

# GUIÓN GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO

N° DE CRÉDITOS: [3]  
N° DE SEMANAS: [7]  
N° DE HORAS/SEMANA: [20]

LAURA ESTHER MORENO ROJAS]  
[TRABAJADORA SOCIAL –ESPECIALISTA EN  
INVESTIGACION SOCIAL]  
[LMORENO\_ROJAS@YAHOO.COM  
**Mayo de 2019**

## SALUDO DE BIENVENIDA

Bienvenidos a **Gestión del Conocimiento**

Estudiar cómo gestionar los flujos de conocimiento en los entornos sociales es una de las competencias más importantes de todo profesional. En este espacio de aprendizaje vamos a dar un vistazo a algunos de los retos a los que ustedes, estimados estudiantes, se enfrentan actualmente. Su aprendizaje abre posibilidades a la implementación de esta dinámica en las MIPYMES y generar nuevas posibilidades de desarrollo.

NOTA: Para iniciar los invito a consultar los [videos de Hiroshi Tasaka](http://www.youtube.com/results?search_query=%22hiroshi+tasaka%22&aq=f) ([http://www.youtube.com/results?search\\_query=%22hiroshi+tasaka%22&aq=f](http://www.youtube.com/results?search_query=%22hiroshi+tasaka%22&aq=f)), especialmente “la paradoja de la sociedad del conocimiento” (más información de quién es Tasaka en <http://www.sophiabank.co.jp/english/>).

## IMPORTANCIA DE LA ASIGNATURA

Esta asignatura contribuye a la adquisición de las competencias para el emprendimiento, la administración y la organización en la medida que posibilita la comprensión del impacto de la gestión del conocimiento en la creación y puesta en funcionamiento de la empresa.

Igualmente contribuye con el desarrollo de las competencias para la interacción con el entorno, ya que posibilita estudiar desde el punto de vista de las personas y su conocimiento, cómo se generan los flujos de conocimiento que provienen del entorno, cómo ese conocimiento se canaliza en la creación, aplicación y comunicación a su interior y cómo se dinamiza con los procesos organizacionales, para ser retornado al medio, en la forma de valor agregado en procesos y productos.

De esta manera, la asignatura contribuye con el eje integrador del primer nivel del programa de Tecnología Empresarial, Identificación de la idea Emprendedora. El estudiante se enfrenta al análisis de su idea de negocio desde un punto de vista crítico y constructivo, integrando competencias fundamentales.

Con el aprendizaje alcanzado en esta asignatura, esperamos que los estudiantes se enfrenten al problema general sobre ¿cómo contribuir a la competitividad profesional y organizacional mediante la orientación de los flujos del conocimiento en el proceso de formación y en la empresa?

La asignatura brinda elementos que propiciarán la formación de criterios frente a la gestión del conocimiento de tal manera que desarrollen hábitos reflexivos que hagan posible la articulación de la información, el mundo de la vida y la práctica en un contexto empresarial determinado.

Así mismo esta asignatura pretende crear con la participación de todos, un espacio para poner en práctica los elementos del ciclo de la gestión del conocimiento. Se pueden resumir así (Bueno, 1999)<sup>1</sup>:

- > Acceder a las fuentes de información y conocimiento.
- > Aprender de tal manera que sea posible facilitar o explotar su conocimiento a través de unos valores, de una cultura y de un liderazgo transformador que lo potencie y dinamice.
- > Transferir o compartir los conocimientos.
- > Representar o aplicar el conocimiento a través de tecnologías de la información y la comunicación -TIC-buscando promover el acceso y el aprendizaje individual y grupal.
- > Generar o crear nuevo conocimiento para sí y sus compañeros gracias a la conjunción de los momentos señalados y a la capacidad de aprender a aprender, tanto a nivel individual como en grupos.
- > Incorporar o integrar el conocimiento como valor agregado en toda producción (tanto en la vida académica como en la profesional, en los objetos, servicios, sistemas o procesos).

## OBJETIVOS DE LA ASIGNATURA

El aprendizaje de los contenidos de esta asignatura le permitirá al estudiante:

- Analizar y valorar la importancia del conocimiento, su aplicación y transformación en el contexto empresarial como factor clave para la eficiencia y competitividad empresarial.
- Establecer la diferencia entre conocimiento, información y gestión del conocimiento en el contexto empresarial.
- Identificar, apropiarse y aplicar un modelo de gestión del conocimiento en un contexto empresarial o idea de negocio seleccionado.
- Explorar en ellos los conocimientos adquiridos para llevarlos a la práctica.
- Desarrollar hábitos reflexivos para que articule el saber teórico con las prácticas de la vida.
- Contribuir en la formación intelectual y humana de cada uno de los participantes en el proceso.
- Avanzar en el planteamiento de la idea emprendedora.

## PLAN DE APRENDIZAJE

**IMPORTANTE: TODOS LOS TEXTOS SE DEBERÁN DESCARGAR DESDE LA PLATAFORMA**

<sup>1</sup> Bueno, E. (1999). Gestión del conocimiento: nuevos perfiles profesionales. <http://www.sedic.es/bueno.pdf> (visitado en 050710).

Unidades de aprendizaje	Metas de aprendizaje por unidad	Productos	Tiempo en días	% Evaluación
<b>Unidad 0</b> <b>Plan de Acción</b>	Planea su aprendizaje de acuerdo con la información que se le presenta en el guión y en la plataforma.  Reflexiona sobre la capitalización del conocimiento.	<i>Producto 0: Plan de Acción</i> Individual  <i>Producto 1: Reflexión sobre la capitalización de conocimiento</i> Individual.	7 días	7 %  3 %
<b>Unidad 1</b> <b>Fundamentos</b>	Identifica los conceptos fundamentales sobre: <b>conocimiento, información y gestión del conocimiento</b> como aspectos claves para la competitividad y transformación de las empresas. (La evaluación de las tres partes del producto 2 se hace de manera conjunta con una única calificación)	<i>Producto 2 Parte A: Mapa Mental</i> Individual.  <i>Producto 2 Parte B: Reflexión sobre la transformación de la información en conocimiento.</i> Individual.  <i>Producto 2 Parte C: Reflexión sobre la Gestión del Conocimiento como medio para el crecimiento empresarial.</i> Individual.	12 días	30%
<b>Unidad 2</b> <b>Enfoques de Gestión del Conocimiento</b>	Conoce los enfoques del modelo (MAGIC) de Gestión del Conocimiento y analiza su aplicación en una de las áreas de la actividad empresarial.	<i>Producto 3 parte A: Comprensión del concepto de modelo de GC. Cipas (Descargar texto).</i>  <i>Producto 3 parte B: Análisis de los Enfoques Cipas</i> Ejercicio escrito (analítico de los enfoques del modelo MAGIC, según el formato) (Descargar formato).	14 días	30 %
<b>Unidad 3</b> <b>Gestión del Conocimiento en la Empresa</b>	Identifica los principales aspectos a tener en cuenta en el diseño y puesta en práctica de una estrategia de Gestión del Conocimiento y los aplica a un espacio organizacional (empresa) determinado	<i>Producto 4 parte A: Caso exitoso de ejecución de estrategia organizacional de GC. Cipas (Descargar formato).</i>  <i>Producto 4 parte B: Plan de Gestión del Conocimiento. Cipas</i> Plan para implementar el ciclo de gestión del conocimiento en una empresa.	14 días	20%
		<i>Producto 5: Sustentación plan de Gestión Plan Cipas</i>		10%
	TOTAL tiempo		7 Semanas	

# UNIDAD 0 EL PLAN DE ACCIÓN

## PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD

El desarrollo de esta Unidad preliminar, le permitirá, apropiarse del guión de aprendizaje general de la asignatura, experiencia que se concretará en el hecho de poder lograr la organización previa para el cumplimiento de sus compromisos de aprendizaje. Es la manera de visualizar, con claridad, los horizontes de aprendizaje a seguir, los tiempos, los materiales, los objetivos, las metas de aprendizaje, las actividades y los contenidos temáticos a abordar. Además, se dará un acercamiento con la disciplina de GC mediante una reflexión sobre la capitalización del conocimiento.

## 1. META DE APRENDIZAJE

- a) Planea su aprendizaje de acuerdo con la información que se le presenta en el guión y en la plataforma.
- b) Apropias la distribución del curso a través de la exploración y lectura de los diversos enlaces y fuentes de información.
- c) Reflexiona sobre la capitalización del conocimiento.

## 2. PRODUCTOS

### Producto 0: Plan de acción

Este producto se desarrolla de manera **individual** y para lograrlo, usted debe realizar las siguientes actividades:

- Actualice su Perfil en la plataforma (en caso que no lo haya hecho o desee adicionar algo, es importante que allí esté su foto, sus datos de contacto, en donde trabaja, entre otros aspectos).
- Revise el perfil de sus compañeros de grupo y el de su tutor, al igual que su orientador, esto le permitirá conocer un poco más a las personas con las que tendrá que interactuar y le facilitará la conformación de su respectivo Cipas.
- Verifique la funcionalidad de los bloques activos en plataforma como el correo interno, los mensajes, el calendario, los eventos próximos, participantes y otros.
- Participe en el **Foro: “Comuniquemos”**, el cual contiene dos Foros de interacción: el Foro social y el Foro académico. En el **Foro Social** registrarán una breve presentación al grupo dando un saludo de bienvenida y expresando las expectativas frente a la asignatura, también podrán formular temas libres o recreativos (Humor, Chistes, Anécdotas, Felicitaciones, Recetas, Cumpleaños, etc.), creando de esta manera los primeros lazos de interacción social. En el **Foro Académico** registrarán dudas y apreciaciones que le han surgido por la realización de las actividades (la revisión del curso, la revisión de las utilidades de la plataforma, la realización del producto # 0); en definitiva cualquier comentario que crean conveniente y que sea de índole académico permitiéndole crecer al grupo.

- Haga un primer acercamiento como estudiante con el Orientador de su grupo, si todavía no sabe quién es, en la Plataforma Moodle puede averiguarlo así: ingrese al módulo Correo interno y de clic en Redactar, le aparece la estructura del Mensaje, en Contactos de clic y seleccione en Rol actual: Orientador, active el nombre, cierre la ventana, escriba su mensaje y proceda a enviarlo. Este texto es para que usted le manifieste su interés de conocer el apoyo que él puede ofrecerle en el desarrollo de esta asignatura.
- Conforme su grupo de trabajo o CIPAS y regístrelo en el recurso: “Conformación de CIPAS” que aparece antes de la Unidad #0, siga las respectivas instrucciones para enumerar su Cipas. Recuerde que este CIPAS **será permanente** durante esta asignatura y tendrá como máximo **DOS** integrantes. En caso de que tenga dificultades para conformar su Cipas, envíele invitaciones a varios de sus compañeros que aún no tengan Cipas, solicite la ayuda de su orientador y por último la de su tutor para que en la respectiva tutoría pueda conformar su Cipas; en lo posible conforme su Cipas porque ello le facilitará su aprendizaje.

Para la elaboración específica del Plan de Acción realice las siguientes actividades:

**a)** Lea completa y detalladamente este documento, llamado **Guión de Aprendizaje de la asignatura**, allí encontrará toda la información suficiente para formular el producto actual.

**b)** Descargue el documento guía para la elaboración del plan de acción, ver archivo Plantilla Plan de Acción y revíselo con calma.

**c)** Elabore el Plan de Acción que le permitirá cumplir con las Metas de Aprendizaje y Productos solicitados. Para que este plan cumpla su función orientadora del uso de los tiempos personales, laborales y académicos, usted **debe dividir las actividades de los productos en acciones o tareas más específicas y asignarles un día y hora concreta para su realización**, cuando hay productos en Cipas deberá dedicar mayor tiempo. La columna de Comentarios en el plan de acción le permite visualizar posibles dificultades laborales (viajes, eventos), familiares (citas médicas...), académicas (el cruce de fechas con otra asignatura) anticipe una solución; también sirve para registrar los requerimientos que exige el desarrollo de un producto. En lo posible planee la entrega de todos los productos como mínimo un (1) día antes de la fecha máxima, lea con detalle la rejilla que aparece en el apartado 4 sobre Evaluación.

**d)** Si tiene alguna duda escríbale a su tutor, al igual que a su orientador, o publíquela en la Sala Académica del Foro Comuniquémonos.

**Envíe el plan de Acción (suba el archivo respectivo a la plataforma Moodle) por medio del recurso PRODUCTO 0: Plan De Acción**

## **Producto I: Reflexión sobre la capitalización del conocimiento / Actividad Individual**

Se debe partir de la lectura de la siguiente narrativa:

### **FÁBULA DEL CIEMPIÉS Y EL SAPITO**

(Socializada por Richard Feynman, Nóbel de Física en 1965, con ocasión de una conferencia dictada en Estados Unidos a un grupo de científicos y comunidad académica).

“Caminaba cierto día por el campo un ciempiés cuando de repente ve acercarse hacia él un sapito que veía que el ciempiés caminaba bien, pero lo hacía muy lento dado la forma como ejecutaba el dicho accionar; por lo tanto, le preguntó: señor ciempiés, cuando tu caminas, ¿cuál pie pones primero y cuál después? Pensando el señor ciempiés cómo hacía para caminar, se le trabaron los pies y a un hueco vino a parar”.

El anterior relato asociándolo al plano del emprendimiento donde se da la necesidad de posicionar, consolidar y expandir las ideas a través de capitalizar y enfocar el negocio bajo la variable del conocimiento; asumiendo una postura de transición de la sustentabilidad al crecimiento empresarial. Ubicándonos bajo la moraleja de la fábula, que se asocia con el día a día de los emprendedores que buscan la sustentabilidad del negocio de corto plazo, en muchas ocasiones a través de estrategias radicales que solo centran su accionar en las ventas y los costos y que por la necesidad de llegar al punto de equilibrio no son conscientes cómo funciona el negocio o cuál es su potencial intangible y lo que se da es el comportamiento por una inercia comercial. La fabula tiene un giro trascendental marcado en la dinámica tradicional del sujeto que en su accionar de caminar ya estaba interiorizado y había tenido siempre la comodidad basada en que no le había tocado hacer cambios de velocidad o pasos en otras direcciones que le pudieran traer más confort; el meollo se concentro en que nunca se había detenido para capitalizar la experiencia de lo que realizaba para ordenar, estructurar y reorientar a la optimización ese quehacer elemental de caminar. La capitalización de las experiencias permite tener control sobre el accionar y partiendo de eso puede generar valores agregados.

Teniendo como base la relación directa entre el diario vivir del emprendedor con la moraleja de la fabula, responda los siguientes interrogantes con el que se pretende sensibilizar la importancia de obtener, almacenar y comunicar conocimiento que es la idea de la disciplina de la Gestión del Conocimiento. En este caso lo más importante es la reflexión sobre sus experiencias, adhesiones y percepciones previas relacionándolo con la narrativa anterior. Los puntos a desarrollar son:

- ¿Qué es para usted capitalizar el conocimiento de la dinámica del negocio o idea emprendedora ejecutada?
- Teniendo en cuenta los siguientes recursos de valor intelectual: Capital Humano (conocimientos, habilidades, actitudes, y destrezas de las personas que componen las organizaciones), Capital Estructural (Conocimientos desarrollados y explicitados por las organizaciones), Capital Clientes (marcas registradas, fidelidad del cliente, listas de clientes etc.), Procesos (Forma como la organización añade valor a través de las diferentes actividades que desarrolla), enuncie las características generales que evidencia en estos activos intangibles.
- Redacta una estrategia para que el sujeto de la fábula (ciempiés) pueda crear, almacenar y comunicar conocimiento de su experiencia de caminar.

Envíe el Producto 1 (suba el archivo respectivo a la plataforma Moodle) por medio del recurso PRODUCTO 1 Capitalización del conocimiento.

### 3. MATERIALES ESPECÍFICOS DE LA UNIDAD

Para la elaboración del Plan de Acción los estudiantes tendrán los siguientes materiales:

- El curso en plataforma
- El guión de la asignatura y el de la unidad 0,
- La respectiva PLANTILLA DE PLAN DE ACCIÓN
- Rejilla de Evaluación

Para la elaboración del producto 1 se debe tener en cuenta:

- Fábula del ciempiés y el sapito (Richard Feynman)

### 4. TIEMPO

Tienen una (1) semana para la entrega del plan de acción y el producto 1. Ver fecha publicada en calendario en la plataforma.

### 5. EVALUACIÓN

Este producto tiene una ponderación del 7%. A continuación se detallan los criterios de evaluación para este producto en el siguiente cuadro:

#### Evaluación del producto # 0: Plan de Acción

CRITERIO GENERAL	VALORACIÓN CUALITATIVA	VALORACIÓN CUANTITATIVA
No envía el producto	No envía el producto	0
No cumple	Transcribe, tal cual, el plan de aprendizaje de la asignatura, o lo hace con inconsistencias importantes o realiza la entrega del producto demasiado tarde.	1.0-2.9
Hace lo mínimo.	Se nota que no comprende la organización y programación, y tiene algunas inconsistencias en el planteamiento de las fechas y en lo que se propone hacer para lograr los productos. Programa para las fechas establecidas, sin algún margen que permita ver que comprende el tiempo requerido para la retroalimentación. En lo que tiene que hacer, para lograr el producto, no detalla que comprende las actividades necesarias. O realiza la entrega del producto con algún atraso.	3.0-3.8
Planea de forma general.	Aunque comprende la organización y programación, tiene leves inconsistencias en el planteamiento de las fechas o de lo que se propone hacer para lograr los productos.	3.9-4.4

CRITERIO GENERAL	VALORACIÓN CUALITATIVA	VALORACIÓN CUANTITATIVA
	<p>Programa para las fechas establecidas, con algún margen que permite ver que comprende el tiempo requerido para la retroalimentación.</p> <p>En lo que tiene que hacer para lograr el producto, detalla que comprende las actividades necesarias.</p> <p>Conecta explícitamente lo que propone con sus tiempos personales.</p> <p>Entregan el producto dentro de la fecha máxima establecida.</p>	
<b>Planea de forma particularizada.</b>	<p>Comprende la organización y programación de la asignatura.</p> <p>Programa para las fechas establecidas con algún margen que permite ver que comprende el tiempo requerido para retroalimentación e interacción con los participantes (Tutor-compañeros y otros) y propone los horarios necesarios para lograrlo.</p> <p>Conecta explícitamente lo que propone con sus tiempos personales y, en donde se requiere, considera el tiempo para el trabajo con sus compañeros de CIPAS.</p> <p>Propone acciones concretas que evidencian que no sólo comprende qué tiene que hacer sino que ya prevé qué debe hacer para lograrlo.</p> <p>Entregan el producto dentro de la fecha máxima establecida.</p>	4.5-5.0

Nota: En caso de que algún estudiante no haya podido conformar su CIPAS deberá explicitarlo dentro del Plan de Acción y detallará las razones.

## Evaluación del producto 1: Reflexión Sobre la capitalización del conocimiento

El producto 1 tiene una ponderación del 3 %. A continuación se detallan los criterios para su valoración:

CRITERIO GENERAL	VALORACIÓN CUALITATIVA	VALORACIÓN CUANTITATIVA
<b>No envía el producto</b>	No entrega el producto o responde solo una de las preguntas	<b>0.0</b>
<b>Realiza el producto</b>	Responde todas las preguntas expresando sus ideas generales de acuerdo a sus percepciones o adhesiones.	<b>5.0</b>

# UNIDAD I – FUNDAMENTOS: CONOCIMIENTO, INFORMACIÓN Y GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO.

## PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD



La comprensión de los conceptos fundamentales que rodean el conocimiento y su aplicación se constituyen en el punto de partida para quienes deseen implementar procesos exitosos de gestión del conocimiento en las empresas; en los últimos años el conocimiento se ha establecido como el principal factor que puede proporcionar una diferencia competitiva a las empresas, por ello la importancia de entender en qué consiste y cómo transformarlo en resultados útiles.

## I. META DE APRENDIZAJE

Con el desarrollo de esta unidad, el estudiante estará en capacidad de identificar los conceptos fundamentales sobre conocimiento, información y gestión del conocimiento como aspectos claves para la competitividad y transformación de las empresas.

## 2. PRODUCTOS (individual)

### Producto 2 Parte A: Representación gráfica de las nociones información, conocimiento, tipos de conocimiento (tácito, explícito y estructural) y gestión del conocimiento.

Realizar una representación gráfica que exprese su comprensión sobre los conceptos fundamentales de la unidad 1. Las nociones que se trabajarán en el gráfico serán información, conocimiento, tipos de conocimiento (tácito, explícito y estructural) y gestión del conocimiento. Utilice como base los materiales 1 (Rivero, páginas 17 a 30) y 2 (Obeso, Sarabia y Sarabia, páginas 1047 a 1051).

- El tipo de gráfico es de libre elección; puede ser un mapa conceptual o mapa mental. Utilice el tipo de gráfico con el que se sienta más a gusto. Revise los materiales aportados para este tema
- En la representación gráfica deben estar plasmadas las ideas centrales de los conceptos. No copien y peguen el concepto en el gráfico. Lo que se desea es que a través de una reflexión crítica se haga una síntesis de cada una de las nociones.
- Pueden hacer el gráfico manualmente o haciendo uso de los tutoriales para realización de representaciones gráficas que encuentra en los enlaces señalados en el ítem de materiales de aprendizaje. Si lo desarrolla manualmente tenga en cuenta utilizar recursos gráficos, de color y de forma con que usted se identifique. Escanéelo y publíquelo.

### Producto 2 Parte B: REFLEXIÓN SOBRE LA TRANSFORMACIÓN DE LA INFORMACIÓN EN CONOCIMIENTO

Este ejercicio pretende sensibilizarlos con una experiencia real que, aunque no se desarrolla en el campo empresarial, si hace parte de los casos exitosos de organizaciones gubernamentales a nivel mundial que han podido extraer información, usarla, convertirla en conocimiento y comunicarla; generando la optimización del quehacer diario. Las preguntas orientadoras a responder están enfocadas para que identifiquen cuál es la información, cuáles son los conocimientos, quienes son los que producen conocimiento, qué proceso ocurre para producir el conocimiento y qué se produce con la relación entre

conocimiento e información. Con base en el material número 8 (Pérez-Montoro), responda los siguientes interrogantes:

*En información:* Especifique ¿cuál es la información que se usa? ¿Qué se identifica como información?

*En conocimiento:* ¿A qué conocimientos se acude? ¿Qué tipos de conocimientos se usan? ¿Qué problemáticas se dan en torno a la obtención de conocimiento? Explique.

*En el proceso de la información mediante el conocimiento:* ¿Qué proceso se hace con la información mediante el conocimiento? ¿Quiénes son los beneficiarios en este proceso de extraer información y convertirla en conocimiento?

## **Producto 2 Parte C: REFLEXIÓN SOBRE LA GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO COMO MEDIO PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL**

Proponga una lista de acciones para que las empresas sobrevivan, sean sostenibles, lleguen a su punto de equilibrio o crezcan con base en experiencias reales reportadas en publicaciones académicas sobre el tema (en materiales encontrarán algunas fuentes -9 a 11-, pueden utilizar otras).

Envíe el producto 2 parte A, B y C (suba el archivo respectivo a la plataforma Moodle) por medio del recurso PRODUCTO 2 parte A, B y C: –Nombre, apellido del estudiante.

### **3. MATERIALES ESPECÍFICOS DE LA UNIDAD**

Parte A:

1. Rivero, S. (2009). Guía rápida y herramientas de apoyo para la gestión del conocimiento en las PYMES. Ver específicamente págs. 17 a 30.

[[http://tic.uis.edu.co/users/ipred/repositorio/Empresarial/nivel1/gestiondelconocimiento/Unidad\\_1/Documentos/guia\\_Santiago\\_Rivero.pdf](http://tic.uis.edu.co/users/ipred/repositorio/Empresarial/nivel1/gestiondelconocimiento/Unidad_1/Documentos/guia_Santiago_Rivero.pdf)]

2. Obeso, M.; Sarabia, M. y Sarabia, J. (2013). Gestionando conocimiento en las organizaciones. *Omina Science*, 9, 4, 1042-1067. [<http://dx.doi.org/10.3926/ic.437>]

Para la elaboración de la representación gráfica algunos recursos:

3. Gómez, L. (2019). Tutorial Cmap Tools 2019. Video disponible en: <https://youtu.be/FSG-GCU4wQE>

4. Mapas Mentales. Disponible en: <http://www.conorg.net/aula/clientes/comunes/mindmap.pdf>

5. Ejemplos de mapas mentales en el sitio web Mind Map Art. Disponible en: <http://www.mindmapart.com/>

6. CmapTools: <http://cmap.ihmc.us/> en este caso el mismo sitio web del programa está construido con mapas. El mismo programa tiene un tutorial excelente.

7. Freemind: <http://freemind.sourceforge.net/wiki/index.php/Download> en este caso sería bueno indicar este tutorial donde además de ejemplos tiene orientación

Parte B

8. Pérez-Montoro, M. (2003). Gestión del conocimiento y documentación digital: un estudio de caso. *Hipertext.net*, No. 1.

[[https://ddd.uab.cat/pub/artpub/2007/88758/hipertext\\_a2007n5a7/gestion\\_conoc.html](https://ddd.uab.cat/pub/artpub/2007/88758/hipertext_a2007n5a7/gestion_conoc.html)]

## Parte C

9. Chirinos, Y.; Martínez, C. y Meriño, V. (2016). El Emprendimiento sostenible como generador de conocimiento en las PYMES. En, Gestión del Conocimiento Perspectiva Multidisciplinaria. Santa Ana del Coro (Venezuela): Universidad Politécnica Territorial de Falcón Alonso Gamero.

[<http://www.unesur.edu.ve/images/libros/PRIMER-LIBRO-DE-GESTI%C3%93N-DEL-CONOCIMIENTO.pdf>]

10. Pérez, M.; Salgado, R. y Meriño, V. (2016). La agroindustria frutihortícola en el departamento de Córdoba – Colombia, en la búsqueda de la innovación y desarrollo, usando la gestión del conocimiento. En, Gestión del Conocimiento Perspectiva Multidisciplinaria. Santa Ana del Coro (Venezuela): Universidad Politécnica Territorial de Falcón Alonso Gamero.

[<http://www.unesur.edu.ve/images/libros/PRIMER-LIBRO-DE-GESTI%C3%93N-DEL-CONOCIMIENTO.pdf>]

11. Ortíz-Ospino, L.; Orozco-Acosta, E.; Quintero-Castro, R. y Orellano-Robles, J. (2017). Modelo de gestión del conocimiento para la dinamización de la competitividad: Estudio medianas empresas afiliadas a ACOPI Atlántico, Colombia. Espacios, 38, 46, pág 2.

[<https://www.revistaespacios.com/a17v38n46/a17v38n46p02.pdf>]

## 4. TIEMPO

Tienen 12 días para la entrega de las tres partes del producto 2. Ver fecha publicada en Calendario en la plataforma.

## 5. EVALUACIÓN

Se evaluarán conjuntamente las tres partes del producto 2 y tendrá una ponderación del 30% de la calificación final.

Calificación	nivel de elaboración	máximo alcance logrado
entre 2,0 y 2,4	Parte A No hay evidencia de la comprensión de los conceptos. Presenta un análisis incompleto (faltan algunos de los puntos), se presentan debilidades en la comprensión de los conceptos, no hay precisión y no se evidencia distinción entre los diferentes aspectos trabajados.  Parte B y C No entrega el producto o responde las preguntas sin tener coherencia a los lineamientos de la lectura.	Parte A Elabora el mapa mental con debilidades significativas que muestra bajo nivel de comprensión por sus incoherencias o por las debilidades en la presentación de las ideas.  Parte B y C No envía el producto
entre 2,5 y 2,9	_ No hay evidencia de la comprensión de los conceptos. _ Aunque presenta todos los aspectos solicitados para el ejercicio, estos no establecen relaciones entre sí. _ La selección de los aspectos presentados tiene debilidades evidentes ya sea por una revisión superficial (sólo presenta su visión de sentido común) o por confusiones conceptuales.  Parte B y C Las respuestas a las preguntas no evidencian un dominio de la lectura y ejecuta el ejercicio con poca información	Parte A Elabora el mapa mental sin la exhaustividad conceptual requerida.  Parte B Y C Entrega lo mínimo.

entre 3,0 y 3,4	<p>Parte A</p> <p>_ Hay indicios de que entiende las diferencias requeridas entre los conceptos y sus relaciones, pero no es consistente en la presentación de las mismas.</p> <p>_ Presenta información de tal manera que se evidencia la comprensión de los conceptos, pero tiene imprecisiones importantes que indican que falta apropiación.</p> <p>_ Considera todos los conceptos requeridos pero se le dificulta establecer la importancia de cada uno y sus relaciones en la empresa.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Las respuestas a las preguntas no presentan una reflexión crítica.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora el mapa mental con un nivel básico de comprensión de los conceptos y requiere precisiones. Cada uno de los puntos puede ser pertinente, pero deja ver debilidades en la comprensión de las relaciones entre los conceptos y su utilidad en la transformación de las empresas.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Entrega sin evidenciar un proceso de análisis.</p>
entre 3,5 y 4,0	<p>Parte A</p> <p>_ Presenta información de tal manera que se evidencia la comprensión de los conceptos pero tiene imprecisiones importantes que indican que falta apropiación.</p> <p>_ La presentación de la información es clara, pero falta establecer las relaciones entre los conceptos y su utilidad en la transformación de las empresas.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Responde todas las preguntas expresando sus ideas generales de acuerdo a sus percepciones y adhesiones.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora el mapa mental con un nivel adecuado de comprensión de los conceptos; sin embargo se pueden generar mejores precisiones.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Entrega evidenciando un proceso de análisis.</p>
entre 4,1 y 4,5	<p>Parte A</p> <p>_ Hay indicios de que entiende las diferencias requeridas entre los conceptos fundamentales, pero aún hay aspectos por mejorar.</p> <p>_ Considera todos los aspectos solicitados, con una presentación coherente y clara.</p> <p>_ El trabajo evidencia la distinción de los conceptos pero aún hay aspectos en los que hay algunas debilidades, especialmente por la falta de sustentación en el texto base.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Responde todas las preguntas generando un diálogo entre sus opiniones y los argumentos que expresan en la lectura.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora el mapa mental con la totalidad de los aspectos solicitados; sin embargo persisten algunas debilidades argumentativas.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Entrega evidenciando un proceso analítico crítico contrastando argumentos personales con los que se expone en el texto.</p>
entre 4,6 y 5,0	<p>Parte A</p> <p>_ Evidencia desarrollo comprensivo e interpretativo de los conceptos en el marco la transformación de la empresa.</p> <p>_ Presenta un análisis completo y coherente (la relación entre los diferentes conceptos es clara y hace explícitas relaciones y diferencias entre estos).</p> <p>_ Hace evidente el trabajo con el texto base puesto que utiliza el lenguaje pertinente de acuerdo con cada aspecto analizado.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Responde todas las preguntas generando una comprensión de los conceptos que se esbozan y visualizando las fortalezas y vacíos que tiene el texto en cuanto a argumentos de la temática estudiada.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora el mapa mental bien sustentado, completo y coherente. Se evidencia comprensión de los conceptos, sus relaciones y su utilidad en la transformación de la empresa.</p> <p>Parte B y C</p> <p>Entrega evidenciando un proceso analítico crítico donde concluye con una postura personal.</p>

# UNIDAD 2 – EL MODELO DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO. ENFOQUES

## PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD

Aproximarse a comprender el contexto empresarial en sus dinámicas, potenciar su desarrollo y transformación requiere de un punto de partida, para lo cual se hace necesario interiorizar qué es un modelo de Gestión del Conocimiento y cuáles son sus propósitos. Además se hará un énfasis en uno de los modelos de Gestión de Gestión del Conocimiento (MAGIC) que le permitirá cualificar el análisis de la empresa de la que hace parte o la que quiere construir.

En esta unidad se hace énfasis en los enfoques del modelo seleccionado, es decir en los puntos de atención que se ofrecen para cualificar el análisis y la comprensión de la empresa de la que hace parte o de la que está pensando en gestar.

## 1. META DE APRENDIZAJE

Conoce qué es un modelo de Gestión del Conocimiento y cuáles son sus propósitos. Además conocerá los enfoques del modelo MAGIC de Gestión del Conocimiento y los aplica en un espacio organizacional (empresa) determinado.

## 2. PRODUCTOS

### Producto 3 Parte A: Comprensión del concepto de modelo de gestión del conocimiento

En CIPAS redacten un texto en el que presenten lo que entienden por Modelo de Gestión del Conocimiento y cuáles son sus alcances. Utilicen como referente principal el material 1 de esta unidad. Registren su respuesta en el formato para el producto (material 2).

### Producto 3 Parte B: Análisis de Enfoques

Análisis en CIPAS de los enfoques del modelo de Gestión del Conocimiento en una empresa:

- Seleccione una empresa sobre la cual van a realizar el ejercicio analítico de los enfoques del modelo de gestión del conocimiento.
- Identifiquen si la empresa aplica uno o varios de los enfoques propuestos en el modelo.
- El análisis consiste en reconocer el o los enfoques que la empresa aplica.
- Registren los resultados de acuerdo con los puntos señalados el formato.

Para este producto cuenta con el material número 1 de esta unidad y el formato para la elaboración del producto. Tengan en cuenta que al final del formato, tienen disponibles los indicadores del Modelo MAGIC.

**Envíe el producto 3 parte A y B** Comprensión concepto GC y análisis enfoques (suba el archivo respectivo a la plataforma Moodle) por medio del recurso PRODUCTO 3 parte A y B Nombre apellido del estudiante. Ejemplo: [Producto 3 parte A y B Comprensión concepto GC y análisis enfoques Jesús Pérez Galindo]

### 3. MATERIALES ESPECÍFICOS DE LA UNIDAD

- Rivero, S. (2009). Guía rápida y herramientas de apoyo para la gestión del conocimiento en las PYMES. Ver específicamente págs. 31-38.  
[[http://tic.uis.edu.co/users/ipred/repositorio/Empresarial/nivel1/gestiondelconocimiento/Unidad\\_1/Documentos/guia\\_Santiago\\_Rivero.pdf](http://tic.uis.edu.co/users/ipred/repositorio/Empresarial/nivel1/gestiondelconocimiento/Unidad_1/Documentos/guia_Santiago_Rivero.pdf)]
- Formato para la entrega del producto e indicadores.  
[[http://tic.uis.edu.co/users/ipred/repositorio/Empresarial/nivel1/gestiondelconocimiento/Unidad\\_2/Documentos/3B\\_Formato\\_enfoques\\_con\\_sus\\_respectivos\\_indicadores\\_del\\_modelo\\_MAGIC\\_2\\_.doc](http://tic.uis.edu.co/users/ipred/repositorio/Empresarial/nivel1/gestiondelconocimiento/Unidad_2/Documentos/3B_Formato_enfoques_con_sus_respectivos_indicadores_del_modelo_MAGIC_2_.doc)]

### 4. TIEMPO

Tienen dos (2) semanas, ver fecha publicada en Calendario en la plataforma.

### 5. EVALUACIÓN

Se evaluarán conjuntamente las dos partes del producto 3 y tendrá una ponderación del 30% de la calificación final.

Calificación	Nivel de elaboración	Máximo alcance logrado
entre 2,0 y 2,4	<p>Producto 3 parte A</p> <p>-No hay evidencia de la comprensión de los enfoques propuestos en el modelo de Gestión de Conocimiento.</p> <p>-Presenta debilidades en el análisis, es evidente que no hay indagación y no se evidencia distinción entre los diferentes aspectos trabajados.</p> <p>Producto 3 parte B</p> <p>No entrega el producto o responde las preguntas sin tener coherencia a los lineamientos de la lectura.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora un ejercicio analítico sin la aplicación de las pautas de los enfoques de gestión del conocimiento, se evidencia bajo nivel crítico, por sus incoherencias o por las debilidades en la sustentación de las ideas.</p> <p>Parte B</p> <p>No envía el producto</p>
	<p>Producto parte A</p> <p>- No hay evidencia de la comprensión de los enfoques propuestos en el modelo de Gestión de Conocimiento.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora el ejercicio sin la exhaustividad conceptual requerida.</p>

<p>entre 2,5 y 2,9</p>	<p>-Aunque presenta todos los aspectos de los enfoques del modelo de Gestión del Conocimiento, no los relaciona con la empresa seleccionada.</p> <p>-La argumentación de los aspectos presentados tiene debilidades evidentes ya sea por la falta de análisis e indagación (sólo presenta su visión de sentido común) o por confusiones conceptuales.</p> <p>Producto parte B</p> <p>Las respuestas a las preguntas no evidencian un dominio de la lectura y ejecuta el ejercicio con poca información</p>	<p>Parte B</p> <p>Entrega lo mínimo</p>
<p>entre 3,0 y 3,4</p>	<p>Producto 3 parte A</p> <p>-Hay indicios de que entiende los enfoques del modelo de Gestión del Conocimiento, pero no es consistente en todo el análisis.</p> <p>-El análisis considera todos los enfoques, tiene la coherencia mínima requerida para que el análisis sea crítico viable, aunque muestra imprecisiones conceptuales, especialmente por la falta de sustentación en el texto base.</p> <p>-Las argumentaciones son claras, pero falta desarrollo conceptual. Aunque logra distinciones, hay debilidades.</p> <p>Producto 3 parte B</p> <p>El ejercicio no presenta una reflexión crítica.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora el ejercicio con un nivel básico de comprensión de los conceptos; sin embargo, requiere precisiones.</p> <p>Parte B</p> <p>Entrega sin evidenciar un proceso de análisis.</p>
<p>entre 3,5 y 4,0</p>	<p>Parte A</p> <p>-Hay indicios de que entiende los enfoques del modelo de Gestión del Conocimiento, pero no es consistente en todo el análisis.</p> <p>-El análisis considera todos los enfoques, tiene la coherencia mínima requerida para que el análisis sea crítico y viable, aunque muestra imprecisiones conceptuales, especialmente por la falta de sustentación en el texto base.</p> <p>-Las argumentaciones son claras, pero falta desarrollo conceptual. Aunque logra distinciones, hay debilidades.</p> <p>Parte B</p> <p>Responde todos los puntos expresando sus ideas generales de acuerdo a sus percepciones y adhesiones.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora un ejercicio de análisis básico que requiere precisiones. Cada uno de los puntos puede ser pertinente por la conexión con la empresa, pero deja ver imprecisiones en la aplicación de los enfoques del modelo.</p> <p>Parte B</p> <p>Entrega evidenciando un proceso de análisis.</p>
<p>entre 4,1 y 4,5</p>	<p>Parte A</p> <p>-Hay indicios de que entiende el modelo, su importancia y los enfoques, pero aún hay aspectos por mejorar.</p> <p>-El análisis considera todos los aspectos solicitados, con una formulación coherente y viable tanto por sus relaciones con la empresa, como por la sustentación que presenta de las ideas.</p> <p>-Los elementos del análisis evidencian la distinción de los conceptos, pero aún hay aspectos en los que hay algunas debilidades, especialmente por la falta de sustentación en el texto base.</p> <p>Parte B</p> <p>Responde todas las preguntas generando un dialogo entre sus opiniones y los argumentos que expresan en la lectura.</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora un análisis coherente, reflexivo. Aborda asuntos pertinentes que conecta claramente con la empresa que está trabajando.</p> <p>Parte B</p> <p>Entrega evidenciando un proceso analítico crítico contrastando argumentos personales con los que se expone en el texto.</p>
	<p>Parte A</p>	<p>Parte A</p> <p>Elabora el ejercicio bien sustentado, completo y coherente. Se evidencia comprensión de los conceptos, sus</p>

<p>entre 4,6 y 5,0</p>	<p>- Presenta un análisis completo, coherente (la relación entre los diferentes puntos es clara y hace explícitas esas relaciones en el texto) y con conexiones evidentes con la empresa y las áreas de la actividad empresarial seleccionadas.</p> <p>-La sustentación es coherente y lógica (argumenta y cuando es necesario sustenta los argumentos citando fuentes).</p> <p>Parte B</p> <p>Responde todas las preguntas generando una comprensión de los conceptos que se esbozan y visualizando las fortalezas y vacíos que tiene el texto en cuanto a argumentos de la temática estudiada.</p>	<p>relaciones y su utilidad en la transformación de la empresa.</p> <p>Parte B</p> <p>Entrega evidenciando un proceso analítico crítico donde concluye con una postura personal.</p>
------------------------	--	--



# UNIDAD 3 – GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO EN LA EMPRESA

## PRESENTACIÓN DE LA UNIDAD

En la vida cotidiana estamos gestionando conocimiento de diferentes maneras y a diversos niveles. ¡La situación de aprendizaje podría entenderse como un ciclo de gestión del conocimiento! Toda la asignatura ha sido organizada de tal manera que la vivamos en sus aspectos básicos, pero además haremos un ejercicio práctico de aplicación. En esta unidad van a estudiar, comprender y poner en práctica una versión de ese ciclo, de tal manera que además la puedan extrapolar a otras situaciones de la vida cotidiana ya sean laborales o no.

## 1. META DE APRENDIZAJE

Identifica los principales aspectos a tener en cuenta en el diseño y puesta en práctica de una estrategia de Gestión del Conocimiento y los aplica a un espacio organizacional (empresa) determinado.

## 2. PRODUCTOS

### Producto 4 Parte A: Revisión de casos de ejecución de una estrategia organizacional de gestión del conocimiento

En Cipas.

A partir de una ficha estándar de recolección de información para estrategias organizacionales de gestión del conocimiento (material 1, formato para el producto 4), van a recolectar el máximo de información posible sobre casos reportados en la literatura académica. Deberán seleccionar dos de los 15 documentos incluidos en la lista de casos (punto 2 del material de la Unidad) y van a llenar la ficha para cada uno.

### Producto 4 Parte B: Plan de gestión del conocimiento

En Cipas.

Elaboren un plan para implementar el ciclo de la gestión del conocimiento en una empresa. El plan debe incluir los puntos a desarrollar que están enfocadas en darle respuesta a un interrogante general ¿cómo lograr que con la aplicación del ciclo de gestión del conocimiento se genere competitividad y crecimiento empresarial? (ver parte B del material 1, formato para el producto 4). Lo más práctico es que utilicen como caso la empresa que utilizaron en la Unidad 2. En la lista de casos (punto 2 del material de la Unidad) podrán encontrar modelos analizados que les permiten tener un referente de cómo plantear su propuesta (ver especialmente los documentos número 7, 8, 13 y 14).

**Envíe el producto 4 parte A y B** (suba el archivo respectivo a la plataforma Moodle) en el espacio destinado para este fin (PRODUCTO 4: PARTE A Y PARTE B).

## Producto 5. Sustentación del plan de gestión del conocimiento.

En Cipas.

- Elaborarán una presentación de su propuesta de plan de gestión del conocimiento, es decir, del Producto 4 parte B. No más de 10 diapositivas, que incluyan dibujos, fotos o imágenes y no solo texto.
- Elijan con cuidado el material que van a utilizar teniendo en cuenta que lo presentarán por WiziQ (la herramienta donde nos encontramos para las tutorías).
- La sustentación del plan se realizará en la última fecha de tutoría presencial con la coordinación de tutor para definir tiempo disponible y subir su material a la plataforma. Consulten con su tutor cada detalle y entreguen el material a tiempo para ubicarlo en WiziQ.

Subirán la presentación en PRODUCTO 5: SOCIALIZACIÓN DEL PLAN DE GESTIÓN DEL CONOCIMIENTO.

### 3. MATERIALES ESPECÍFICOS DE LA UNIDAD

1. Formato para Producto 4 partes A y B.
2. Lista de casos de gestión del conocimiento en empresas.

(Tecnología para la búsqueda: Google Académico)

#	año	título
1	2008	Análisis de los Factores Incidentes en la Gestión del Conocimiento. Caso: Sector Aluminio en Venezuela <a href="http://www.adingor.es/congresos/web/uploads/cio/cio2008/KNOWLEDGE_MANAGEMENT_AND_LEARNING//869-894.pdf">http://www.adingor.es/congresos/web/uploads/cio/cio2008/KNOWLEDGE_MANAGEMENT_AND_LEARNING//869-894.pdf</a>
2	2013	El capital intelectual y la gestión del conocimiento en las pymes de servicios de San Juan del Rio, Querétaro <a href="https://riico.net/index.php/riico/article/view/375">https://riico.net/index.php/riico/article/view/375</a>
3	2014	La gestión del conocimiento y el capital intelectual en la competitividad de las PyMES manufactureras de Morelia, Michoacán <a href="https://riico.net/index.php/riico/article/view/1260">https://riico.net/index.php/riico/article/view/1260</a>
4	2016	La gestión del conocimiento como herramienta de valor en pymes: el diagnostico de una empresa de servicios vallecaucana, una aproximación empírica <a href="https://riico.net/index.php/riico/article/view/1400">https://riico.net/index.php/riico/article/view/1400</a>
5	2017	Evaluación de los Temas Estratégicos en la Gestión del Conocimiento del Recurso Hídrico entre 1990 y 2015 para el Desarrollo de Políticas Públicas en Colombia <a href="http://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/7693">http://repository.udistrital.edu.co/handle/11349/7693</a>
6	2017	La gestión del conocimiento en los servicios farmacéuticos de La Habana <a href="http://www.revfarmacia.sld.cu/index.php/far/article/view/238/169">http://www.revfarmacia.sld.cu/index.php/far/article/view/238/169</a>
7	2018	Modelo de Gestión del conocimiento para mejorar la Productividad del Talento Humano en empresas del sector manufactura <a href="https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/624671">https://repositorioacademico.upc.edu.pe/handle/10757/624671</a>
8	2018	Modelo conceptual para la gestión del conocimiento mediante el observatorio <a href="http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&amp;pid=S1815-59362018000300283">http://scielo.sld.cu/scielo.php?script=sci_arttext&amp;pid=S1815-59362018000300283</a>

9	2018	Propuesta de método de valoración para la gestión del conocimiento en las pyme del sector maderero del municipio de Quibdó-Colombia: un multicaso exploratorio <a href="http://hdl.handle.net/10495/10453">http://hdl.handle.net/10495/10453</a>
10	2018	La gestión del conocimiento y su incidencia en la continuidad de las empresas familiares artesanales del sector curtiembre de la ciudad de Ambato. <a href="http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28924">http://repositorio.uta.edu.ec/jspui/handle/123456789/28924</a>
11	2018	Caracterización de la gestión del conocimiento en empresas del sector industrial de Santiago de Cali <a href="http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/12104">http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/12104</a>
12	2018	Gestión del conocimiento: fundamentos conceptuales y casos de aplicación en cuatro organizaciones colombianas <a href="http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/11282">http://bibliotecadigital.univalle.edu.co/handle/10893/11282</a>
13	2018	Integración de una comunidad virtual de aprendizaje orientada a la gestión de conocimientos en el campo de las artes visuales contemporáneas en la ciudad de Montería, Departamento de Córdoba <a href="http://repositorio.unicordoba.edu.co/handle/123456789/892">http://repositorio.unicordoba.edu.co/handle/123456789/892</a>
14	2018	Plan estratégico de gestión del conocimiento para el Área de Educación y Desarrollo Escolar del Museo Parque Explora <a href="https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/13344">https://repository.eafit.edu.co/handle/10784/13344</a>
15	2018	Gestión del conocimiento en el sector piscícola surcolombiano: una estrategia de transferencia tecnológica <a href="https://www.revistaespacios.com/a18v39n13/a18v39n13p24.pdf">https://www.revistaespacios.com/a18v39n13/a18v39n13p24.pdf</a>

#### 4. TIEMPO

Tienen 12 días para elaborar y publicar su Producto 4 Partes A y B. En la medida que preparan la parte B ya pueden ir previendo cómo lo van a presentar. Tendrán 3 días adicionales a la entrega, para preparar la presentación y enviarla antes de la tutoría final.

#### 5. EVALUACIÓN

Se evaluarán conjuntamente las dos partes del producto 4 y tendrá una ponderación del 20% de la calificación final.

calificación	nivel de elaboración	máximo alcance logrado
entre 2,0 y 2,4	<p>Parte A No entrega el producto o responde las preguntas sin tener coherencia a los lineamientos de la lectura.</p> <p>Parte B (1) Únicamente presenta sus propias ideas sobre los términos señalados para presentar los elementos del ciclo; no integra el análisis propuesto por el autor y no muestra cercanía conceptual con el campo de la Gestión del Conocimiento. (2) transcripción (con expresiones idénticas o ajustadas) de las ideas del autor sin aportes adicionales</p>	<p>Parte A No envía el producto</p>
entre 2,5 y 2,9	<p>Parte A Las respuestas a las preguntas no evidencian un dominio de la lectura y ejecuta el ejercicio con poca información</p> <p>Parte B (1) Intenta retomar las ideas del autor, propone algunas ideas prácticas, pero se dan confusiones evidentes entre los términos utilizados para referirse a cada uno de los momentos del ciclo y no hay intentos de conectarlos entre sí. (2) Presenta textos, que aunque relacionados y bien escritos, no tienen que ver con la producción solicitada.</p>	<p>Parte A Entrega lo mínimo</p> <p>Parte B Aunque propone algunas acciones para el ciclo de la gestión del conocimiento a partir de una comprensión elemental del mismo en la empresa, se desvirtúan por las confusiones conceptuales</p>

entre 3,0 y 3,4	<p>Parte A El ejercicio no presenta una reflexión crítica.</p> <p>Parte B Muestra algunos o todos los elementos del ciclo pero sólo logra hacer relaciones parciales entre ellos, aún cuando alcanza a proponer coherentemente los campos que le corresponden a cada uno.</p>	<p>Parte A Entrega sin evidenciar un proceso de análisis.</p>
entre 3,5 y 4,0	<p>Parte A Responde todos los puntos expresando sus ideas generales de acuerdo a sus percepciones y adhesiones.</p> <p>Parte B Menciona los conceptos de la lectura evidenciando que la estudió, pero no realiza o muestra imprecisiones en la puesta en práctica que no permiten concluir que comprendió completamente el ciclo de la gestión del conocimiento como lo propone el texto base.</p>	<p>Parte A Entrega evidenciando un proceso de análisis.</p> <p>Parte B Aunque propone iniciativas concretas y prácticas, falta precisión y apropiación de los conceptos dejando dudas de la coherencia entre las diferentes acciones.</p>
entre 4,1 y 4,5	<p>Parte A Responde todas las preguntas generando un dialogo entre sus opiniones y los argumentos que expresan en la lectura.</p> <p>Parte B Diferencia los momentos del ciclo de la gestión del conocimiento, su sentido y las relaciones entre ellos... y se destacan especialmente aquellos que logran mostrar un flujo coherente entre los diferentes momentos.</p>	<p>Parte A Entrega evidenciando un proceso analítico crítico contrastando argumentos personales con los que se expone en el texto.</p>
entre 4,6 y 5,0	<p>Parte A Responde todas las preguntas generando una comprensión de los conceptos que se esbozan y visualizando las fortalezas y vacios que tiene el texto en cuanto a argumentos de la temática estudiada.</p> <p>Parte B Teje el sentido de los conceptos clave tratados en la gestión del conocimiento de tal manera que logra comunicar ideas claras sobre cómo el estudiante entiende cada uno de ellos y muestra coherencia con la teoría presentada. Se destacan especialmente quienes hacen aportes críticos sobre los conceptos centrales y aportan nuevos conceptos en el tratamiento del tema.</p>	<p>Parte A Entrega evidenciando un proceso analítico crítico donde concluye con una postura personal.</p> <p>Parte B Logra proponer ejemplos concretos (actividades, recursos, procesos) y prácticos (realizables) de cómo gestionar conocimiento en la empresa en cada uno de los momentos del ciclo, de tal manera que se puede evidenciar que puede aplicar esa lógica a otras situaciones.</p>

El producto de socialización o sustentación tendrá una ponderación del 10% y se evaluará teniendo en cuenta los siguientes criterios:

- Uso adecuado de imágenes, dibujos, texto, colores de fondo, tipos de letras, uso de viñetas, entre otros aspectos de forma.
- Claridad del material: Grado de claridad de las ideas extractadas del Producto 4.
- Utilización adecuada del tiempo disponible para la sustentación.
- Nivel de apropiación de los conocimientos durante la sustentación que demuestren los integrantes del CIPAS.