



**PROCESO GESTIÓN DEL TALENTO HUMANO
FORMATO INFORME MENSUAL EJECUCIÓN CONTRACTUAL**

Santa Marta agosto de 2022

Señor (a)

BICHARA ZABLEH HASBUN

Supervisor (A) Contrato No. CO1.PCCNTR.3917243 de 2022

Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira Santa Marta.

Sena Regional Magdalena

Asunto: Informe mensual de ejecución contractual Mes agosto del año 2022

Referencia: CO1.PCCNTR.3917243 de 2022

JORGE ENRIQUE JIMENEZ CALVANO, identificado con la cédula de ciudadanía No. 7.601.811 de Santa Marta, en mi calidad de Contratista del SENA, en Centro acuícola y agroindustrial de Gaira, en cumplimiento del Contrato de Prestación de Servicios de la referencia **No. CO1.PCCNTR.3917243** de 2022, a continuación, presento el Informe de actividades realizadas en el mes objeto de cobro.

Valor y forma de Pago: DIEZ MILLONES SETECIENTOS NOVENTA Y TRES MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$10.793.250). esta suma será pagada por el sena al contratista de la siguiente manera: a) un pago en el mes de agosto de 2022 por valor de DOS MILLONES CIENTO TREINTA Y DOS MIL PESOS M/CTE (\$2.132.000), b) dos pagos iguales por los meses de septiembre y octubre de 2022 por valor de TRES MILLONES NOVECIENTOS NOVENTA Y SIETE MIL QUINIENTOS PESOS M/CTE (\$3.997.500) cada uno, c) un último pago en el mes de noviembre de 2022 por valor de SEISCIENTOS SESENTA Y SEIS MIL DOSCIENTOS CINCUENTA PESOS M/CTE (\$666.250).

Plazo: 05 de noviembre de 2022

Objeto: Prestar los servicios personales de carácter temporal como instructor para el desarrollo de acciones de formación profesional programada por el centro acuícola y agroindustrial de Gaira para el programa de articulación con la media en la especialidad de comercialización.



Obligaciones Específicas:

No	Obligaciones	Acciones realizadas	Evidencias
1	1. Orientar la formación de aprendices en el área, en las competencias, los resultados de aprendizaje y las actividades de los proyectos de formación programados, dentro de los tiempos que, para cada acción, se determine por parte del Centro de Formación	Formación Titulada, Articulación con la educación media en el programa de MANTENIMIENTO DE COMPUTO, con números de ficha 2477900, 2477901, 2477914 y 2510267 en la IED Rodrigo de Bastidas Y complementaria 2627381 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR	Correo enviado con la programación al líder de articulación y equipo de apoyo.
2	2. Planear y ejecutar el desarrollo curricular del programa (s) que se le asignen durante la ejecución de su contrato (Proyecto de formación, planeación pedagógica y los recursos didácticos que incluyen guíade aprendizaje, material de apoya a la formación e instrumentos de evaluación).	Se desarrolla guías de aprendizaje y planeación pedagógica para las formaciones relacionadas.	Correo electrónico enviado al Líder de articulación y equipo de apoyo.
3	3. Identificar los aprendizajes previos, estilos y ritmos de aprendizaje del aprendiz que ingresa al proceso formativo, de acuerdo con los lineamientos institucionales	Se identifica los diferentes estilos de aprendizaje de los aprendices para impartir formación.	Estrategias pedagógicas
4	4. Participar en el proceso de inducción de los aprendices.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
5	5. Realizar seguimiento a los aprendices en etapa productiva en su sitio de trabajo y seguimiento a la bitácora virtual del aprendiz cuando sea asignado.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
6	6. Llevar control de las inasistencia de los aprendices a la formación, registrar en el aplicativo institucional las inasistencias y reportes a la coordinación académica las novedades para aplicación del reglamento del aprendiz.	Se tomará control de las inasistencias a los aprendices del IED de Bastidas.	Al final del mes presentaré las Listas de asistencias.
7	7. Asociar los aprendices a la ruta de aprendizaje en el aplicativo institucional una vez el aspirante esté en estado matriculado y verificar con el reporte que todos aparezcan en formación.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro, debido a que el instructor de la básica ya asoció a los aprendices a la ruta.	No hay evidencia.



8	8. Emitir los juicios de evaluación con base en la valoración de las evidencias de aprendizaje y registrarlas en los aplicativos institucionales (administrativo y académico), máximo tres (3) días después de alcanzado el resultado de aprendizaje.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro, debido a que estoy dando inicio a las formaciones y aún no se emitirán juicios evaluativos.	No hay evidencia.
9	9. Usar y gestionar las diferentes plataformas tecnológicas institucionales de apoyo académico y administrativo relacionado con su rol, actualizando y registrando de manera veraz y oportuna cada una de las acciones que integran el proceso formativo	Trabajo desde la plataforma sofia plus y Territorium.	Plataformas SENA.
10	10. Participar en la formulación de proyectos de investigación aplicada, innovación pedagógica y desarrollo tecnológico de interés institucional SENNOVA.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
11	11. Participar en los equipos, grupos, comités, proyectos y demás instancias institucionales que lo requieran.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
12	12. Desplazarse a otras ciudades o municipios diferentes al domicilio contractual para el cumplimiento del contrato, en caso de que se requiera.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
13	13. Presentar el reporte de eventos en SOFIA PLUS (Programación con visto bueno del coordinador académico o misional) en los días establecidos por el Centro, al supervisor correspondiente y los demás soportes requeridos para la legalización del pago.	Se presenta formato institucional con la programación de los eventos del mes.	Formato institucional de eventos debidamente diligenciado.
14	14. Llevar y mantener actualizado el portafolio de evidencias del instructor según lo indica la guía para desarrollar procesos formativos.	Desarrollo de guías de aprendizaje y planeación pedagógica.	Formatos de guía y planeación.
15	15. Responder por la custodia y buen uso de equipos, bienes e inventario asignado a su cargo o puesto bajo su cuidado, por el centro o lugar donde se desarrolle la formación le facilite para el desarrollo de su objeto contractual y hacer entrega formal de acuerdo con los lineamientos institucionales.	Se dará buen uso a los bienes de la institución articulada con el Sena Rodrigo de Bastidas.	No presento evidencias de esta obligación.



16	16. Apoyar los procesos de aseguramiento de la calidad cuando la entidad lo requiera.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
17	17. Apoyar la planeación y el alistamiento de los materiales de formación, propios de su área y apoyar los procesos de evaluación y/o parte técnica de la supervisión de la adquisición de bienes y/o servicios cuando la entidad lo requiera de acuerdo con la Ley 1474 de 2011 y requerimiento de la institución.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
18	18. Adoptar en la formación las diferentes estrategias pedagógicas que la Entidad dispone como son: Worldskills, Senasoft, Bootcamp, entre otras.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
19	19. Participar en procesos de promoción y divulgación de la oferta educativa, servicios y actividades de divulgación tecnológica programada por el Centro.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
20	20. Participar en las labores de montaje y puesta en marcha de equipos y maquinaria utilizados en la formación profesional integral, como ésta sea requerida.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
21	21. Rendir oportunamente los informes requeridos sobre las acciones encomendadas y los productos resultantes de procesos de formación profesional.	Informe de gestión contractual todos los meses con las actividades desarrolladas.	Enviado via correo electrónico al líder del programa y equipo de apoyo.
22	22. Solicitar oportunamente los elementos necesarios para desarrollar eficazmente su labor técnica pedagógica.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
23	23. Incorporar las tendencias tecnológicas, pedagógicas y de gestión a las estructuras curriculares por competencias laborales de las diferentes acciones de formación profesional.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
24	24. Asegurar la organización, mantenimiento y adecuada utilización de los recursos que hay en su ambiente laboral.	Comprometido con el aseguramiento y la adecuada utilización de los recursos que se encuentran en las instalaciones del IED Rodrigo de Bastidas.	No presento evidencias de esta obligación.



25	25. Presentar agendas e informes de legalización correspondiente a las ordenes de desplazamiento, cuando a esto se diere lugar, en un plazo máximo de 5 días, posteriores a la finalización de la comisión.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
26	26. Atender oportunamente los requerimientos que haga el supervisor del contrato del contrato y presentar informes mensuales de la ejecución del contrato.	Gestión y presentación cuenta de cobro y de informe contractual mes de agosto.	Enviado al líder del programa y equipo de apoyo.
27	27. Apoyar el desarrollo de los planes de mejoramiento en curso en el proceso de la formación previa integral.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.
28	28. Aplicar al proceso y aportar la certificación de la Norma de Competencia Laboral para la función de instructor, con plazo máximo a 30 de junio de 2022, o durante la ejecución si el inicio se da posterior a esta fecha.	Esta obligación no se ejecuta para el periodo objeto de cobro.	No hay evidencia.

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 Informe Legalización Desplazamiento Contratista GTH-F-087, en el que se describieron las actividades desarrolladas y los resultados de cada desplazamiento. Cada informe 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.

ITEM	No DE LA ORDEN DE VIAJE	LUGAR DE DESPLAZAMIENTO	FECHAS DE DESPLAZAMIENTOS	
			INICIO	FINALIZACIÓN
1.				

Nota 1: Por cada desplazamiento que haya realizado el contratista, adjuntará el respectivo informe que la soporte. En caso de haber realizado el desplazamiento en fecha posterior a la presentación del informe de ejecución contractual, deberá reportarlo en el siguiente informe de ejecución contractual.

Para el trámite de la cuenta me permito adjuntar: Documentos electrónicos enunciados como evidencias del cumplimiento de las obligaciones contractuales y los desplazamientos realizado, Certificación de afiliación como independiente para el mes de agosto. (Decreto Ley 2106 de 2019 “Decreto Ley Antitrámites”)

Declaración bajo la gravedad de juramento.

Me permito declarar **bajo la gravedad de juramento** que durante el periodo objeto de cobro **SI** he suscrito otro u otros contratos con entidades (s) del Estado el (los) cual(es) se encuentra(n) en ejecución; laanterior declaración de acuerdo con lo establecido en el numeral 5º de la Directiva Presidencial No. 001 de 2022, a fin de identificar potenciales conflictos de interés y hacer la gestión del riesgos para la toma dedecisiones dentro del principio de la debida diligencia frente a la ejecución de los contratos de prestación de servicios profesionales o de apoyo a la gestión.

Nota: En el evento de señalar **SI**, el análisis efectuado por el supervisor y ordenador de pago deberá quedar documentado y publicado en el SECOP II en los documentos relacionados en el archivo Gestión Contractual GC_ del periodo objeto de cobro.



Evidencias en (xx) folios

Cordialmente,
Recibe a satisfacción:

Firma

BICHARA ZABLEH HASBUN

Supervisor(A) contrato No. CO1.PCCNTR.3917243 de 2022

COORDINADOR ACADEMICO CAAG

JORGE ENRIQUE JIMENEZ CALVANO

C.C. No. 7.601.811 Contratista

EVIDENCIAS MES DE AGOSTO



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

Fecha de Elaboración	18/08/2022
Denominación del Programa de Formación	MANTENIMIENTO DE EQUIPOS DE COMPUTO: FICHAS 2477900, 2477901, 2477914 Y 2510267
Modalidad de Ejecución	PRESENCIAL, EJECUTADA EN EL IED RODRIGO DE BASTIDAS
Código y versión del Programa	233105 Versión 1
Nombre del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Código del Proyecto (Diligencie esta casilla únicamente si es un programa de formación Titulada)	
Instructor(es) que elabora la planeación pedagógica	JORGE ENRIQUE JIMÉNEZ CALVANO MAGDALENA CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA
	Regional y Centro de formación

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			
PLANEACIÓN		GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA Y EMPRESARIAL DE ACUERDO CON EL PERFIL PERSONAL Y LOS REQUERIMIENTOS DE LOS CONTEXTOS PRODUCTIVO Y SOCIAL	INTEGRAR ELEMENTOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA TENIENDO EN CUENTA EL PERFIL PERSONAL Y EL CONTEXTO DE DESARROLLO SOCIAL.	Cognitiva: Conocer las características emprendedoras personales según el perfil personal y el contexto de desarrollo social.	3	1	Extructuración conceptual-Use de instrumentos gráficos-semánticos.	IED, RODRIGO DE BASTIDAS	Videos institucionales, presentaciones en power point, formatos de trabajo.	JORGE ENRIQUE JIMÉNEZ CALVANO	Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial. Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal Define sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas, generando estrategias de crecimiento personal.	Documento lista de aptitudes y actitudes. Formato Matriz DOFA personal.	
				Procedimental: Identificar los elementos de la cultura emprendedora.	3	1							
				Actitudinal: Evaluar su perfil personal según la matriz DOFA.	3	1							Taller reflexivo.
			CARACTERIZAR LA IDEA DE NEGOCIO TENIENDO EN CUENTA LAS OPORTUNIDADES Y NECESIDADES DEL SECTOR	Cognitiva: Listar por medio de una lluvia de ideas las opciones de actividades productivas según el contexto de ubicación, las habilidades, destrezas y conocimientos.	3	1	Lluvia de ideas	IED, RODRIGO DE BASTIDAS	Videos institucionales, presentaciones en power point, formatos de trabajo.	JORGE ENRIQUE JIMÉNEZ CALVANO	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial.	Lista de chequeo ideas de negocios potenciales.	
				Procedimental: Crear una presentación grupal del contexto y entorno de la idea de negocio seleccionada.	3	1	Debate argumentado en pequeños grupos y en plenarias.				Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo.	Foro contexto y entorno.	
				Actitudinal: Concluir la caraterización de la idea de negocio, según los parámetros revisados.	3	1	Seguimiento guiado de instrucciones.				Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio	Documento caracterización de la idea de negocio.	
			ESTRUCTURAR EL PLAN DE NEGOCIO DE ACUERDO CON LAS CARACTERÍSTICAS EMPRESARIALES Y TENDENCIAS DE MERCADO	Cognitiva: Apropiar el diagnóstico empresarial, según la matriz DOFA.	3	1	Estudio de casos.	IED, RODRIGO DE BASTIDAS	Videos institucionales, presentaciones en power point, formatos de trabajo.	JORGE ENRIQUE JIMÉNEZ CALVANO	Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio.	Formato matriz DOFA empresarial.	
				Procedimental: Aplicar un vocabulario técnico sobre conceptos del plan de negocio, según las temáticas revisadas.	4	1	Sopa de letras.				Comprende los conceptos de la estructura del plan de negocio.	Formato sopa de letras plan de negocio.	
				Actitudinal: Ordenar la estructura del plan de negocio por medio de su aplicabilidad en la idea seleccionada.	6	1	Seguimiento guiado de instrucciones.				Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado.	Cuadro estructura plan de negocio	
			VALORAR LA PROPUESTA DE NEGOCIO CONFORME CON SU ESTRUCTURA Y NECESIDADES DEL SECTOR PRODUCTIVO Y SOCIAL	Cognitiva: Comprender el cuestionario de preguntas propuesto, según los argumentos estudiados.	2	1	Taller reflexivo.	IED, RODRIGO DE BASTIDAS	Videos institucionales, presentaciones en power point, formatos de trabajo.	JORGE ENRIQUE JIMÉNEZ CALVANO	Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo	Formato plan de negocio 13 preguntas.	
				Procedimental: Solucionar la estructura del plan de negocio para la idea seleccionada, según el cuestionario establecido.	2	1							
				Actitudinal: Evaluar la propuesta de plan de negocio y definir acciones de mejora.	2	0	Debate argumentado en pequeños grupos y en plenarias.					Foro evaluación propuesta de negocio.	



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MTO. EQUIPO DE COMPUTO FICHAS 2477900, 2477901, 2477914 y 2510267**
- Código del Programa de Formación: **233105 versión 1**
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto: Planeación.
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: **Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:

Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.

- Duración de la Guía 12 horas.

2. PRESENTACIÓN

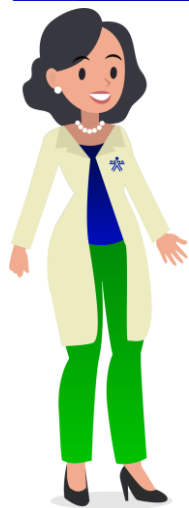


A través de esta guía, usted conocerá por un lado, el conjunto de conocimientos, habilidades y cualidades que debe tener una persona para emprender un proyecto y, por otro lado, identificará las **características y competencias emprendedoras** para aportar al desarrollo personal y de la comunidad de manera integral en pro del bien común.

Al finalizar las actividades de esta guía, usted habrá apropiado y aplicado en los contextos productivo y social, las **características y competencias emprendedoras** (tener autoconfianza, ser persistente, fijar metas, , buscar Información, correr riesgos, buscar oportunidades y tener Iniciativa, exigir eficiencia y calidad, planear sistemáticamente, crear redes de apoyo y ser fiel al cumplimiento del contrato de trabajo) que le permitirá trascender, ser una persona especial y alcanzar buenos resultados en la vida.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE



Apreciado aprendiz, ingrese al video regional denominado Frutiagro Galeras, con el siguiente enlace <https://www.youtube.com/watch?v=Tun7yi2OD1k>

Realice una observación de carácter reflexivo y liste las principales actitudes y aptitudes del emprendedor.

Lista de actitudes	Lista de aptitudes
1.	1.

Tiempo: 1 hora

Teniendo en cuenta el video anterior, responda las siguientes preguntas:

¿Cuáles son las características emprendedoras que usted comparte con el empresario?.

¿Cuáles aspectos tuvo en cuenta el emprendedor?

¿Cómo logró apoyo para el desarrollo de su idea de negocio?

Tiempo: 1 Hora



3.1 Cultura del emprendimiento

Lea el artículo 1º de la ley 1014 de 2006 **“Fomento a la cultura del emprendimiento”** (que se localiza en material complementario) en la cual encontrará los siguientes conceptos:

- ✓ **Cultura**
- ✓ **Emprendedor**
- ✓ **Emprendimiento**
- ✓ **Empresarialidad**
- ✓ **Formación para el emprendimiento**
- ✓ **Planes de Negocios**

De acuerdo con los conceptos anteriores, defina el significado de: **cultura emprendedora**.

Al final de la sesión se presentarán los conceptos, las definiciones y se hará una retroalimentación, por parte de su instructor.

Tiempo: 2 horas

3.2 Autoevaluación sobre las Características Emprendedoras



Lea el tema “Características Emprendedoras Personales” tomado del documento: Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos - Manual del participante (se encuentra en el material complementario).

Desarrolle el cuestionario denominado Características Emprendedoras Personales (cuya sigla es CEP), el que se encuentra en un archivo Excel que contiene cuatro pestañas.

Lea las instrucciones generales del ejercicio, en seguida responda las preguntas del cuestionario el cual le brindará como resultado una gráfica en forma de radar donde descubrirá sus fortalezas y debilidades relacionadas con la personalidad y su relación con el emprendimiento.

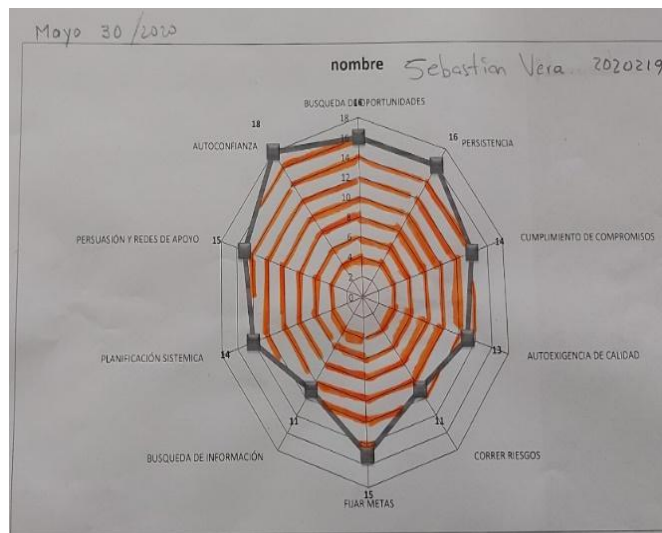
GFPI-F-135 V01



TEST DE AUTOANÁLISIS DE CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES.
CONTESTE HONESTAMENTE EN LOS CUADROS DE LA DERECHA, LA FRECUENCIA EN QUE REACCIONARIA ANTE LAS SITUACIONES DESCRITAS

1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre

N°	ANTE UNA SITUACIÓN COMO ESTA.....	REACCIONO CON LA FRECUENCIA SIGUIENTE	RESPUESTA
1	Me esmero en buscar cosas que necesitan hacerse.		
2	Hago lo que se necesita hacer sin que otras personas me lo pidan.		
3	Me gustan los desafíos y nuevas oportunidades.		
4	Prefiero realizar tareas que domino a la perfección y en las que me siento seguro		
5	Me aventuro a hacer cosas nuevas y diferentes de lo que he hecho en el pasado.		
6	Cuando me enfrento a un problema difícil, dedico gran cantidad de tiempo en encontrar una solución.		
7	Insisto para conseguir que otras personas hagan lo que yo quiero.		
8	Cuando algo se interpone en lo estoy tratando de hacer, persisto en mi objetivo.		
9	Cuando me enfrento a serias dificultades, rápidamente cambio a otras actividades.		
10	Trato diferentes formas para superar obstáculos que se interponen al logro de mis metas.		
11	Termino mi trabajo a tiempo.		
12	Cumplo con las promesas que hago.		
13	Si es necesario, hago el trabajo de otras personas para cumplir y entregar un trabajo a tiempo.		
14	Cuando estoy haciendo un trabajo para otra persona me esfuerzo mucho por lograr su satisfacción.		
15	Mi familia y mi vida personal son más importantes que las fechas de entrega de trabajos.		
16	Me molesto cuando las cosas no se hacen correctamente.		
17	Mi rendimiento en el trabajo es mejor que el de otras personas con las que trabajo.		
18	Me molesta cuando pierdo el tiempo.		
19	Me es difícil quedar totalmente satisfecho con la forma en que se hacen las cosas.		
20	Me apuro para terminar labores, tanto en el trabajo como en el hogar.		
21	Prefiero situaciones en las que puedo controlar al máximo el resultado final.		
22	No me involucro en algo nuevo a menos que tenga seguridad que tendré éxito.		
23	Antes de actuar considero previamente mis posibilidades de éxito/fracaso.		



Este grafico de las CEP y el que resulte al finalizar las 40 horas (en el numeral 3.3.4) serán utilizado como nuevo análisis de aprendizaje para el aprendiz.

Por último, encontrará un plan de mejoramiento el cual debe ser resuelto y junto con la gráfica-radar se socializará con su instructor según estrategia propuesta por él, para analizar sus resultados.

Tiempo: 2 horas

3.3 Actividad de conceptualización: tipos de emprendimientos.



Se conformaran grupos de aprendices, los cuales socializaran luego de una lectura previa, los tipos de emprendimientos que se pueden generar y sus características específicas.

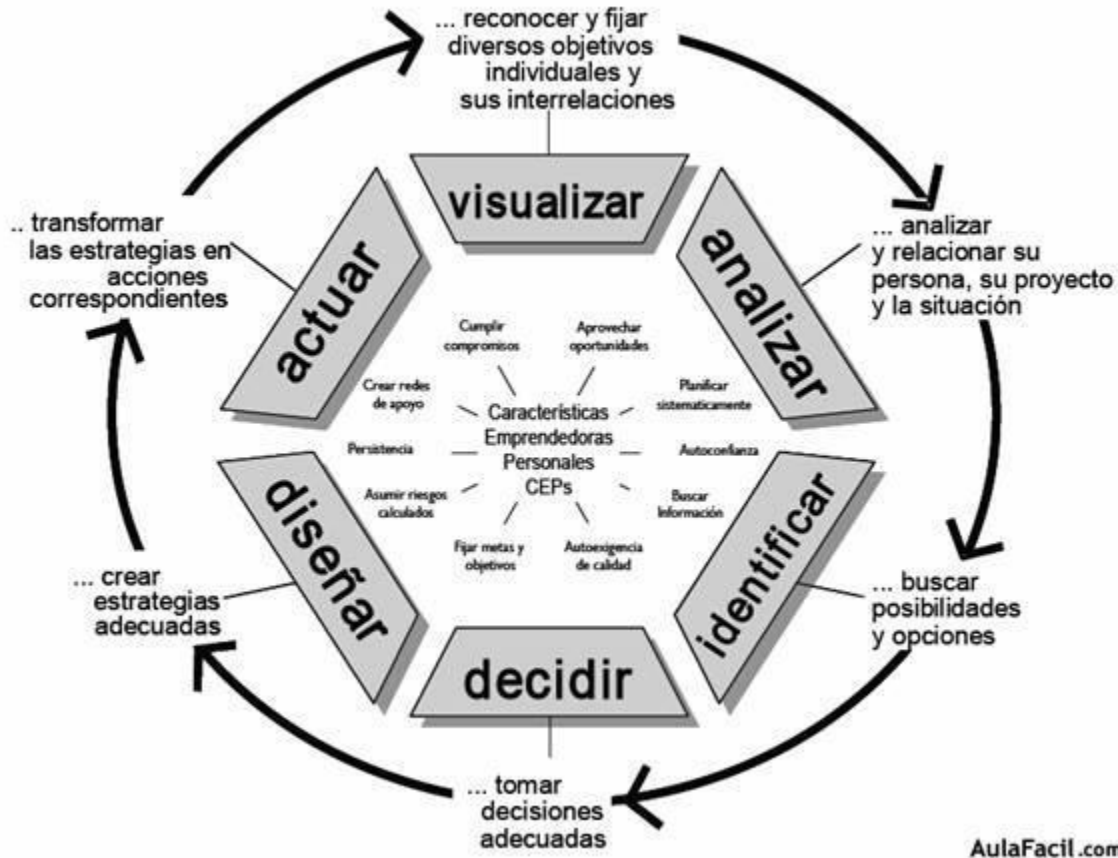
Las categorías son las siguientes:



- Emprendimiento de base tecnológica. Se aplica en el diseño, desarrollo y elaboración de los nuevos productos o servicios, apoyados en tecnología, conocimientos o competencias profesionales de los dueños o socios. Generalmente, resultan ser empresas de investigación y desarrollo que pueden nacer al interior de una universidad o de otra empresa.
- Emprendimiento social. Busca la generación de beneficios para una comunidad que presenta una necesidad social particular (acceso a servicios públicos, acceso a servicios sanitarios, educación para población vulnerable, acceso a servicios financieros, etc.). El emprendedor realiza una investigación para identificar una alternativa de solución que se ajuste a un contexto particular.
- Emprendimiento empresarial. se puede definir como la acción de convertir una idea viable, en un modelo de negocio que tenga oportunidad de mercado, sea rentable y de beneficio a la sociedad. Todo esto trae consigo, estrategia, innovación incorporación al mundo digital, motivación y mucho riesgo. El emprendimiento empresarial parte de la actitud y aptitud del emprendedor y futuro empresario.
- Emprendimiento cultural. Provee bienes y servicios derivados del uso de la creatividad y del capital intelectual de los emprendedores. Los emprendedores son artistas, productores, gestores, comunicadores e instituciones comunitarias que desean transmitir un mensaje de modo participativo.
- Emprendimiento sostenible. Busca reducir el impacto en el medio ambiente de TODAS las actividades que lleva a cabo la empresa, desde el recibo de la materia prima hasta la entrega del producto o servicio al cliente. Los emprendimientos sostenibles promueven un cambio de hábitos por parte de los empresarios, pero también por parte de los consumidores que se sensibilizan en cuanto a las consecuencias de sus decisiones de consumo.



“Desarrollo de las competencias emprendedoras”



Escriba en un documento Word las 10 características del emprendedor identificadas, como evidencia de su actividad.

Tiempo: 3 horas

:

Teniendo en cuenta los anteriores resultados, desarrolle la matriz DOFA de su personalidad (debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas) y en seguida elabore las cuatro (4) estrategias para alcanzar sus metas como emprendedor en un contexto social y productivo (FO,FA,DO,DA).



		Fortalezas internas (F)	Debilidades internas(D)
		1. 2. 3.	1. 2. 3.
	Oportunidades externas(O) 1. 2. 3.	Estrategia FO: maxi-maxi Estrategia ofensiva Tenemos ventajas, podemos competir bien y crecer, actuaremos al ataque.	Estrategia DO: mini-maxi Estrategia adaptativa Hay oportunidades, pero tenemos que prepararnos, tenemos que adaptarnos.
	Amenazas externas (A) 1. Competencia fuerte. 2. Falta de acceso a capital. 3.Desconocimiento de aspectos legales.	Estrategia FA: maxi-mini Estrategia reactiva Hay amenazas, pero tenemos fuerzas para afrontarlas, reaccionaremos cuando se presenten.	Estrategia DA: mini-mini Estrategia defensiva Nos pueden atacar en nuestras debilidades, nos tenemos que preparar para la defensa.

A continuación de las 10 características del emprendedor identificadas y del análisis DOFA, redacte un documento en el cual establezca un plan de mejora de su perfil personal y emprendedor en el contexto de desarrollo social para una cultura emprendedora.

Tiempo: 3 horas **Evidencia:** Documento acciones de emprendimiento y plan de mejora del perfil.

Ambiente Requerido: Aula convencional,

GFPI-F-135 V01

Materiales y equipos: Equipo de cómputo, conexión a internet, Excel.



4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	de	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de conocimiento	de	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal	Técnica: Valoración de producto
Documento acciones de emprendimiento y plan de mejora del perfil.		Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial	Instrumento: Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño	de		Técnica: N/A
N/A			Instrumento: N/A
Evidencia de Producto			

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actitud: Manera de estar alguien dispuesto a comportarse u obrar

Actividad de aprendizaje: Acciones integradoras e integradas entre sí, realizadas por los Aprendices con la orientación del Instructor- tutor a lo largo del proceso formativo. Son objeto directo de aprendizaje; esto indica que existe una relación directa entre lo que se debe hacer en el Centro formativo y lo que más tarde se hará en el mundo laboral.

Aptitud: Habilidad natural para adquirir cierto tipo de conocimientos o para desenvolverse adecuadamente en una materia

GT-PI-F-135 V01



Evidencia de aprendizaje: Manifestación del aprendizaje, que refiere a la comprobación de lo que “sabe”, “sabe hacer” y “es” el aprendiz. Pueden ser de conocimiento y de desempeño, de las cuales se pueden inferir los logros de aprendizaje y establecer el desarrollo o no de las competencias.

Cultura: Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización.

La cultura del emprendimiento es el entorno cultural que favorece el desarrollo de proyectos emprendedores, entendidos como procesos de fundación de actividades, proyectos, empresas lucrativas o no, de índole económica, social, política, o también se refiere a renovación o reingenierías de procesos existentes

El **contexto social** es el entorno relacionado con la sociedad, donde los individuos comparten su historia, cultura y comportamientos.

Emprendedor: Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva;

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Emprendimiento social: surge para responder a una necesidad social o ambiental, y al mismo tiempo generar una rentabilidad económica. Se basa en un modelo empresarial para alcanzar fines sociales, ambientales, éticos y financieros en respuesta a una problemática

Empresarialidad: Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;

Formación para el emprendimiento. La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.



Características emprendedoras personales: Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente: Buscar Oportunidades y Tener Iniciativa; Ser Persistente; Ser Fiel al Cumplimiento del Contrato de Trabajo; Exigir Eficiencia y Calidad; Correr Riesgos; Fijar Metas; Planificación sistemática; Crear Redes de Apoyo; Tener Autoconfianza; Buscar Información

Competencias Emprendedoras: La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.

Matriz DOFA o análisis SWOT (siglas en inglés) es una herramienta para determinar estrategias en organizaciones, proyectos, personas o grupos, a partir de la valoración de aspectos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas).

Triángulo de la responsabilidad: Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de responsabilidad. La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que asumes contigo mismo, con aquello que deseas y que te has propuesto hacer en tu vida. Eso sin olvidar el entorno que te rodea. Por ello, la responsabilidad se aplica en el marco de un triángulo: persona, proyecto y situación

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2017). Cartilla Emprendimiento. Bogotá: SENA. Primera Edición.

Bayas, D. B. (2015). Características Emprendedoras Personales (CEP) De hombres y mujeres gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Riobamba: investigación 2010-2011. Ciencia Unemi, 6(9), 62-68.

Hernández, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.

Hidalgo Proaño, L. F. (2014). La cultura del emprendimiento y su formación. Alternativas, 15(1), 46-50.

GFPI-F-135 V01

7. CONTROL DEL DOCUMENTO



	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	María Piedad Rendón	Instructora	Centro Para La Formación Cafetera, R. Caldas	10/07/2020
	Omar Libardo Villarreal	Instructor	C. Internacional de producción limpia R. Nariño	
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	Centro para el Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial	
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nacional de la Industria Gráfica y afines	
	Rubiela Rodríguez Hernández	Profesional	Dirección Formación Profesional.	

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	Jorge Enrique Jiménez Calvano	Instructor	Centro Acuícola y Agroindustrial de Gaira – programa Articulación con la Educación Media.	21/08/2022	Pertinencia de conceptos. GFPI-F-135 V01





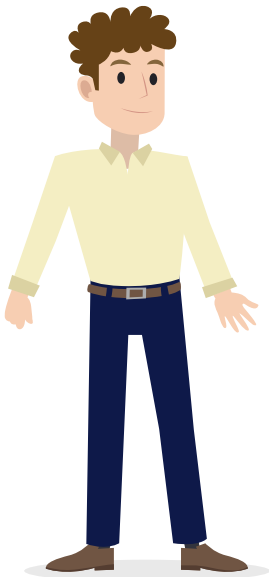
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MTO. DE COMPUTO FICHAS 2477900, 2477901, 2477914 y 2510267**
 - Código del Programa de Formación: 233105 versión 1
 - Nombre del Proyecto:
 - Fase del Proyecto Planeación:
 - Actividad de Proyecto:
 - Competencia: **Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.**
 - Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.**
- .
- Duración de la Guía 12 horas.

2. PRESENTACIÓN



Al finalizar el desarrollo de las actividades de esta guía, usted diseñará las oportunidades de nuevos emprendimiento y reflexionará sobre el contexto de su entorno personal, social y productivo, ambos con el uso de técnicas y herramientas establecidas desde una cultura emprendedora que le permitirá elaborar propuestas novedosas tanto para usted como para las personas involucradas en la comunidad.

En un primer momento, usted realizará el análisis de un emprendimiento y los factores que la influyen y condicionan como el entorno general, el entorno empresarial y la herramienta PEST (político, económico, sociocultural y tecnológico). Recuerde que usted todavía no tiene un emprendimiento validado, pero debe pensar en estos elementos que pueden limitar su éxito.

En un segundo momento, descubrirá desde su propia perspectiva y reflexión la capacidad para definir un segmento de mercado.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

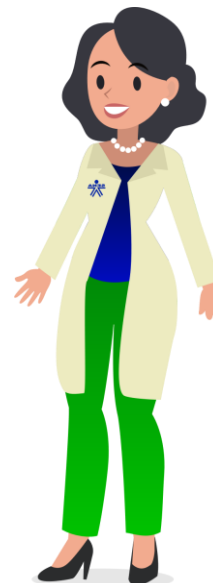


3.1 Reflexión inicial ¿Qué es la cultura emprendedora para usted?

Apreciado aprendiz, ingrese al video denominado UNICAR, con el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=zQuAKxaAp4U&list=UUt5y885UFplu2okY39TBwCg&index=4>

Realice una observación de carácter reflexivo y utilizando el método de lluvia de ideas, liste (máximo 10) algunas ideas que pueda desarrollar en la comunidad teniendo en cuenta su contexto, sus habilidades y lo que le gusta hacer.



Lista de ideas para solucionar problemas identificados en la comunidad
1.
2.
3.

Clasifique las ideas, según el orden de importancia, de mayor a menor.

Al final de la sesión, expongan la lista de ideas a sus compañeros de acuerdo con las indicaciones de su instructor quien hará una retroalimentación.

Tiempo: 1 hora

3.2 Actividad de contextualización

Lea los documento “**contextos y entornos**” y “**segmento del mercado**” que se encuentran en la plataforma Territorium, en la carpeta denominada:(materia complementario) al aprendiz.

Desde sus conocimientos, definina los conceptos de: contexto general, contexto específico, entorno empresarial, análisis PEST(político, económico, social y tecnológico) y segmento del mercado.

Al finalizar la sesión, intervenga en el foro con las definiciones de dicha actividad.

Tiempo: 2 Horas



3.3 Actividad de conceptualización

Identificación de la idea, del entorno y el segmento del mercado.

Caso de estudio: “*un aprendiz- emprendedor desea tener un negocio de uñas acrílicas con motivos artísticos*”

- a. Teniendo en cuenta el caso anterior y los conceptos de: *contexto y entorno*, responda en subgrupos y en un tiempo de 10 minutos la siguiente pregunta:.

¿Cual es el entorno general y el entorno específico de dicho emprendimiento?

Finalizada la sesión, realice una única diapositiva y socialícela de acuerdo a los lineamientos del Instructor

- b. Teniendo en cuenta el caso anterior y los conceptos PEST (Politico, Económico, Social-cultural y Tecnológico), los participantes formarán sub grupos y definirán su entorno a través de un dibujo que refleje elementos de su medio geográfico o comercial, que les benefician o les afectan para iniciar un emprendimiento.

1. Los pasos a seguir son los siguientes:

De acuerdo con las instrucciones dada por el instructor dibuje en una hoja o diapositiva el entorno próximo donde se desarrollará el emprendimiento, considerando la competencia, servicios empresariales, alcaldía, policía, áreas de mercado, centros comerciales, instituciones educativas, empresas comerciales, fabricas, talleres, carreteras, almacenes, bancos, iglesias, transporte, comunidades, zonas de riesgo, entre otros. Dentro del mapa deben quedar ubicado el emprendimiento.

Finalizada la sesión, realice una única hoja o diapositiva y socialíce de acuerdo a los lineamientos del instructor

- c. Teniendo el cuenta el caso anterior, los participantes definirán y caracterizarán a los posibles clientes o consumidores del servicio.
- d. Finalizada la sesión, se identican cuales serían los emprendimiiientos con mayor posibilidad de exito.



Redacte un documento con una idea de negocio, en el cual argumente las oportunidades de negocio en el o en un sector social y productivo e identifique el grupo focal al cual va dirigido.

Tiempo : 6 horas **Evidencia:** Documento idea de negocio

3.4 Actividades de transferencia

Comparta con los compañeros el emprendimiento que desea desarrollar en su comunidad, teniendo en cuenta los diferentes entornos y al segmento de mercado que va dirigido.

Tiempo : 3 horas

Ambiente Requerido: Aula convencional,

Materiales y equipos: Equipo de cómputo, conexión a internet, Excel.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	de	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Documento idea de negocio	de	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño	de		Técnica: Instrumento:
Evidencia de Producto			Técnica: N/A Instrumento:

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Brainstorming (Lluvia de ideas) Es una técnica grupal, recomendable en nuestro contexto para grupos de entre 6 y 12 personas, que tiene como objetivo conseguir que todas las personas del equipo expresen sus ideas libremente, prescindiendo de espíritu crítico.



Contexto significa lo que rodea a un acontecimiento o hecho. Es un marco, un ambiente, un entorno, físico o simbólico, un conjunto de fenómenos, situaciones y circunstancias.

Creatividad es la capacidad de generar nuevas ideas o conceptos, de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales. La creatividad es sinónimo del "pensamiento original", la "imaginación constructiva", el "pensamiento divergente" o el "pensamiento creativo"

Cultura del emprendimiento es el entorno cultural que favorece el desarrollo de proyectos emprendedores, entendidos como procesos de fundación de actividades, proyectos, empresas lucrativas o no, de índole económica, social, política, o también se refiere a renovación o reingenierías de procesos existentes

Entorno Conjunto de circunstancias o factores sociales, culturales, morales, económicos, profesionales, etc., que rodean una cosa o a una persona, colectividad o época e influyen en su estado o desarrollo.

Entorno general: se refiere al marco global o conjunto de factores que afectan de la misma manera a todas las empresas de una determinada sociedad o ámbito geográfico.

Entorno empresarial: es el conjunto de factores que influyen en la actividad de una compañía. Pueden tener un origen interno o externo y son de distinta naturaleza

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Idea de negocio: es un concepto que puede ser usado para obtener beneficios económicos, generalmente mediante el intercambio de productos o servicios a cambio de dinero, y que sigue un patrón definido y único.

Innovación es un cambio que introduce novedades, y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos, aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente nuevos.

Matriz DOFA o análisis SWOT (siglas en inglés) es una herramienta para determinar estrategias en organizaciones, proyectos, personas o grupos, a partir de la valoración de aspectos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas).

Plan de Mejoramiento es un conjunto de acciones sistemáticas que propende por el mejoramiento permanente de la gestión y los procesos de la entidad, el cual se construye a partir de las fortalezas y debilidades encontradas en el proceso de evaluación realizado por los diferentes entes de control.

GFPI-F-135 V01

Segmento del mercado: divide un mercado en segmentos más pequeños de compradores



que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2017). Cartilla Emprendimiento. Bogotá: SENA. Primera Edición.

Bayas, D. B. (2015). Características Emprendedoras Personales (CEP) De hombres y mujeres gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Riobamba: investigación 2010-2011. Ciencia Unemi, 6(9), 62-68.

Hernández, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.

Hidalgo Proaño, L. F. (2014). La cultura del emprendimiento y su formación. Alternativas, 15(1), 46-50.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Maria Piedad Rendon	Instructora	Centro Para La Formación Cafetera, R. Caldas	10/07/2020
	Omar Libardo Villarreal	Instructor	C. Internacional de producción limpia R. Nariño	
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	Centro para el Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial	
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nacional de la Industria Gráfica y afines	
	Rubiela Rodriguez Hernandez	Profesional	Dirección Formación Profesional.	GFPI-F-135 V01



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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	JORGE ENRIQUE JIMENEZ CALVANO	INSTRUCTOR	C.A.A.G. PROGRAMA ARTICULACIÓN CON LA EDUCACIÓN MEDIA	21/08/2022	



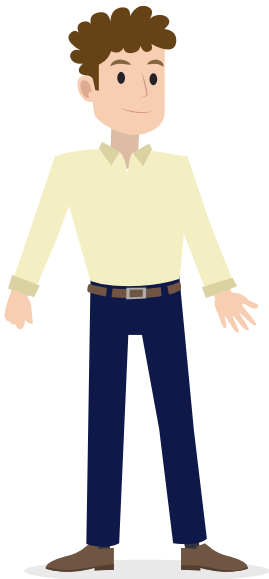
PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MTO. DE COMPUTO FICHAS 2477900, 2477901, 2477914 y 2510267**
- Código del Programa de Formación: 233105 versión 1
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto Planeación:
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: **Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar: **Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.**
- Duración de la Guía 12 horas.

2. PRESENTACIÓN



Al finalizar el desarrollo de las actividades de esta guía, usted diseñará las oportunidades de nuevos emprendimiento y reflexionará sobre el contexto de su entorno personal, social y productivo, ambos con el uso de técnicas y herramientas establecidas desde una cultura emprendedora que le permitirá elaborar propuestas novedosas tanto para usted como para las personas involucradas en la comunidad.

En un primer momento, usted realizará el análisis de un emprendimiento y los factores que la influyen y condicionan como el entorno general, el entorno empresarial y la herramienta PEST (político, económico, sociocultural y tecnológico). Recuerde que usted todavía no tiene un emprendimiento validado, pero debe pensar en estos elementos que pueden limitar su éxito.

En un segundo momento, descubrirá desde su propia perspectiva y reflexión la capacidad para definir un segmento de mercado.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

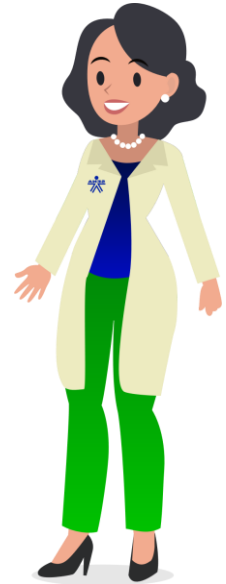


3.1 Reflexión inicial ¿Qué es la cultura emprendedora para usted?

Apreciado aprendiz, ingrese al video denominado UNICAR, con el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=zQuAKxaAp4U&list=UUt5y885UFplu2okY39TBwCg&index=4>

Realice una observación de carácter reflexivo y utilizando el método de lluvia de ideas, liste (máximo 10) algunas ideas que pueda desarrollar en la comunidad teniendo en cuenta su contexto, sus habilidades y lo que le gusta hacer.



Lista de ideas para solucionar problemas identificados en la comunidad
1.
2.
3.

Clasifique las ideas, según el orden de importancia, de mayor a menor.

Al final de la sesión, expongan la lista de ideas a sus compañeros de acuerdo con las indicaciones de su instructor quien hará una retroalimentación.

Tiempo: 1 hora

3.2 Actividad de contextualización

Lea los documento “**contextos y entornos**” y “**segmento del mercado**” que se encuentran en la plataforma Territorium, en la carpeta denominada:(materia complementario) al aprendiz.

Desde sus conocimientos, definina los conceptos de: contexto general, contexto específico, entorno empresarial, análisis PEST(político, económico, social y tecnológico) y segmento del mercado.

Al finalizar la sesión, intervenga en el foro con las definiciones de dicha actividad.

Tiempo: 2 Horas



3.3 Actividad de conceptualización

Identificación de la idea, del entorno y el segmento del mercado.

Caso de estudio: “un aprendiz- emprendedor desea tener un negocio de uñas acrílicas con motivos artísticos”

- a. Teniendo en cuenta el caso anterior y los conceptos de: *contexto y entorno*, responda en subgrupos y en un tiempo de 10 minutos la siguiente pregunta:.

¿Cual es el entorno general y el entorno específico de dicho emprendimiento?

Finalizada la sesión, realice una única diapositiva y socialícela de acuerdo a los lineamientos del Instructor

- b. Teniendo en cuenta el caso anterior y los conceptos PEST (Politico, Económico, Social-cultural y Tecnológico), los participantes formarán sub grupos y definirán su entorno a través de un dibujo que refleje elementos de su medio geográfico o comercial, que les benefician o les afectan para iniciar un emprendimiento.

1. Los pasos a seguir son los siguientes:

De acuerdo con las instrucciones dada por el instructor dibuje en una hoja o diapositiva el entorno próximo donde se desarrollará el emprendimiento, considerando la competencia, servicios empresariales, alcaldía, policía, áreas de mercado, centros comerciales, instituciones educativas, empresas comerciales, fabricas, talleres, carreteras, almacenes, bancos, iglesias, transporte, comunidades, zonas de riesgo, entre otros. Dentro del mapa deben quedar ubicado el emprendimiento.

Finalizada la sesión, realice una única hoja o diapositiva y socialíce de acuerdo a los lineamientos del instructor

- c. Teniendo el cuenta el caso anterior, los participantes definirán y caracterizarán a los posibles clientes o consumidores del servicio.
- d. Finalizada la sesión, se identican cuales serían los emprendimiiientos con mayor posibilidad de exito.



Redacte un documento con una idea de negocio, en el cual argumente las oportunidades de negocio en el o en un sector social y productivo e identifique el grupo focal al cual va dirigido.

Tiempo : 6 horas **Evidencia:** Documento idea de negocio

3.4 Actividades de transferencia

Comparta con los compañeros el emprendimiento que desea desarrollar en su comunidad, teniendo en cuenta los diferentes entornos y al segmento de mercado que va dirigido.

Tiempo : 3 horas

Ambiente Requerido: Aula convencional,

Materiales y equipos: Equipo de cómputo, conexión a internet, Excel.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	de	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Documento idea de negocio	de	Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector productivo. Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio	Técnica: Valoración de producto Instrumento: Lista de chequeo
Evidencias de Desempeño	de		Técnica: Instrumento:
Evidencia de Producto			Técnica: N/A Instrumento:

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Brainstorming (Lluvia de ideas) Es una técnica grupal, recomendable en nuestro contexto para grupos de entre 6 y 12 personas, que tiene como objetivo conseguir que todas las personas del equipo expresen sus ideas libremente, prescindiendo de espíritu crítico.



Contexto significa lo que rodea a un acontecimiento o hecho. Es un marco, un ambiente, un entorno, físico o simbólico, un conjunto de fenómenos, situaciones y circunstancias.

Creatividad es la capacidad de generar nuevas ideas o conceptos, de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales. La creatividad es sinónimo del "pensamiento original", la "imaginación constructiva", el "pensamiento divergente" o el "pensamiento creativo"

Cultura del emprendimiento es el entorno cultural que favorece el desarrollo de proyectos emprendedores, entendidos como procesos de fundación de actividades, proyectos, empresas lucrativas o no, de índole económica, social, política, o también se refiere a renovación o reingenierías de procesos existentes

Entorno Conjunto de circunstancias o factores sociales, culturales, morales, económicos, profesionales, etc., que rodean una cosa o a una persona, colectividad o época e influyen en su estado o desarrollo.

Entorno general: se refiere al marco global o conjunto de factores que afectan de la misma manera a todas las empresas de una determinada sociedad o ámbito geográfico.

Entorno empresarial: es el conjunto de factores que influyen en la actividad de una compañía. Pueden tener un origen interno o externo y son de distinta naturaleza

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad

Idea de negocio: es un concepto que puede ser usado para obtener beneficios económicos, generalmente mediante el intercambio de productos o servicios a cambio de dinero, y que sigue un patrón definido y único.

Innovación es un cambio que introduce novedades, y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos, aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente nuevos.

Matriz DOFA o análisis SWOT (siglas en inglés) es una herramienta para determinar estrategias en organizaciones, proyectos, personas o grupos, a partir de la valoración de aspectos internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas).

Plan de Mejoramiento es un conjunto de acciones sistemáticas que propende por el mejoramiento permanente de la gestión y los procesos de la entidad, el cual se construye a partir de las fortalezas y debilidades encontradas en el proceso de evaluación realizado por los diferentes entes de control.

GFPI-F-135 V01

Segmento del mercado: divide un mercado en segmentos más pequeños de compradores



que tienen diferentes necesidades, características y comportamientos que requieren estrategias o mezclas de marketing diferenciadas

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2017). Cartilla Emprendimiento. Bogotá: SENA. Primera Edición.

Bayas, D. B. (2015). Características Emprendedoras Personales (CEP) De hombres y mujeres gerentes de las Cooperativas de Ahorro y Crédito de Riobamba: investigación 2010-2011. Ciencia Unemi, 6(9), 62-68.

Hernández, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.

Hidalgo Proaño, L. F. (2014). La cultura del emprendimiento y su formación. Alternativas, 15(1), 46-50.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Maria Piedad Rendon	Instructora	Centro Para La Formación Cafetera, R. Caldas	10/07/2020
	Omar Libardo Villarreal	Instructor	C. Internacional de producción limpia R. Nariño	
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	Centro para el Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial	
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nacional de la Industria Gráfica y afines	
	Rubiela Rodriguez Hernandez	Profesional	Dirección Formación Profesional.	GFPI-F-135 V01



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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	JORGE ENRIQUE JIMENEZ CALVANO	INSTRUCTOR	C.A.A.G. PROGRAMA ARTICULACIÓN CON LA EDUCACIÓN MEDIA	21/08/2022	



PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: **MTO. DE COMPUTO FICHAS 2477900, 2477901, 2477914 y 2510267.**
- Código del Programa de Formación: 233105 versión 1
- Nombre del Proyecto:
- Fase del Proyecto Planeación:
- Actividad de Proyecto:
- Competencia: **Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.**
- Resultados de Aprendizaje a Alcanzar:

Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.

Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

- Duración de la Guía: 24 horas

2. PRESENTACIÓN



En la cultura emprendedora, el plan de negocio consolida acciones como: plantear la idea de negocio de manera formal con un conjunto de objetivos, definir estrategias para identificar y planear el camino a seguir.

Si las personas no saben hacia donde dirigen la acción, acabarán en el camino equivocado. “Si no sabes adónde vas, cualquier camino es bueno”.

Bienvenido al trabajo en el cual usted puede contar con la orientación del instructor, el trabajo colaborativo y los demás actores de la comunidad educativa.



3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES



Apreciado aprendiz, a través de esta actividad “caso de Matias Leiva” usted tendrá el primer acercamiento hacia la importancia de estructurar un plan de negocios, para ello:

Registre en el siguiente cuadro, cuáles fueron las fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas que tuvo Matías Leiva, con base en el video, que se encuentra en el siguiente enlace:

<https://www.youtube.com/watch?v=mw0rVERvpo8>

En seguida el instructor dará los lineamientos para compartir en clases sus puntos de vista y la importancia de estructurar un plan de negocio

Fortalezas	Debilidades
Oportunidades	Amenazas

Tiempo: 2 horas



Comparta a través de un conversatorio, orientado por su instructor, una experiencia de emprendimiento que conozca en su barrio, familia, amigos o comunidad empresarial, destacando los siguientes aspectos:

- ✓ Cómo nació el **emprendimiento**
- ✓ El dueño del emprendimiento elaboró un **documento escrito**
- ✓ Qué **obstáculos** encontró para desarrollar el emprendimiento
- ✓ Qué **estrategias** utilizó para salir adelante con su emprendimiento

GFP-F-135 V01



Tiempo: 2 horas

Luego de leer el documento “ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIOS” (material complementario 1), realice en grupo de aprendices la siguiente actividad:



A cada grupo se le entregará una parte del documento “estructura plan de negocio” (material complementario) y al final de la sesión, socializarlo con los compañeros por medio de exposición.

El diseño de esta guía tiene como objetivo facilitar el proceso de formulación de planes de negocio para el programa fondo emprender.

Tiempo: 3 horas

En seguida, se hará entrega de un vocabulario técnico sobre los conceptos del plan de negocio para que se realice una sopa de letras, el cual se encontrará en el material complementario

Tiempo: 1 hora

Resuelva en grupos las siguientes preguntas basado en la estructura y los conceptos del Plan de Negocio:

Situación: ***“un grupo de aprendices están validando de manera teórica su emprendimiento sobre colocar un puesto para venta de empanadas”***

¡Por dónde hay que empezar!

¿Qué es exactamente lo que vamos a vender? :

¿Vamos a vender empanadas refrigeradas y empacadas al vacío o vamos a vender empanadas típicas?

¿Si son típicas: las fabricamos o distribuimos?

GFPI-F-135 V01

¿Vamos a vender distintos tipos de empanadas? ¿Añejo, por ejemplo?



¿Vamos a vender otros productos en el puesto?

¿Va a funcionar el negocio todo el año o solo en fiestas de la región?

Emprender y hacer un plan de negocio tiene que ver con hacerse preguntas. Se puede resumir en trece preguntas:

1. ¿Qué vas a vender?
2. ¿Quién lo va a comprar?
3. ¿Cómo va a ayudar a tu cliente ese producto que le vendes?
4. ¿Dónde lo vas a vender?
5. ¿Cómo lo vas a fabricar?
6. ¿Cuánto vas a cobrar por el producto?
7. ¿Cómo te va a pagar el cliente?
8. ¿Vas a tener otras vías de ingresos adicionales?
9. ¿Cómo se enterarán los clientes que te interesan de que tú estás vendiendo tu producto?
10. ¿Cómo vas a conseguir que los clientes te recomienden?
11. ¿Cuándo consideras que tendrás éxito? (Número de clientes, volumen de ingresos, otros...).
12. ¿Cuáles son los principales obstáculos con los que te vas a encontrar para vender tu producto?
13. ¿Cómo vas a solucionar esos obstáculos?

Responda las preguntas anteriores en un documento y compártalas de acuerdo con las orientaciones de su instructor.

Complemente su documento de acuerdo con las conclusiones de la dinámica anterior.

Tiempo: 5 horas **Evidencia:** documento perfil plan de negocio

Diligencie el siguiente cuadro de acuerdo con las preguntas señaladas, teniendo en cuenta el video de Henry Ford, que se encuentra en el siguiente enlace:

GFPI-F-135 V01

<https://www.youtube.com/watch?v=ROA4gENKbok>



ESTRUCTURA PLAN DE NEGOCIO

Aspectos del Plan de negocios	Pregunta	Respuestas	Ajuste según el caso
Perfil del cliente	¿Por qué es importante identificar el perfil del cliente?		
Mercado	¿Por qué es importante conocer el mercado y plantear estrategias?		
Producción	¿Por qué es importante tener maquinaria técnica y mejorar de manera permanente los procesos?		
Financiera	¿Por qué es importante conocer la estructura de costos y el flujo de ingreso?		
Administrativa	¿Por qué es importante tener una estructura organizacional, perfiles y funciones de los cargos?		
Riesgos	¿Por qué es importante conocer la posible causa o riesgos que pueden llevar al fracaso la empresa?		

Tiempo: 5 horas **Evidencia:** Cuadro Estructura Plan de Negocio



Actividad 1

Elabore el plan de negocio que expuso del barrio, familia, amigos o comunidad empresarial, teniendo en cuenta las 13 preguntas propuestas en la actividad: colocar un puesto para venta de empanadas.

Tiempo: 4 horas



Actividad 2.

Que acciones de mejora le recomendaría a la empresa o idea de negocio

Tiempo: 2 horas

Ambiente Requerido: Aula convencional,

Materiales y equipos: Equipo de cómputo, conexión a internet, Excel.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN



Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento: Documento Perfil plan de negocio	Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio	Técnica: Validación de producto Instrumento: Lista de chequeo GFPI-F-135 V01



Evidencias de Desempeño		Técnica: Instrumento:
Evidencias de Producto: Cuadro Estructura Plan de Negocio.	<p>Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado</p> <p>Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo</p>	<p>Técnica: Valoración de producto</p> <p>Instrumento: Lista de chequeo</p>

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actitud: valoraciones favorables o desfavorables, opiniones y tendencias que sistemáticamente, presenta una persona respecto de un objeto o idea.

Canal de distribución: lo podríamos definir como «áreas económicas» totalmente activas, a través de las cuales el fabricante coloca sus productos o servicios en manos del consumidor final.

Cliente: Persona que compra en un establecimiento comercial o público, especialmente la que lo hace regularmente.

Consumidor: es una persona u organización que demanda bienes o servicios a cambio de dinero. También se define como aquel que consume o compra productos para el consumo.

Costos: Son aquellos que influyen directamente en la producción o fabricación de un producto o servicio e influirá en el precio final del mismo

Cultura del emprendimiento es el entorno cultural que favorece el desarrollo de proyectos emprendedores, entendidos como procesos de fundación de actividades, proyectos, empresas lucrativas o no, de índole económica, social, política, o también se refiere a renovación o reingenierías de procesos existentes.

Emprendimiento: Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo



calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad.

Equipo de trabajo: es un conjunto de personas con habilidades complementarias que realizan una tarea produciendo una sinergia y alcanzando resultados

Estrategia: Serie de acciones muy meditadas, encaminadas hacia un fin determinado.

Ingresos: Las cantidades que recibe una empresa por la venta de sus productos o servicios

Innovación es un cambio que introduce novedades, y que se refiere a modificar elementos ya existentes con el fin de mejorarlos, aunque también es posible en la implementación de elementos totalmente nuevos.

Recursos: Conjunto de elementos disponibles para resolver una necesidad o para llevar a cabo una empresa.

Procesos: Procesamiento o conjunto de operaciones a que se somete una cosa para elaborarla o transformarla.

Perfil del cliente: es un concepto que engloba las características que definen al cliente actual o al potencial de un servicio o producto

Plan de negocio es un planteamiento formal de una idea, proyecto o iniciativa empresarial con un conjunto de objetivos, que se constituye como una fase de proyección y evaluación.

Precio: es el pago o recompensa que se asigna a la obtención de bienes o servicios o, más en general, a una mercancía cualquiera

Producto: es una opción elegible, viable y repetible que la oferta pone a disposición de la demanda, para satisfacer una necesidad o atender un deseo a través de su uso o consumo.

Propuesta de valor: es una estrategia empresarial que maximiza la demanda a través de configurar óptimamente la oferta.

Ventas: son actividades relacionadas con la venta o la cantidad de bienes vendidos en un período de tiempo determinado

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

GFPI-F-135 V01

Viniegra, S (2007) *Entendiendo el plan de negocio: una herramienta para entender mejor el plan de negocio en la actualidad*



<https://www.emprendedores.es/crear-una-empresa/modelo-creacion-empresas-alumnos-primaria-puesto-limonada/>

<https://www.youtube.com/watch?v=mw0rVERvpo8>

CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Maria Piedad Rendon	Instructora	Centro Para La Formación Cafetera, R. Caldas	10/07/2020
	Omar Libardo Villarreal	Instructor	C. Internacional de producción limpia R. Nariño	
	Luis José Barrios de la Hoz	Metodólogo diseño curricular	Centro para el Desarrollo Agroecológico y Agroindustrial	
	Marcela Plata Gómez	Instructora (Adaptación imágenes)	Centro Nacional de la Industria Gráfica y afines	
	Rubiela Rodríguez Hernandez	Profesional	Dirección Formación Profesional.	

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

Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio



Autor (es)	JORGE ENRIQUE JIMENEZ CALVANO	INSTRUCTOR	C.A.A.G. PROGRAMA ARTICULACIÓN CON LA EDUCACIÓN MEDIA	21/08/2022	
-------------------	-------------------------------------	------------	--	------------	--

TIEMPO ACT. APOYO A LA FORMACION

INSTRUCTOR: JORGE ENRIQUE JIMENEZ CALVANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA

FECHA INICIAL: 16/08/2022 00:00:00

FECHA FINAL: 31/08/2022 23:59:59

ACTIVIDADES ACADÉMICAS

FICHA 2627381 - COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR
DE APRENDIZAJE:

- **COMPETENCIA DE APRENDIZAJE:** 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.

HORAS DEDICADAS EN LA FICHA : 48,00

TOTAL HORAS ACTIVIDADES ACADÉMICAS: 48,00

EVENTOS DE DIVULGACIÓN TECNOLÓGICA - EDT's

FICHA	FECHA INICIO	FECHA FINAL	EVENTO	HORAS
TOTAL TIEMPO EDT's:				0,00

ACTIVIDADES ADICIONALES

FECHA INICIAL	FECHA FINAL	ACTIVIDAD	HORAS
16/08/2022	22/08/2022	OTROS	40,00

TOTAL ACTIVIDADES ADICIONALES:	40,00
---------------------------------------	-------

INSTRUCTOR: JORGE ENRIQUE JIMENEZ CALVANO

CENTRO DE FORMACIÓN: CENTRO ACUICOLA Y AGROINDUSTRIAL DE GAIRA