



GUÍA DE APRENDIZAJE N° ADSI-ANL-A1

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

<b>Programa de Formación:</b> Análisis y desarrollo de sistemas de información	<b>Código:</b> 228106 <b>Versión:</b> 102			
<b>Nombre del Proyecto:</b> Desarrollo de aplicaciones de software a la medida	<b>Código:</b> 228106-01			
<b>Fase del proyecto:</b> Planeación y levantamiento de requerimientos del sistema de información				
<b>Actividad (es) del Proyecto:</b> ADSI - ANL - A1 ELABORAR Y ESTUDIAR LA VIABILIDAD DE LA SOLUCIÓN INFORMÁTICA (CANVAS)	<b>Actividad (es) de Aprendizaje:</b> Ver las secciones de: Actividades de Reflexión Actividades de Contextualización Actividades de Apropiación Actividades de Transferencia Actividades de Evaluación	Ambiente de formación ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente	<b>MATERIALES DE FORMACIÓN</b>	
			DEVOLUTIVO (Herramienta - equipo)	CONSUMIBLE (unidades empleadas durante el programa)
<b>Resultados de Aprendizaje:</b> Interpretar el diagnóstico de necesidades informáticas, para determinar las tecnológicas requeridas en el manejo de la información, de acuerdo con las normas y protocolos establecidos por la empresa	<b>Competencia:</b> 220501009. Participar en el proceso de negociación de tecnología informática para permitir la implementación del sistema de información			
<b>Resultados de Aprendizaje:</b> Definir estrategias para la elaboración de términos de referencia y procesos de evaluación de proveedores, en la adquisición de	<b>Competencia:</b> 220501009. Participar en el proceso de negociación de tecnología informática para permitir la			

**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA****GUÍA DE APRENDIZAJE****SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**

Proceso Gestión de la Formación Profesional Integral

Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

tecnología, según protocolos establecidos	implementación del sistema de información			
<b>Resultados de Aprendizaje:</b> Participar en los perfeccionamientos de contratos informáticos, estableciendo cláusulas técnicas, que respondan a las necesidades de los actores de la negociación, de acuerdo con la ley de contratación	<b>Competencia:</b> 220501009. Participar en el proceso de negociación de tecnología informática para permitir la implementación del sistema de información			
<b>Resultados de Aprendizaje:</b> Elaborar el informe sobre el cumplimiento de los términos de referencia previstos en la negociación, de acuerdo con la participación de cada uno de los actores en relación con la satisfacción de los bienes informáticos contratados y recibidos, según normas y protocolos de la organización	<b>Competencia:</b> 220501009. Participar en el proceso de negociación de tecnología informática para permitir la implementación del sistema de información			
<b>Resultados de Aprendizaje:</b> Interactuar en los contextos Productivos y Sociales en función de los Principios y Valores Universales	<b>Competencia:</b> 240201500. Promover la interacción idónea consigo mismo, con los demás y con la naturaleza en los contextos laboral y social			
<b>Duración de la guía (en horas): 140</b>				



## 2. INTRODUCCIÓN

A lo largo de los años los modelos de negocio han llegado a ser mucho más sofisticados. El modelo de negocios de cebo y anzuelo (también llamado el de las cuchillas y la maquinilla o el de los productos atados) fue introducido a principios del siglo XX. Consiste en ofrecer un producto básico a un precio muy bajo, a menudo a pérdidas (el cebo) y entonces cobrar precios excesivos por los recambios o productos o servicios asociados. Algunos ejemplos son los de la maquinilla de afeitar (cebo) y las cuchillas (anzuelo); las impresoras (cebo) y los cartuchos de tinta (anzuelo); y las cámaras de fotos (cebo) y el revelado de fotografías (anzuelo). Una variante interesante de este modelo es un desarrollador de software que ofrece gratis su lector de textos pero cobra muchos cientos de dólares por su procesador de textos.

En los años 1950, aparecieron nuevos modelos de negocio de la mano de McDonald's y Toyota. En los años 1960, los innovadores fueron Wal-Mart y los hipermercados. En los 1970 nacieron nuevos modelos de negocio introducidos por Federal Express y Toys "R" Us; en los 1980 por Blockbuster, Home Depot, Intel, y Dell Computer; en los 1990 por Southwest Airlines, eBay, Amazon.com, y Starbucks. Cada una de estas innovaciones en modelos de negocio puede proporcionar a una compañía una ventaja competitiva. Pero los tiempos están cambiando y las compañías deben replantearse continuamente su diseño de negocio, cambiando sus modelos al ritmo en que el valor cambia de un sector industrial a otro. Hoy en día, el éxito o fracaso de una compañía depende sobre todo de cómo se adapta su diseño de negocio a las prioridades de sus clientes.

El modelo de negocio, es aquel en el cual se planifica de manera ordenada y sistemática todo el proceso que ha de llevarse a cabo en el establecimiento y desarrollo de un negocio, por tanto se debe incluir desde el aporte de sus accionistas hasta contemplar todos los posibles desembolsos necesarios para poder operar, tales como licencias, maquinarias y equipos, capacitación, estudio de mercado, etc. Con una Visión clara, objetivos bien definidos y una buena Misión, se han de elaborar los forecast(pronósticos) y presupuestos, Cash Flow (flujos de caja), tanto como sean necesarios para el buen desenvolvimiento, es decir, es mejor cometer un error en Papeles y no en la realidad, ya que es más complejo un modelo de negocio en una compañía de Servicios, que si fuera una de Fabricación o distribución de productos.

El Canvas de modelo de negocio es una herramienta nueva, que hace unos años (2010) vio la luz gracias al libro "Generación de modelos de negocio" (Business Model Generation) escrito por Alex Osterwalder e Yves Pigneur.

Esta herramienta comenzó a integrarse entre los más visionarios, revolucionarios y retadores que querían desafiar los anticuados modelos de negocio y diseñar las empresas del futuro. Hoy en día la utilizan tanto startups como empresas consolidadas para construir e innovar en los modelos de negocio.



### 3. ESTRUCTURACIÓN DIDÁCTICA DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

#### 3.1 Actividades de Reflexión inicial.

##### 3.1.1 Actividad de Reflexión 1

Situación Problemática

Ricos Más Ricos Y Pobres Más Pobres

No es un secreto. Los ricos se hacen más ricos, y los pobres se hacen más pobres... mientras la clase media tiende a desaparecer.

*Por favor responder, ¿Tiene razón quién escribió esto? Escribe tus razones*

RIQUEZA O POBREZA BY CRFTIC



WWW.BITSTRIPS.COM

¿Alguna vez te has preguntado por qué ocurre esto?

¿Será culpa de los malos gobiernos y de la oligarquía?

¿Acaso será culpa de la economía capitalista y la falta de un régimen socialista absoluto?

¿O es que hay algo más que verdaderamente no sabemos?



La riqueza y la pobreza en el mundo, no depende de nadie más, que de cada uno de nosotros como individuos.

Por más controversial que esto pueda generar el gobierno no tiene la culpa. Está bien, ellos administran el dinero de los impuestos, toman malas decisiones, roban... etc. También hay grandes corporaciones (monopolios) que se quedan con “todo el mercado” y montones de otros obstáculos para los emprendedores, empresarios y empleados.

**Sin embargo ¿Significa esto que no hay gente exitosa en el mundo? ¿Quiere decir esto que nadie puede hacerse rico y que todos estamos destinados a la miseria más aberrante?, por favor responde estas dos preguntas**

Hay montones de casos en los libros de historia, y testimonios vivientes de gente que ha logrado triunfar empezando en situaciones precarias, difíciles.

Y ¿Entonces? ¿Qué pasó con esas personas? ¿Tuvieron una revelación divina? ¿O es que son ellos algún tipo de ser superior?

Nada de eso, sencillamente, ellos tuvieron en cuenta (sabiendo, o sin saberlo) el ciclo del éxito y el fracaso, y lo usaron a su favor.

El Ciclo Del Éxito Y El Fracaso





*Por favor responde, ¿Cuál crees que es tu potencial?, ¿Cuáles son las acciones que has tomado para llegar a tus metas?, ¿Cuál ha sido tu realidad después de las acciones tomadas? ¿Qué has aprendido de tu realidad?*

Todo esto, ocurre por una sencilla razón. Existe un ciclo de éxito y fracaso que funciona para todas las personas. Independientemente de dónde vivamos, qué hagamos con nuestra vida, y cuáles sean nuestras situaciones, estaremos inmerso en el Ciclo del Éxito, o el Ciclo del Fracaso.

Ambos, son exactamente iguales, y se refuerzan a sí mismos, como veremos a continuación.

Si una persona nace pobre (digamos, en algún lugar de África) su ciclo empezará con pobreza y miseria pura, se reforzará y los resultados que siga obteniendo serán acordes a dicho ciclo.

Sin embargo, una persona que nazca en una familia rica, tendrá un ciclo inicial de riqueza, y lo reforzará con cada actitud, pensamiento y acción que tome, así serán sus resultados también.

***Pero Esto No Es Lo Importante***

Lo importante es que cualquiera de nosotros puede descubrir qué tipo de ciclo está llevando a cabo, y tomar la decisión consciente de cambiarlo.

*Por favor responde, ¿Qué ciclo estas llevando?*

Es claro que nadie va a venir a solucionar el problema de la pobreza por nosotros. Nosotros mismos somos responsables por nuestros resultados.

Sin embargo, si nos damos cuenta desde ya, que depende de todos y cada uno de nosotros generar riqueza y abundancia paso a paso, no necesitaremos de un mundo que alimente la pereza y la vagancia de quienes se queden esperando a que otros les resuelvan sus problemas.

*Por favor responde, ¿Qué estás dispuesto a hacer para cambiar tu ciclo o mejorarlo?*

***No más vagancia, ni descargo de responsabilidades en otros. Es hora de tomar las riendas de nuestra vida. Depende de ti, de NADIE Más.***



### 3.1.2 Actividad de Reflexión 2

#### Contexto actual

Hay 7 disciplinas que recomiendan desarrollar si queremos mejorar y alcanzar nuestras metas. Puedes aprender estas disciplinas a través de la práctica y la repetición hasta que se vuelvan automáticas.

Fijación de metas: No esperes que las cosas sucedan, haz tú que sucedan las cosas. Es prácticamente imposible que el azar te lleve a alcanzar el estilo de vida de tus sueños. Una correcta planificación diaria maximiza tus posibilidades de éxito

#### **Por favor, fija dos metas**

Planificación y organización: Tómame unos minutos, a ser posible la noche anterior, para planificar todas las actividades del día siguiente. Siempre trabaja a partir de una lista. Una vez hayas determinado que es lo más importante a lograr para ti durante el día, cíñete a ese plan, y no te distraigas atraído por otras tareas más fáciles o gratas. Esta es una de las disciplinas más importantes y poderosas para un alto rendimiento.

#### **Por favor, planifica dos actividades**

Utiliza a fondo tu capacidad para concentrarte: El miedo, la duda, la preocupación y la ansiedad son ladrones interiores que están tratando de robar nuestro equilibrio interno y nuestra paz mental. Cuando aprendemos a concentrarnos, es muy difícil que nos veamos secuestrados por ellos. La gente que tiene éxito, son como las lupas. Concentran su energía (y su tiempo y su talento) exactamente en lo que más desean alcanzar. Saben que su poder es mayor cuando se concentran en un solo punto.

Tu capacidad para trabajar con la mente concentrada en tus tareas más importantes será clave a la hora de alcanzar el éxito en cualquier disciplina.

#### **Por favor, indica que te desconcentra fácilmente**

Ejercicio y nutrición adecuada: Tu salud es más importante que cualquier otra cosa. Haz ejercicio con regularidad y come con cuidado. Esto te promoverá los más altos niveles posibles de energía, salud y condición física a lo largo de tu vida.

Un poco de ejercicio todos los días te mantendrá más relajado, mejorará tu concentración, tu productividad, tu creatividad y tu mundo interior. Trata de encontrar una actividad física con la que disfrutes. Con la abundancia de energía que un programa de acondicionamiento físico provee, tendrá la habilidad de tomar los pasos a tus objetivos



**Por favor, indica que actividad física practicas o quisieras realizar de ahora en adelante**

Aprendizaje y Crecimiento: Tu mente es como un músculo. Si no lo usas, lo pierdes. El aprendizaje continuo es el requisito mínimo para el éxito en cualquier campo.

El cuerpo y la mente están íntimamente unidos y si el cuerpo está tenso, la mente está tensa, desenfocada y agitada. Cuando estás bajo estrés, no puedes dar lo mejor de ti y alcanzar tu verdadero potencial.

Date un tiempo todos los días de al menos 20 minutos para estar solo y pensar. Necesitas estar tú solo, completamente solo para encontrarte, bucear en tu interior y reflexionar.

El desarrollo personal es realmente una actividad que te da el conocimiento para mejorar tu vida e incluye renovarse y reducir el estrés. Tu tiempo diario para el desarrollo personal puede incluir leer un libro de inspiración o de conocimiento, escuchar un audiolibro, ver un video, asistir a un taller, practicar meditación, tener un coach o simplemente por ejemplo contemplar el amanecer

**Por favor, indica en que utilizas tu tiempo personal y que nueva actividad te gustaría realizar para aprender de la vida y crecer como persona**

Dedica tiempo para las personas importantes en tu vida: Las relaciones lo son todo. No dejes que el trabajo y las obligaciones te alejen de ellos, ni cometas el error de pensar que dado que siempre están ahí, ya pasarás un rato con ellos después. El tiempo que pasa ya no regresa. Sitúa a las “personas especiales” de tu vida en el lugar que merecen.

**¿Qué vas a hacer?**

Sé generoso: Haz algo por alguien, ya sea un amigo o un extraño, ofrécete como voluntario, sonríe y muestra gratitud, busca formas de ser útil a tu comunidad. Colaborar con los demás y serles útil puede ser muy gratificante y ayuda a relacionarse con otras personas.

**Sé generoso**

Realiza tu plan de cómo se puedes incorporar cada una de las claves en tu vida diaria y mejorarás increíblemente tu nivel de satisfacción y los resultados de todo lo que haces





### 3.1.3 Actividad de Reflexión 3

#### Habilidades blandas en profesionales de TI

El reto para las empresas es saber identificar si un candidato tiene “habilidades blandas” para cerrar la brecha entre TI y el resto de la empresa, por lo que se convierte en un reto para los CIO.

*Por favor responder ¿Quién es un CIO?*

Adquirir la mentalidad de un *Analista-Desarrollador de Software Integral* es un proceso que incluye muchos factores; uno de ellos es aprender a ser Integral

Esto presenta un problema irritante para los reclutadores y empleadores por igual. En una encuesta reciente, la Asociación Nacional de Universidades y Empleadores de Estados Unidos encontró que los empleadores buscan candidatos que sean decisivos, puedan resolver problemas, buenos comunicadores y analíticos.

Esa necesidad es la misma para los empleados de tecnología. Teniendo en cuenta cómo ha cambiado el papel de las TI, los empleadores ven las habilidades blandas ahora más que nunca.



“Ya no está en el cuarto de atrás con las luces apagadas para escribir código, ahora él vive en la habitación con los líderes de negocios, donde se toman las decisiones” explicó John Reed, director ejecutivo de Robert Half Technology, una compañía internacional de tecnología de reclutamiento y contratación de personal.

*Por favor, Escriban lo que entienden de lo que expresa en su explicación el director ejecutivo de Robert Half Technology*



“Es cada vez menos y menos atractivo para los empleadores que solo se esté programando, hay que ser capaz de comunicarse con sus socios de negocios o sus clientes”, recalcó Browning, vicepresidente senior de operaciones de campo de EE.UU. para Yoh, una organización de consultoría que proporciona el talento.

De otro lado, Reed comentó que él quiere que su gente de TI esté dando servicio a clientes externos o empleados dentro de la empresa, para poder comunicarse con eficiencia. Asimismo, entender los problemas de negocio, ofrecer resoluciones y que tengan habilidades para resolver algún conflicto.

*Por favor responder **¿Para Ustedes como programadores sería más importante, o menos importante, ser un profesional como lo quieren los señores Browning y Reed para el área de TI? ¿Por qué?***

Una encuesta independiente llevada a cabo por el Grupo de Soluciones de Fuerza Laboral en St. Louis Community College, encontró que el 60% de los empleadores argumentaron que los solicitantes carecen de “la comunicación y las habilidades interpersonales”

Según el informe, esto es el 10 % de hace dos años. “Muchas personas me dicen que están buscando a alguien que tiene casi una mentalidad de servicio al cliente” agregó Reed.

Browning afirma que busca a candidatos que puedan actuar casi como consultores y que entrenen a las personas que no son de TI sobre cómo articular sus necesidades. “En TI, es importante ir a las personas que no son de TI, que no entienden lo que la tecnología puede hacer realidad” mencionó Tammy.

Esto no siempre es fácil. En la reciente Conferencia Mundial de Socios Microsoft, Reed encontró que las habilidades blandas son un claro diferenciador en candidatos de tecnología, pero son difíciles de encontrar.

*Por favor responder **¿Qué habilidades blandas tienen Ustedes? Escriban 5.***

Más allá de indagar a los candidatos de TI acerca de sus habilidades técnicas, se debe incluir preguntas que te gustaría pedirle a la gente que está contratando en cualquier otra parte de la empresa, hablando de la experiencia laboral o sugiriendo situaciones hipotéticas y planteándole preguntas como las siguientes: “¿Cuál fue su enfoque para resolver esta situación?”, “Háblame de los escenarios en los que antes había estado puesto en esta misma posición.”, “¿Cómo usó sus habilidades analíticas para resolver esos problemas?”, “Cuénteme si para solucionar problemas además investiga”, “¿Su trabajo le gusta realizarlo solo?”



Fuente: <http://revistaitnow.com/>



*Por favor, Escriban lo que aprendieron al analizar los resultados que se encontraron en la encuesta*

Aprendimos que...

### **3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.**

#### **3.2.1 Actividad de Contextualización 1**

Ideas de negocio de desarrollo de software

Una idea es una imagen o representación que queda en la mente, o intención de hacer algo, ingenio para disponer, inventar y trazar una cosa. Muchas veces la idea no es del todo nueva, sino que por el contrario viene a mejorar o a complementar productos o servicios existentes. Todos hemos tenido alguna vez una idea de negocio aparentemente brillante. Algunas surgen por la observación de la realidad, otras como resultado de prácticas previas, o como mejoras e innovaciones a otros negocios, es decir, representan el fruto de la experiencia.

Para llevar a cabo la creación de un negocio o empresa necesitamos partir siempre de la concepción de una idea. Ahora bien, a menos que seas un genio de la tecnología, tratar de reinventar la rueda es una enorme pérdida de tiempo. Para la mayoría de las personas que inician un negocio, sólo se necesita contestar una sencilla pregunta: "**¿Cómo puedo hacer algo mejor de lo que ya está hecho?**" o "**¿Cómo puedo hacerlo de manera diferente?**"

**Tarea 1:** Reunirse en equipos y generar una lluvia de ideas sobre dos o tres software como mínimo que les gustaría desarrollar e implantar.

**Tarea 2:** Preparar un documento donde registren las ideas de proyecto seleccionadas por el grupo

#### **3.2.2 Actividad de Contextualización 2**

Creativación de la idea de negocio

La Creatividad forma parte de nuestro ADN, es un germen que habita entre nosotros, pero que en muchos casos se mantiene dormido y es necesario despertarlo

Creativación es entonces un proceso para emprender con éxito. Un modelo para generar ideas y convertirlas sistemáticamente en propuestas de valor a través de 9 pasos



**Tarea 1:** Plasmar en un cuadro similar los pasos de la Creativación de su idea de negocio

**Tarea 2:** Preparar un documento con el cual puedan exponer los 9 pasos de la Creativación

### 3.2.3 Actividad de Contextualización 3

#### Canvas modelo de negocio

En 2010 Alex Osterwalder diseñó el Business Model Canvas (lienzo de modelo de negocio); un formato que visualiza el modelo de negocio según nueve campos en sólo una hoja, resultando un documento que ofrece directamente una visión global (el 'helicopter view') de la idea de negocio, mostrando claramente las interconexiones entre los diferentes elementos.



**Tarea:** Tomando como referente la transferencia de conocimiento compartida por el Instructor en exposición: “Componentes del lienzo Canvas”, construye un lienzo en donde expliques sus componentes

- Propuesta de valor
- Clientes
- Relaciones con los clientes
- Canales
- Actividades clave
- Recursos clave
- Socios clave
- Fuentes de ingresos
- Estructura de costos

### **3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).**

#### **3.3.1 Actividad de Apropiación 1**

Aplicar la estrategia de generación de modelos de negocio mediante el lienzo canvas

En los equipos de trabajo, describir, visualizar, evaluar y ajustar las ideas de negocio que propusieron utilizando el lienzo canvas

Propuesta de Valor

¿Cuál de los problemas de nuestro cliente estamos solucionando?

¿Qué necesidad estamos satisfaciendo?

¿Qué paquetes de productos o servicios estamos ofreciendo a cada segmento de clientes?

¿Qué valor entregamos al cliente?

Cliente

¿Para quién estamos creando valor?

¿Quién son nuestros clientes más importantes?

Relación con el cliente

¿Qué tipo de relación queremos establecer y mantener con nuestro cliente?



¿Qué costosos son?

¿Cómo se integra está con el resto de nuestro modelo de negocio?

#### Canales

¿Por qué canales prefieren mis clientes ser contactados?

¿Cómo estamos contactando con ellos ahora?

¿Cuál es el canal que mejor funciona?

¿Cuál es el más rentable?

¿Cómo los integramos con la rutina de los clientes?

#### Ingresos

¿Por qué propuesta de valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes?

¿Por qué están pagando actualmente?

¿Cómo están pagando actualmente?

¿Cómo preferirían pagar?

¿Cuál es el porcentaje de cada línea de ingreso respecto a los ingresos totales?

#### Actividades clave

¿Qué actividades clave se requieren realizar para poder hacer nuestra propuesta de valor?

¿Qué actividades clave requieren nuestros canales de distribución?

¿Qué actividades clave requiere la relación con el cliente?

¿Qué actividades clave requiere las fuentes de ingreso?

#### Recursos clave

¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor?

¿Qué recursos clave requieren nuestros canales de distribución?

¿Qué recursos clave requiere la relación con el cliente?



¿Qué recursos clave requiere las fuentes de ingreso?

Socios clave

¿Quiénes son nuestros socios clave?

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

¿Cuáles son los recursos claves que estamos adquiriendo de los socios?

¿Cuáles son las actividades clave que hacen los socios?

Costes

¿Cuáles son los costes más importantes de nuestro modelo de negocio?

¿Cuáles son los recursos clave más caros?

¿Cuáles son las actividades clave más caras?

### 3.3.2 Actividad de Apropiación 2

La investigación

**Tarea:** Tomando como referente la transferencia de conocimiento compartida por el Instructor en exposición: “La investigación”, investigar y explicar los siguientes componentes estructurales de la investigación

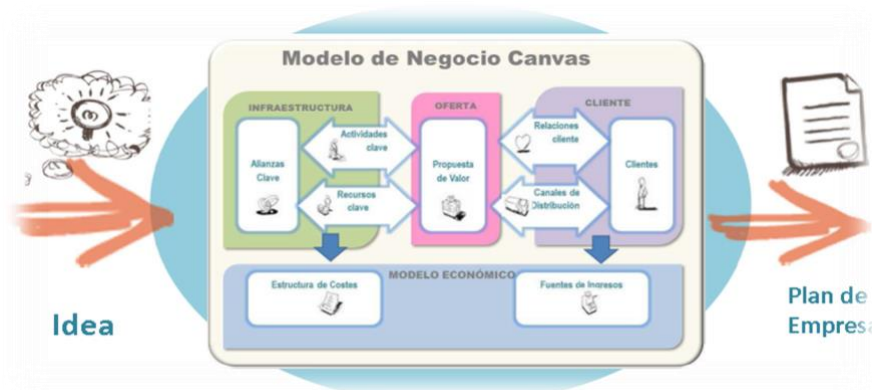
- Investigación
  - Métodos científicos
  - Métodos empíricos
- Técnicas de investigación
  - Documental
  - De campo e instrumentos
    - La entrevista
    - La encuesta (cuestionario)
    - Lista de chequeo



### 3.3.3 Actividad de Apropiación 3

#### Plan de negocio

Luego de la lluvia de ideas y de la visión global de la misma en el canvas, se estructura el negocio mediante el plan de negocio; instrumento que permite a los empresarios tener un pronóstico más acertado posible de la viabilidad de un proyecto de negocio



**Tarea:** Tomando como referente la transferencia de conocimiento compartida por el Instructor en exposición: “Como elaborar un plan de negocios”, construye el posible plan de negocio de la(s) propuesta(s) de valor seleccionadas utilizando el formato plan de negocio socializado

### 3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

#### 3.4.1 Actividad de Transferencia 1

Presentación en exposición de las ideas de proyecto seleccionadas por el grupo

#### 3.4.2 Actividad de Transferencia 2

Explicación del modelo de Creativación de las propuestas de valor a través de los 9 pasos

#### 3.4.3 Actividad de Transferencia 3





Exposición del plan de negocio de proyecto

### 3.5 Actividades de evaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
<b>Evidencias de Conocimiento :</b> <b>Componentes lienzo Canvas</b>	Diseña, elabora y diligencia formatos para evaluar y calificar ofertas y proveedores, de acuerdo a las necesidades informáticas de la organización, siguiendo las políticas de la empresa en los procesos de negociación en tecnología	<b>Formulación de preguntas – Cuestionario</b>
<b>Evidencias de Desempeño:</b>		<b>Observación – Lista de chequeo</b>
<b>Evidencias de Producto:</b>		
Los 9 pasos de la Creativación		Valoración de productos – Lista de Chequeo Lienzo Canvas
Lienzo Canvas		
Plan de Negocio		Lista de Chequeo Plan Negocio



**SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA**  
**SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN**  
**Procedimiento Ejecución de la Formación Profesional Integral**  
**GUÍA DE APRENDIZAJE**

Versión: 02

Código: GFPI-F-019

**4. RECURSOS PARA EL APRENDIZAJE**

ACTIVIDADES DEL PROYECTO	DURACIÓN (Horas)	Materiales de formación devolutivos: (Equipos/Herramientas)		Materiales de formación (consumibles)		Talento Humano (Instructores)		AMBIENTES DE APRENDIZAJE TIPIFICADOS
		Descripción	Cantidad	Descripción	Cantidad	Especialidad	Cantidad	ESCENARIO (Aula, Laboratorio, taller, unidad productiva) y elementos y condiciones de seguridad industrial, salud ocupacional y medio ambiente



## 5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

### Modelo de negocio

Idea

Creativación

Lienzo

Canvas

Cliente

Proveedor

Valor

## 6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

<http://www.businessmodelgeneration.com/canvas/bmc>

[canvas.instructure.com/](http://canvas.instructure.com/)

## 7. CONTROL DEL DOCUMENTO (ELABORADA POR)

**Guía elaborada por:** Christian Serna

**Fecha:** 0704/2020