



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: comportamiento emprendedor.
- Código del Programa de Formación: 13410017 v1.
- Nombre del Proyecto Formativo: No aplica.
- Fase del Proyecto: No aplica.
- Actividad de Proyecto Formativo: No aplica.
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales.
- Resultados de Aprendizaje:
 - 24020153301 Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
 - 24020153302 Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
 - 24020153303 Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
 - 24020153304 Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
- Duración de la Guía de Aprendizaje: 48 Horas.

2. PRESENTACIÓN

Buenas tardes (Días), el Sena es una de las entidades públicas de mayor acogida por los colombianos dado su enfoque humano y gestión de formación laboral para todas las comunidades.

Adquirir formación complementaria, le abrirá las puertas al mundo laboral ya que los conocimientos adquiridos crearan un mejor perfil profesional.

Bienvenidos a al curso de comportamiento emprendedor. Espero que juntos logremos construir una dinámica enriquecedora en la cual el respeto y el compromiso siempre estén presentes.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



- Descripción de la(s) Actividad(es)

3.1 Actividades de reflexión inicial:

SER EMPRENDEDOR



“ Pensar es el trabajo más difícil que existe. Quizá esa sea la razón por la que haya tan pocas personas que lo practiquen. ”

Henry Ford

Tomado de: <https://rpmrevista.com/porta1/wp-content/uploads/2013/07/HenryFord.jpg>

Las grandes ideas pueden aparecer en cualquier persona que tenga la constancia y la disciplina de asumir los retos que se presentan en el contexto empresarial actual.

Muchas personas dedican su vida a realizar labores técnicas que no demandan esfuerzos mentales para darle solución a las necesidades tanto personales como empresariales, es ahí donde la innovación se vuelve una cualidad diferenciadora en los futuros emprendedores. ¿Se ha preguntado que tanto tiempo dedica a reflexionar sobre aspectos que le pueden cambiar la vida y que tanto tiempo dedica solo a realizar actividades repetitivas que no requieren una reflexión profunda?

Descripción de la actividad: en la clase magistral que realiza el instructor, se abordará la frase que encuentra en la imagen anterior. Aporte según su experiencia a las reflexiones que el instructor plantea, enfocadas sobre el reconocimiento de las habilidades que usted tiene para enfocar su pensamiento en el día a día.

Ambiente requerido: Externo.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Clase magistral, discusión guiada.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: No aplica.



Duración de la actividad: 2 Horas.

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje:

INNOVACIÓN.



Tomado de: <https://concepto.de/wp-content/uploads/2013/08/innovacion-e1551896869199.jpg>

En la vida cotidiana vemos muchos ejemplos de innovación, unos son mas visibles que otros, pero la innovación es una actitud que todos tenemos, lo importante acá es que la descubramos y la usemos. Tengan todos ustedes la seguridad que Elon Musk no tiene algo que usted no tenga, lo que ocurre es que él si fomentó su creatividad y buscó el camino para volver esos sueños una realidad. Así como en la frase que estudiamos anteriormente, Elon Musk le gusta hacer el trabajo difícil, PENSAR.

Descripción de la actividad: Observe el siguiente video y participe de la reflexión que realiza el instructor, luego responda las preguntas orientadoras que aparecen posteriormente.



Tomado de: <https://www.youtube.com/watch?v=DIQY4GuNqQQ&t=23s> (Ruta N, 2016)

1. ¿Como definiría la innovación, basado en la socialización del video?
2. Describa en pocas palabras un caso de innovación que lo impactó en algún momento.
3. ¿Conoce alguna persona innovadora?

Ambiente requerido: Externo.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Clase magistral, discusión guiada, respuesta a preguntas.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: Video insertado en la guía.

Duración de la actividad: 2 horas.

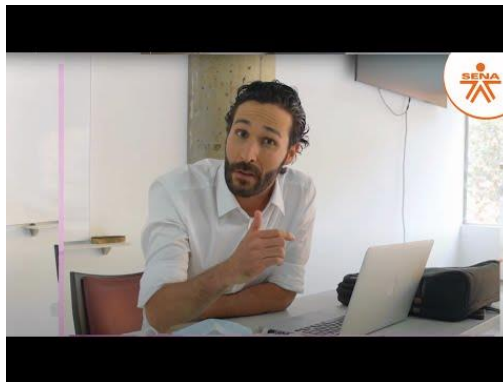
3.3 Actividades de apropiación:

AA¹ 1: Reconocer las cualidades emprendedoras de acuerdo con la idea emprendedora generada por el aprendiz.

¹ AA: Actividad de aprendizaje.



QUE ES SER EMPRENDEDOR.



Tomado de: https://www.youtube.com/watch?v=MP_F8X0Ns8 (SENA, 2020)

Las cualidades generales para ser emprendedor pasan por las habilidades que muchos tenemos, la primera, tener iniciativa, la segunda, tener la capacidad para generar valor, la tercera, aprovechar oportunidades, la quinta, tener un plan para desarrollar la idea, otras más pueden ser, la perseverancia, la constancia, la capacidad para vencer obstáculos, la actitud hacia la toma de decisiones sin temor. Lo anterior a nivel individual, pero también necesitamos otras características que involucran factores como la capacidad de socializar, la empatía, la comunicación con otros, saber de quien nos rodeamos que aporten valor a la idea.

Descripción de la actividad: Luego de observar el video y de participar de la clase magistral orientada por el instructor, responda las siguientes preguntas:

- ¿Cómo definiría la palabra emprendedor?
- ¿Qué creen que motiva a una persona a crear un emprendimiento?
- ¿Que necesita el mercado?
- ¿En que soy bueno?

Ambiente requerido: Convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Clase magistral, discusión guiada, Respuesta a preguntas.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: Video incluido en la guía.



Evidencias de aprendizaje: EA² 01 Foro.

Instrumentos de evaluación: IE³ 01 Rúbrica, Foro.

Duración de la actividad: 2 Horas.

AA 2: Identificar fuentes de información de acuerdo con la idea emprendedora a desarrollar.

FUENTES DE INFORMACIÓN.



Tomado de: https://cdn.goconqr.com/uploads/node/image/80389338/desktop_907b927c-0802-4af5-81b2-c0f402a34d4a.png

Las fuentes de información son de dos clases, primarias y secundarias, es el arma más poderosa para proyectar una idea de negocio, cuando le doy un buen uso a esas fuentes de información, puedo tener con mayor certeza la proyección del comportamiento del mercado en un período determinado, así reduzco riesgos y entiendo cuál es el camino que debo tomar para invertir mis recursos. El internet, las redes sociales, los libros, las revistas, los informes de gremios me permiten obtener información relevante para el desarrollo de mi emprendimiento.

Descripción de la actividad: Observe el siguiente video

² EA: Evidencia de aprendizaje.

³ IE: Instrumento de evaluación.



Tomado de: <https://www.youtube.com/watch?v=g-jlKUoiRM> (Audiovisuales UNED, 2023)

Tomado como referente la clase magistral y el video, además de otras fuentes, resuelva la siguiente matriz de trabajo.

Sector	Factor para investigar	Fuente
Café	Investigue por medio de fuentes de datos secundarias ¿Cuáles son los departamentos de mayor porcentaje de producción de café?	
Plátano	Investigue por medio de fuentes de datos secundarias ¿Cuáles son los departamentos de mayor porcentaje de consumo de plátano?	
Esmeraldas	Investigue por medio de fuentes de datos secundarias ¿Cuáles son los 10 municipios de mayor producción minera de esmeraldas?	

Socialice los resultados en el grupo.

Ambiente requerido: Convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Observación video, estudio de caso.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: Video incluido en la guía.

Evidencias de aprendizaje: EA 02 Matriz.

Instrumentos de evaluación: IE 02 Lista de chequeo, Matriz.

Duración de la actividad: 4 horas.



Tomado de:

<https://previews.123rf.com/images/rawpixel/rawpixel1609/rawpixel160947182/62498390-plan-proceso-%C3%A9xito-progreso-gente-concepto.jpg>

Definir metas claras es el primer paso hacia el éxito. Saber exactamente qué quieres lograr te da dirección y propósito. Establece objetivos específicos, medibles y con plazos definidos. Tener un plan de acción es fundamental, ya que te mantiene enfocado y organizado mediante pasos concretos para alcanzar tus metas. La disciplina y la constancia son esenciales, porque el éxito es el resultado del trabajo sostenido, incluso cuando los resultados no se ven de inmediato. Capacitarse y aprender continuamente permite adaptarse a los cambios y mejorar habilidades. También es importante rodearse de personas positivas y con visión, que te inspiren y te impulsen a crecer. Manejar el tiempo de forma efectiva, priorizando tareas y evitando distracciones, mejora tu productividad. La resiliencia ante los fracasos te enseña a aprender de los errores y continuar con más experiencia. Mantener una mentalidad positiva, creyendo en ti mismo y visualizando el éxito, te ayuda a superar obstáculos. Buscar retroalimentación y estar abierto a mejorar acelera tu crecimiento. Por último, celebrar los logros y seguir avanzando fortalece tu motivación y te recuerda que el éxito es un camino continuo.

Descripción de la actividad: El grupo se dividirá en subgrupos de 3 o 4 personas y desarrollarán una dinámica con herramientas facilitadas por el instructor (Plastilina y espaguetis), con los cuales desarrollarán la estructura de una casa.



Antes de iniciar con el desarrollo de la actividad, deberá planear el desarrollo de la dinámica por medio de la siguiente matriz:

META	
OBJETIVOS	
ESTRATEGIAS	
TÁCTICAS	
RETROALIMENTACIÓN	

Ambiente requerido: Convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo en equipo, clase magistral, taller.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: No aplica.

Evidencias de aprendizaje: EA 03 Matriz.

Instrumentos de evaluación: IE 03 Rúbrica, Matriz.

Duración de la actividad: 4 Horas.



Tomado de: <https://opem.b-cdn.net/wp-content/uploads/2023/01/tomar-decisiones.jpg>

Tomar decisiones es algo que hacemos todos los días, tanto en nuestra vida personal como en el trabajo. Decidir significa elegir entre varias opciones la que creemos que es mejor. A veces usamos la lógica, otras veces nos dejamos llevar por lo que sentimos o por la experiencia. En el trabajo, muchas decisiones se toman con datos y con ayuda de otras personas. En lo personal, elegimos según lo que pensamos o creemos que es correcto. Para tomar buenas decisiones, necesitamos pensar bien, analizar y ser capaces de manejar la duda. Algunas decisiones deben tomarse rápido, otras necesitan más tiempo. Lo importante no es solo el resultado, sino también cómo llegamos a él. Saber decidir bien es muy útil en cualquier situación.

Descripción de la actividad: Observe el siguiente video:



Tomado de:

https://www.youtube.com/watch?v=K2aTksfIG9s&ab_channel=EcosistemadeRecursosEducativosDigitalesSENA (Ecosistema de Recursos Educativos SENA, 2021)

Luego de observar el video, el instructor les asignará a grupos de 3 personas uno de los siguientes estudios de caso:

1 CASO – En su cultivo usted siempre ha usado agroquímicos por que el rendimiento del cultivo es mucho mayor, sin embargo, le hacen daño cuando los aplica, se siente con dificultad para respirar y sus hijos se quejan de que el olor del químico les da pesadillas.

PREGUNTA: ¿Seguiría usando agroquímicos? Justifiquen su respuesta.

2 CASO - Usted han cultivado maíz durante mucho tiempo, se lo han vendido a un intermediario para que lo lleve a la ciudad y realice la venta. Ustedes se dan cuenta que el intermediario obtiene un mejor precio en la ciudad de lo que le paga a usted.

PREGUNTA: ¿Tomaría la decisión de seguir vendiendo el maíz al intermediario o llevaría el producto a la ciudad? Justique su respuesta.

3 CASO – El IDEAM pronostica una temporada de lluvias intensas que se espera se concrete en 3 meses. Ustedes han cultivado caña de azúcar que requiere temporadas secas,

PREGUNTA: ¿Cambiaría el cultivo por otro producto? Justifique sus respuestas.

4 CASO – El gobierno está promoviendo la asociatividad con el objetivo de fomentar el crecimiento del sector agrícola, si la asociación es de 3 personas o más les dan 10 veces más que si es de 2 personas, si no se asocia y decide postularse individualmente tendrá acceso a un auxilio de 10 salarios mínimos por debajo de lo que se asignaría a la asociación de 2 personas.

PREGUNTA: ¿Cómo se postularía al auxilio?



5 CASO – Un familiar los ha llamado para ofrecerles una oportunidad laboral en la ciudad, esto le implicaría dejar a su familia en su finca que queda a 3 horas de la cabecera municipal. El ingreso prometido es de 2 smmlv.

PREGUNTA: ¿Tomaría la opción que el familiar le presenta?

Exponga por grupo sus conclusiones.

Ambiente requerido: Convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo en equipo, clase magistral, estudio de caso.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: Video incluido en la guía.

Evidencias de aprendizaje: EA 04 Exposición.

Instrumentos de evaluación: IE 04 Rúbrica, exposición.

Duración de la actividad: 4 horas.

CREATIVIDAD



Tomado de. <https://www.infobae.com/new-resizer/jBa8nisJGhgh5pZ0JpnZfhZ1OhU=/arc-anglerfish-arc2-prod-infobae/public/T63S3635MVBSNPZRKRPY3JQFEA.jpg>

La creatividad es una herramienta muy valiosa en la vida del campesino. No siempre se cuenta con dinero o recursos para resolver los problemas, pero sí se pueden encontrar soluciones usando la imaginación. Ser creativo no es complicado: significa observar, pensar diferente y aprovechar lo que se tiene a mano. Por ejemplo, cuando se reutiliza una botella para regar plantas o se inventa una trampa casera para animales, se está aplicando la creatividad. También surge al combinar ideas de los abuelos con nuevos conocimientos. En el campo, la creatividad



ayuda a mejorar la producción, ahorrar dinero y cuidar el medio ambiente. Es importante compartir ideas con otros para inspirarse. Todos podemos ser creativos, no importa la edad o el nivel de estudios. Lo más importante es atreverse a probar cosas nuevas y aprender de los errores. La creatividad es una semilla que siempre da frutos.

Descripción de la actividad: Luego de la clase magistral orientada por el instructor, responda las siguientes preguntas y participe de la socialización motivada por el instructor:

1. ¿Qué hacen cuando tienen un problema y no hay dinero para resolverlo?
2. Ha sido víctima de robo de herramientas, esto le impide recolectar los productos que cosechó ¿Qué alternativa tomaría para recoger los cultivos?
3. Si se presenta una falla eléctrica en su sector y requiere desgranar el maíz que cultivó ¿Qué alternativa implementaría?
4. En qué momento considera usted que la solución a un problema del pasado, le exigió ser creativo.

Ambiente requerido: Convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Análisis de situación, clase magistral.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: No aplica.

Evidencias de aprendizaje: EA 05 Análisis de situación.

Instrumentos de evaluación: No aplica.

Duración de la actividad: 4 horas.



BÚSQUEDA DE OPORTUNIDADES DE NEGOCIO.



Tomado de: <https://encrypted-tbn0.gstatic.com/images?q=tbn:ANd9GcSH9PoDOSDmeyZi18uwOq7AJyz4eMRtAxML5G7C6RI8UeLix5QT>

¿Cuáles son las fuentes de oportunidad de negocio para una empresa? Una oportunidad de negocio se origina al identificar una necesidad insatisfecha en un grupo de mercado.

Posteriormente la empresa prepara una solución a través de la formulación de la idea de un bien o servicio que cubra dicha necesidad.

Además, la empresa debe considerar si el grupo de mercado al cual va dirigido es suficientemente grande y que también se encuentre interesado en comprar, es decir, se encuentre dispuesto a pagar el precio de la propuesta desarrollada.

Por otra parte, toda empresa se encuentra buscando oportunidades de negocio que le resulten provechosas y rentables, las principales fuentes de oportunidad que se pueden encontrar son:

1. Que la empresa suministre un bien o servicio escaso.
2. Ofrecer un producto existente de manera superior.
3. Introducir un nuevo producto o servicio.

Descripción de la actividad: Tomando como referente la pregunta al inicio del párrafo anterior y luego de participar en la discusión orientada por el instructor, responda las siguientes preguntas tomando como base su experiencia y el producto que usted comercializa o está considerando comercializar:

1. ¿Cuánto debería producir para vender lo más posible?



2. ¿Será que las características de mi producto si pueden realmente satisfacer una necesidad?
3. ¿En qué parte de la población puedo comercializar mejor mi producto?
4. ¿Cuánto producto puedo producir en una jornada y a cuantas personas se lo puedo vender acabando con la producción que se realizó?

Ambiente requerido: Pluritecnológicos.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Clase magistral, respuesta a preguntas, discusión guiada.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: No aplica.

Evidencias de aprendizaje: EA 06 Participación discusión.

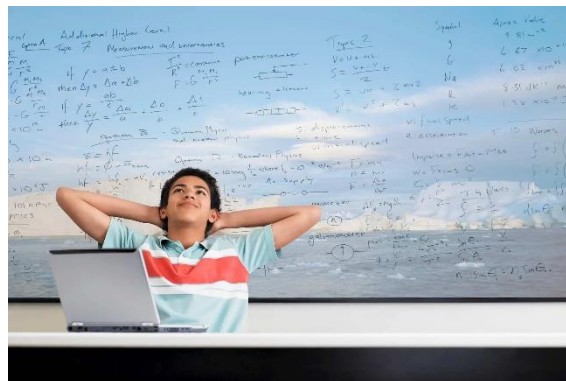
Instrumentos de evaluación: IE 06 Rúbrica, participación discusión.

Duración de la actividad: 3 Horas.

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

AA 3 Concretar la idea inicial de emprendimiento ajustado a metodologías de procesamiento de la información.

EL SUEÑO EMPRENDEDOR.



Tomado de: <https://www.emprenderalia.com/wp-content/uploads/vision-emprendedor.jpg>

El sueño emprendedor es la ilusión de crear un negocio propio y vivir de lo que uno ama hacer.

Comienza con una idea, muchas ganas y la esperanza de lograr algo grande. Implica trabajar duro, asumir riesgos y aprender de los errores. No siempre es fácil, pero la pasión empuja a seguir adelante. Se sueña con libertad, independencia y éxito. A veces se empieza solo, con pocos recursos, pero con mucha fe. Cada logro, por pequeño que sea, da fuerzas para



continuar. También hay momentos de duda y cansancio. Pero ver crecer lo que uno creó con esfuerzo es una gran recompensa. El sueño emprendedor es creer que sí se puede.

Descripción de la actividad: Usted con la ayuda de uno de sus compañeros desarrollará su sueño emprendedor. Consiste en diligenciar los siguientes aspectos y de materializar la idea de negocio.

EL POR QUÉ DEL PRODUCTO:

CONSTRUIR UN PRODUCTO:

DARLE NOMBRE AL PRODUCTO:

DESCRIBIR EL PRODUCTO:

Como evidencia debe de grabar un video de 5 minutos donde usted presentará su idea de negocio ante un Jurado que será conformado por el instructor. Ese Jurado se encargará de hacerle preguntas de todo tipo las cuales usted debe estar en capacidad de responder.

Para grabar el video tenga como referente el siguiente enlace:

Sea creativo, de el primer paso para cumplir su sueño emprendedor, de rienda suelta a su creatividad, cuente con el apoyo de su instructor que él explicará y le aportará a su sueño igual que sus compañeros.

Ambiente requerido: Convencional.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Trabajo en equipo, clase magistral, taller.

Materiales de formación: No aplica.

Material de apoyo: No aplica.

Evidencias de aprendizaje: EA 07, descripción de producto, video y exposición.

Instrumentos de evaluación: IE 07. Rúbrica, descripción de producto, video y exposición

Duración de la actividad: 23 Horas.

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

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
No aplica.	No aplica.	AA 1: Reconocer las cualidades emprendedoras	EA 01 Foro.	Valora sus características emprendedoras personales acorde	IE 01 Rúbrica, Foro.



		de acuerdo con la idea emprendedora		con herramienta de Diagnóstico personal.	
		AA 2: Identificar fuentes de información de acuerdo con la idea emprendedora a desarrollar.	EA 02 Matriz.	Formula los objetivos personales de acuerdo con su motivación y propósito de vida.	IE 02 Lista de chequeo, Matriz.
			EA 03 Matriz.		IE 03 Rúbrica, Matriz.
			EA 04 Exposición.		IE 04 Rúbrica, exposición.
			EA 06 Participación discusión.	Aplica la responsabilidad emprendedora de acuerdo con factores internos y externos.	IE 06 Rúbrica, participación discusión.
		AA 3 Concretar la idea inicial de emprendimiento ajustado a metodologías de procesamiento de la información.	EA 07, descripción de producto, video y exposición.		IE 07. Rúbrica, descripción de producto, video y exposición
				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.	
				Apropia el concepto de creatividad e innovación según solución de desafíos.	



				Aplica la capacidad creativa e innovadora según reto de innovación. Sustenta el plan de acción teniendo en cuenta los elementos de una estrategia Emprendedora. Reconoce los intereses propios y del otro de acuerdo con la aplicación de las dimensiones de la responsabilidad emprendedora. Asocia las técnicas de negociación teniendo en cuenta los ámbitos personales, sociales y	
--	--	--	--	--	--

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS.

1. Aceleradora: Entidad que apoya a startups con mentoría, capital semilla y formación intensiva para ayudarlas a crecer rápidamente en un corto período de tiempo.
2. Capital: Dinero u otros recursos financieros utilizados para iniciar o expandir un emprendimiento. Puede ser propio o provenir de inversores externos.
3. Cliente: Persona o empresa que adquiere los productos o servicios ofrecidos por el emprendimiento. Es el centro de toda estrategia comercial.



4. Competencia: Empresas que ofrecen productos o servicios similares y compiten por el mismo mercado objetivo. Conocerla ayuda a diferenciarse y mejorar.
5. Escalabilidad: Capacidad de un negocio para crecer sin que sus costos aumenten proporcionalmente. Un negocio escalable puede aumentar sus ingresos de forma eficiente.
6. Financiación: Obtención de fondos para iniciar o hacer crecer un negocio. Puede provenir de préstamos, inversores ángeles, capital de riesgo, entre otros.
7. Innovación: Creación o mejora de productos, servicios o procesos que ofrecen valor agregado y diferencian a la empresa en el mercado.
8. Modelo de negocio: Estructura que describe cómo una empresa crea, entrega y captura valor. Incluye aspectos como ingresos, clientes, canales y costos.
9. Pitch: Presentación breve y persuasiva de una idea de negocio, dirigida a potenciales inversores o socios, con el fin de captar su interés.
10. Startup: Empresa emergente con un modelo innovador y escalable, generalmente en etapas iniciales y con alto potencial de crecimiento.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Audiovisuales UNED. (10 de Octubre de 2023). *10. Metodología de Investigación: Datos*

(Fuentes primarias y secundarias). Obtenido de youtube.com:

<https://www.youtube.com/watch?v=g-jllKUoiRM>

Ecosistema de Recursos Educativos SENA. (19 de Agosto de 2021). *Toma de decisiones*.

Obtenido de youtube.com:

https://www.youtube.com/watch?v=K2aTksflG9s&ab_channel=EcosistemadeRecursosEducativosDigitalesSENA

Ruta N. (22 de Julio de 2016). *¿Qué es innovación?* Obtenido de youtube.com:

<https://www.youtube.com/watch?v=DIQY4GuNqQQ&t=23s>

SENA. (3 de Noviembre de 2020). *Hub de Emprendimiento - Desarrollando tu Comportamiento Emprendedor - SENA*. Obtenido de youtube.com:

https://www.youtube.com/watch?v=MP__F8X0Ns8



7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Diego Julian Zapata	Instructor	Centro de Comercio y Servicios, Regional Risaralda.	13/05/2025
	Cesar Augusto Cano Echeverri	Profesional de Diseño y Producción Curricular	Centro de Comercio y Servicios, Regional Risaralda.	13/05/2025

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					