



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER

REGIONAL:	SANTANDER	CÓDIGO	98
CENTRO DE FORMACIÓN:	CENTRO AGROTURISTICO	CÓDIGO	9541
PROGRAMA DE FORMACION:	TECNOLOGO EN ANALISIS Y DESARROLLO DE SOFTWARE		
NOMBRE DEL PROYECTO:	Construcción de software integrador de tecnologías orientadas a servicios.	CÓDIGO DEL PROYECTO	2415781
ACTIVIDAD DEL PROYECTO:	Realizar actividades de verificación de calidad del software.	FASE DEL PROYECTO:	EVALUACION
	Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.	GUÍA:	1
RESULTADOS DE APRENDIZAJE:	Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias del mercado.		
GUIA DE APRENDIZAJE:	GESTIONAR PROCESOS PROPIOS DE LA CULTURA EMPRENDEDORA		
TALLER EN CLASE:	Mi Idea de Negocio		
NOMBRE COMPLETO DEL APRENDIZ:	Juan David Fuentes - Rosalbina Torres		
NOMBRE COMPLETO DEL INSTRUCTOR:	Maricelda Duarte Pérez		
FECHA DE ELABORACIÓN:	14 de septiembre de 2023		
TIEMPO ASIGNADO PARA EL TALLER:	6		

Apreciado Aprendiz:

Este taller tiene como finalidad, recoger evidencias de desempeño, de conocimiento y de producto, de la 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.”**

Instrucciones:

Un factor fundamental para el logro de objetivos en el emprendimiento, es la interacción con otras personas; como seres sociales, promover relaciones de confianza y generar espacios de negociación se convierte en una clave para la consecución de nuevos proyectos.



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER

Desde el momento en que se interactúa con otras personas, se están generando procesos de negociación. Esto implica una decisión que involucra a otros, ya sea a nivel personal o profesional. Cuando se debe elegir en familia un lugar para ir de vacaciones o en el momento en que con los compañeros deciden cómo trabajar para un objetivo común propuesto... se está negociando.

1. Apreciado aprendiz, ingrese al video denominado La Chila, con el siguiente enlace:

https://www.youtube.com/watch?v=9Yk_r5ivFWw

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
<ol style="list-style-type: none">1. Ofrecer programas de educación y talleres para abordar problemas específicos, como la educación financiera, la alfabetización o la prevención de enfermedades2. Ofrecer clínicas de salud comunitarias, programas de ejercicio, asesoramiento en salud mental y acceso a alimentos saludables.3. Facilitar la creación de oportunidades de empleo, como talleres de capacitación laboral o ferias de empleo.4. Promover la construcción de viviendas asequibles o programas de ayuda para evitar la falta de vivienda5. Organizar proyectos de conservación, reciclaje y reducción de residuos para mejorar la calidad del medio ambiente local.6. Ayudar a los animales mediante la creación de albergues donde se les brinde todos los cuidados necesarios7. Mejorar el acceso a la tecnología y la conectividad a Internet para fomentar la inclusión digital.8. Promover el emprendimiento local y el desarrollo de pequeñas empresas a través de subvenciones, préstamos o asesoramiento empresarial.9. Establecer bancos de alimentos y programas de distribución de alimentos para combatir la inseguridad alimentaria.10. Fomentar la creatividad y la expresión artística a través de programas de arte comunitario y exposiciones.

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.

2. **Para realizar la actividad, el aprendiz deberá realizar una lectura del Material de Apoyo Entorno general y específico de la empresa** que se encuentra en el enlace: <https://www.questionpro.com/blog/es/analisis-pest/> y **¿Qué es la segmentación de mercados?** en: <https://www.questionpro.com/blog/es/que-es-la-segmentacion-de-mercados/>



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER

Con base en las lecturas realizadas, los aprendices deberán definir los conceptos de: entorno empresarial, análisis PEST (político, económico, social y tecnológico) y segmento del mercado.

Entorno empresarial: hace referencia a todos los factores externos que existen e influyen en las empresas y condicionan su actividad.

Análisis PEST: es una herramienta que permite a las organizaciones descubrir y evaluar los factores que pueden afectar el negocio en el presente y en el futuro. Los factores son político, económico, social y tecnológico.

Segmento del mercado: consiste en seccionar al mercado objetivo en grupos más pequeños que comparten características similares como edad, ingresos, rasgos de personalidad, comportamiento, intereses, necesidades o ubicación.

Al final de la sesión, se realizará socialización por parte de los aprendices de acuerdo con las indicaciones de su instructor quien hará una retroalimentación.

3. **Estimado aprendiz teniendo en cuenta el Caso de estudio: “ Alpargatas Pera” según el siguiente enlace** <https://www.youtube.com/watch?v=3AqEQcTHkqo> y los conceptos de: *contexto* y *entorno*, responda en grupo las siguientes preguntas:

- a. ¿Cuál es el entorno general y el entorno específico de dicho emprendimiento?

Entorno general:

- Política y legalización: las medidas y leyes del gobierno, la política fiscal y burocracia necesaria para la creación de una empresa, las leyes de importación y exportación que pueden afectar a la empresa como aranceles o regulaciones de calidad para el calzado y demás productos.
- Económico: la situación económica del país, las tasas de interés, el nivel de industrialización del área donde se encuentren (en este caso, ellos iniciaron en Pamplona debido al alto desarrollo de la industria del calzado), la inflación, los préstamos.
- Social-cultural: Las tendencias culturales y sociales en la sociedad que pueden influir en las preferencias de los consumidores (en este caso, la demanda colectiva por un nuevo tipo de calzado tradicional pero moderno y más cómodo), el tipo de clientes, el apoyo por parte de las personas emprendedores locales.
- Tecnológico: Avances tecnológicos en la fabricación de zapatos como nuevas técnicas o materiales, el uso de las redes sociales para marketing, uso de una página web para ofrecer el catálogo de productos e información del negocio.

Entorno específico:



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER

- Proveedores: Empresas que suministran materiales clave para la fabricación de zapatos, como cuero, suelas de goma o herrajes metálicos, el poder de negociación, los plazos de entrega.
- Clientes: el perfil de los clientes de la empresa, sus preferencias de diseño, tallas y precios.
- Competidores: otras empresas de calzado que compiten en el mismo mercado, ofreciendo productos similares o alternativas atractivas.
- Intermediarios: actúan como enlaces entre el fabricante y los consumidores finales, facilitando la disponibilidad y accesibilidad de los productos en el mercado.

b. Cuáles son los aspectos PEST (Político, Económico, Social-cultural y Tecnológico que les benefician o les afectan para iniciar un emprendimiento.

Político:

- **Benefician:** las medidas y leyes pues garantizan la estabilidad del negocio
- **Afectan:** el no conocer la burocracia y demás procesos necesarios para dejar establecido el negocio de manera legal. Las políticas de importación y exportación pueden significar gastos adicionales

Económico:

- **Benefician:** el nivel de industrialización favoreció la calidad de los productos, el préstamo inicial
- **Afectan:** no se cumplan las expectativas y no se reúna dinero suficiente, un robo a los bienes y servicios, la inflación

Social-cultural:

- **Benefician:** apoyo de familiares, amigos, conocidos y la comunidad, conocer la demografía, conocer las tendencias actuales
- **Afectan:** cambios abruptos en las preferencias de los consumidores pueden requerir una adaptación rápida del catálogo de productos

Tecnológico:

- **Benefician:** La adopción de tecnología avanzada en la fabricación de zapatos puede aumentar la eficiencia y la calidad de los productos. El uso de las redes sociales y una página web puede llegar a un público más amplio.
- **Afectan:** Mantenerse al día con la evolución tecnológica puede requerir inversión en investigación y desarrollo

c. Teniendo en cuenta el caso anterior, los participantes definirán y caracterizarán a los posibles clientes o consumidores del servicio.
Básicamente cualquier persona, tanto hombres como mujeres. En cuanto a los grupos de edad, sería destinado para jóvenes y adultos.




SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

TALLER

Las características de los clientes: sensibles a la comodidad, dispuestos a pagar por calidad, que tengan conciencia ambiental, exigentes en calidad, dispuestos a probar nuevas tendencias y ser leales a la marca.

- d. Finalizada la sesión, se identifican cuáles serían los emprendimientos con mayor posibilidad de éxito.
Aquellos conformados por personas impulsadas por la pasión y no por la obligación, líderes con determinación y perseverancia, aquellos que realicen el análisis PEST.
 - e. Al finalizar la actividad, se realizará socialización por parte de los aprendices dicha actividad
- 4. En los grupos de estudio en el formato Anexo, titulado Mi idea de Negocio y Emprendimiento,** describa un emprendimiento en potencia: título de la idea de negocio, problema o necesidad a resolver, soluciones actuales de la idea de negocio, sector en el que se ubica la idea de negocio (científico-tecnológico, creativo, consultoría, gastronómico, de comercio, sociales), propuesta de valor, clientes, canales de distribución y comunicación, ingresos, costos, recursos y socios claves.

Suba la evidencia correspondiente a esta actividad de aprendizaje al link habilitado en plataforma territorium en un archivo en pdf.

	MI IDEA DE NEGOCIO Y EMPRENDIMIENTO	Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
---	--	---

DATOS DE LOS INTEGRANTES				
NOMBRES	PROGRAMA DE FORMACIÓN	NÚMERO DE CELULAR	EMAIL	DIRECCIÓN DE RESIDENCIA
Juan David Fuentes Rodríguez	Análisis y desarrollo de software	3227983242	juandda1505@gmail.com	San Gil - Santander
Rosalbina Torres Zárate	Análisis y desarrollo de software	3228809741	rosalbinatorreszarate@gmail.com	Socorro - Santander

1. TÍTULO DE TU IDEA DE NEGOCIO	
SIGNTALK	
2. BREVE DESCRIPCIÓN DE TU IDEA DE NEGOCIO	
Nuestra idea de negocio consiste en un dispositivo o aplicación que pueda traducir automáticamente el lenguaje de señas a texto y voz en tiempo real a varios idiomas.	
3. ¿CÚAL ES TU PROBLEMA O NECESIDAD POR RESOLVER?	
El problema que buscamos resolver es mejorar la comunicación entre personas sordas y oyentes pues es un hecho que la gran mayoría de la población no sabe el lenguaje de señas y, además, las personas con discapacidad auditiva en el día a día tienen grandes dificultades para comunicarse con los demás que no estén en su misma situación y únicamente disponen de una o pocas personas “traductoras”. Lo que se busca es que por medio de un aplicativo se logre traducir ya sea a texto o a voz lo que la persona con discapacidad busca decir y viceversa.	
4. SOLUCIONES ACTUALES DE TU IDEA	
Soluciones para el sector Salud.	
Soluciones para el sector Financiero.	
Soluciones para la Industria 4.0 y petroquímica.	
Soluciones para el Turismo Gastronómico, Hotelería, Ocio y de Bodas.	
Soluciones para la Logística portuaria.	
Soluciones para la Plataformas y servicios a través de Internet.	X
Otro ¿cuál? ____sector artesanal y ambiental	

	MI IDEA DE NEGOCIO Y EMPRENDIMIENTO	Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
---	--	---

5. ¿EN QUÉ SECTOR SE UBICA TU IDEA DE NEGOCIO?

Se ubica en el sector de plataformas y servicios a través de internet, es una industria amplia y en constante evolución que engloba una variedad de empresas y servicios relacionados con la tecnología y la conectividad en línea.

Según la Federación Colombiana de la Industria del Software y las Tecnologías Informáticas, Fedesoft, el sector ha mantenido tasas de crecimiento entre 10% y 15% anuales en los últimos años, convirtiéndose en uno de los de mayor incremento de la economía y un motor para la generación de empleo.

A nivel general, pudimos identificar tres aplicativos que ofrecen este servicio:

- SignAll
- Hetah
- Voz y Señas

Si bien estas aplicaciones cumplen la función de traducir, su alcance es muy limitado. En el caso de SignAll usa gestos generados en tiempo real pero solo lo traduce a inglés, hetah solo a español y no cuenta con aplicación móvil y Voz y Señas también en español y su función es más educativa. Lo que hace a nuestra idea diferente es el hecho de traducir a distintos idiomas en tiempo real y que tanto el emisor como el receptor puedan usarla.

6. ¿CUÁL ES TU PROPUESTA DE VALOR?

El traductor de lenguaje de señas busca proporcionar una herramienta de comunicación inclusiva que puede ser utilizada tanto por personas con discapacidades auditivas como por aquellas que no conocen el lenguaje de señas. Esto amplía significativamente el alcance de la comunicación para las personas con discapacidades auditivas, eliminando barreras lingüísticas.


La innovación radica en la capacidad de traducir el lenguaje de señas en tiempo real. Por ejemplo, una persona sorda realiza los gestos y con la cámara del celular o dispositivo, el traductor los reconoce y muestra el significado del mensaje en texto (o voz) según el idioma, en el caso contrario, la persona introduce el mensaje ya sea por texto o voz y un tipo de avatar realiza las señas para que puedan ser mostradas a la persona sorda.

Entre las principales ventajas se encuentran: educación y aprendizaje, aplicaciones en múltiples contextos (trabajo, entornos educativos, entornos médicos, servicio al cliente o simplemente situaciones cotidianas), empoderamiento de las personas sordas, promoción de la inclusión social.

7. ¿QUIÉNES SON TUS CLIENTES?

Personas sordas o con discapacidades auditivas y personas que no conocen el lenguaje de señas (familiares, amigos, profesionales de la salud, educadores, etc.)

8. ¿CUÁLES SON TUS CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMUNICACIÓN?

	MI IDEA DE NEGOCIO Y EMPRENDIMIENTO	Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA
<i>Principalmente las redes sociales como Facebook, Instagram, Twitter, WhatsApp para que las personas conozcan lo que hace el producto y como funciona. También con un sitio web para también poder utilizar el traductor desde el navegador y a su vez brindar información sobre este y principalmente la aplicación móvil.</i>		
9. ¿CÓMO MONETIZAS U OBTIENES INGRESOS?		
<i>Donaciones voluntarias, patrocinios, colaboración con empresas</i>		
10. ¿CUÁLES SON LOS COSTOS DE TU IDEA?		
<i>En primer lugar, gastos fijos como el desarrollo de la aplicación, costos del servidor donde se aloje la aplicación (incluido el de la página web), tecnología de reconocimiento de gestos, posible uso de inteligencia artificial, gastos de mantenimiento, gastos legales, marketing y promoción.</i>		
11. ¿QUÉ ACTIVIDADES, RECURSOS Y SOCIOS CLAVE NECESITAS?		
<p><i>ACTIVIDADES: publicidad, algún evento o reunión para presentar el proyecto, investigación y documentación</i></p> <p><i>RECURSOS: presentar la idea a alguien o algún grupo y a partir de esto, la posibilidad de obtener un crédito para emprendedores y así poder invertir en gastos iniciales. También se podría contar con el apoyo económico de amigos y familiares</i></p> <p><i>SOCIOS: el equipo de desarrollo de software</i></p>		