYECTO (si el programa es titulada)	COMPETENCIA	RESULTADOS DE APRENDIZAJE	ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE A DESARROLLAR	DURACIÓN ACTIVIDAD DE APRENDIZAJE (HORAS)		ESTRATEGIAS DIDÁCTICAS ACTIVAS	AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS			CRITERIOS DE EVALUACIÓN	DESCRIPCIÓN DE LA EVIDENCIA DE APRENDIZAJE	OBSERVACIONES
					HORAS TRABAJO DIRECTO	HORAS TRABAJO INDEPENDIENTE		AMBIENTE	MATERIALES DE FORMACIÓN	INSTRUCTORES RESPONSABLES			
N/A	N/A		Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad.	Actividad de reflexión inicial y contextualización sobre emprendimiento.	4	2	**Conversatorio y reflexión guiada**	Ambiente convencional	Computador, marcadores	Instructor Responsable	Identifica el proceso de toma de decisiones.	PRODUCTO: Documento Word de toma de decisiones de acuerdo con el problema. Evidencia de conocimiento y desempeño.	JULIO CORDOBA CAÑADAS Esta planeacion se desarrolla en el periodo comprendido desde 01 de 05 al 31/05 de 2026
N/A	N/A	**Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.**	Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad.	Actividad Supervivencia y análisis de riesgos.	8	2	**Aprendizaje vivencial y simulación**	Ambiente convencional	Dulces, cartulina	Instructor Responsable	Aplica el proceso de toma de decisiones.	PRODUCTO: Documento Word de toma de decisiones de acuerdo con el problema. Evidencia de conocimiento y desempeño.	JULIO CORDOBA CAÑADAS Esta planeacion se desarrolla en el periodo comprendido desde 01 de 05 al 31/05 de 2026
N/A	N/A		Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.	Construcción de molino de viento y plan de acción.	8	2	**ABP y trabajo colaborativo**	Taller	Material reciclable	Instructor Responsable	Aplica creatividad e innovación.	PRODUCTO: Molino de viento y plan de acción.Valoración producto	JULIO CORDOBA CAÑADAS Esta planeacion se desarrolla en el periodo comprendido desde 01 de 05 al 31/05 de 2026
N/A	N/A	**Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento.**	Simulación de negociación Lactifeliz y lecheros.		10	2	Juego de roles	Ambiente convencional	Guías y video beam	Instructor Responsable	Identifica técnicas de negociación.	PRODUCTO:Documento Word de negociación. Lista de chequeo Valoracion de Producto	JULIO CORDOBA CAÑADAS Esta planeacion se desarrolla en el periodo comprendido desde 01 de 05 al 31/05 de 2026
N/A	N/A		Integrar los aprendizajes obtenidos.	Actividad de transferencia y reflexión final.	8	2	Reflexión individual	Ambiente convencional	Hojas y marcadores	Instructor Responsable	Integra conocimientos en situaciones reales.	PRODUCTO: Reflexión escrita.	JULIO CORDOBA CAÑADAS Esta planeacion se desarrolla en el periodo comprendido desde 01 de 05 al 31/05 de 2026