PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 1

- Denominación del Programa de Formación: **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**
- Código del Programa de Formación: **13410017**
- Competencia**: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Duración de la Guía: **06 horas**

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento es una actitud que te impulsa hacía la acción transformando una idea en tu proyecto de vida. Esa actitud, pasar de la idea a la acción, ha convertido a muchos inventores en pioneros. En otras palabras, los ha convertido en emprendedores.

La presente guía tiene como finalidad abarcar aspectos importantes que se deben considerar para crear o fortalecer emprendimientos de alto valor. Se abordaran temáticas que servirán de apoyo al aprendiz para identificar los elementos de la cultura emprendedora, conjunto de conocimientos y característica que tiene una persona las cuáles pone en práctica para ser un verdadero emprendedor.

Mediante la realización de las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje, usted tendrá la oportunidad de desarrollar una visión integral del entorno empresarial, de manera que pueda: Emplear herramientas metodológicas de aprender haciendo, para potenciar habilidades y competencias emprendedoras para afrontar retos en su futuro personal y profesional.

Dada esta premisa y el contexto de la presente guía, al finalizar esta etapa, usted estará en capacidad de identificar características y competencias emprendedoras que puedan servir de instrumento para impulsar su proyecto de vida.

¡BIENVENIDO CAMINO AL LOGRO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión Inicial.

Antes de abordar esta travesía del Camino al logro, conviene aclarar qué se entiende por competencia. La competencia es la capacidad, susceptible de ser medida, necesaria para realizar un trabajo de forma eficaz.

Las competencias se componen de: los conocimientos necesarios para desarrollarla, los conocimientos aplicados (habilidades y destrezas) y las actitudes que conllevan. Los conocimientos y la experiencia hacen referencia al **"saber hacer"**, las habilidades y destrezas al **"poder hacer"** y las actitudes al **"querer hacer"**. Por tanto, la competencia es la aplicación de un conocimiento teórico más un conocimiento práctico sostenidos por una actitud determinada.

Las competencias constituyen un tipo de aprendizaje que se sitúa entre los comportamientos y las capacidades. Siendo la competencia una forma de utilización de todos los recursos disponibles (saberes, actitudes, conocimientos, habilidades, etc.)

Estimado aprendiz

Ahora que ya tienes claro qué es una competencia, se le invita a reflexionar, identificando: **¿Cuáles son sus competencias?,** es decir, qué sabe hacer, qué puede hacer y qué quiere hacer.

Participe con su respuesta en el espacio dispuesto por el instructor.

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

Como parte de esta travesía del emprendimiento, es importante, reconocer cuáles son esas competencias básicas para el emprendimiento. A continuación se identificaremos competencias emprendedoras más ligadas a comportamientos y capacidades necesarias para gestionar y fortalecer emprendimientos.

LA AUTOCONFIANZA es crucial para el emprendimiento, ya que implica el **convencimiento** de que uno es **capaz** de realizar con éxito una tarea o escoger el enfoque adecuado para realizar un trabajo o resolver un problema. También implica mostrar **confianza** en las propias capacidades, decisiones y opiniones. Este convencimiento es lo que permite abordar restos arriesgados, tan necesarios a la hora de emprender. Tener confianza en sí misma permite a la persona emprendedora ser capaz de:



La seguridad en sí mismo/a se entiende como la capacidad de trabajar sin requerir una supervisión o control estricto de su trabajo. Alguien seguro/a de sí mismo/a tiene confianza en su trabajo, se muestra seguro/a delante de otras personas y habla y actúa con confianza.

Preguntas para dectetar su grado de presencia en las personas

¿Está orgullo de lo que hace?

¿Confía en sus posibilidades para lograr cosas que se propone en la vida?

¿Puede hablar en público con seguridad?

El autoconocimiento implica que la persona es capaz de identificar sus potencialidades y límites personales y laborales, obteniendo una imagen completa de sí misma.

Preguntas para dectetar su grado de presencia en las personas

¿Conoce sus cualidades, su carácter?

¿Es consciente de sus emociones mientras las experimenta?

¿Está contento con su forma de ser?

¿Cuándo encuentra algún aspecto de sí mismo que no le gusta, suele tenerlo en cuenta para mejorar?

La autovaloración implica que la persona es capaz de valorar sus capacidades, sus potencialidades, sus aspectos a mejorar y sus limitaciones obteniendo una imagen objetiva de sí misma.

Preguntas para dectetar su grado de presencia en las personas

¿Le importa cómo me valoren los demás ?

¿Confía en sí mismo para lograr cosas que se propone en la vida?

¿Diría que se “gusta” a sí mismo?

Autonomía supone poseer una rápida ejecutividad ante las pequeñas dificultades o problemas que surgen en el día a día de la actividad, respondiendo de manera proactiva a las desviaciones o dificultades, sin necesidad de consultar constantemente con otras personas.

Preguntas para dectetar su grado de presencia en las personas

¿Tomar mis propias decisiones es importante para usted?

¿Le gusta mandar y poder organizarse el tiempo?

ACTIVIDAD 1 EL ANUNCIO

Estimado aprendiz

Ahora que ya tienes claro cómo la autoconfianza es una competencia base para desarrollar capacidades emprendedoras, se le invita a realizar la siguiente actividad denominada El Anuncio.

Descripción de la actividad

Esta actividad persigue que los aprendices se conozcan mejor entre ellos y que comiencen a hablar positivamente de sí mismos.

Realice un resumen corto de 15 renglones máximo, donde se describa y hable positivamente de sí mismo, resaltando sus mejores competencias.

Envíe su actividad al canal de comunicación dispuesto por el instructor.

Tiempo estimado para esta actividad: 06 horas

Ambiente Requerido. Ambiente de aprendizaje

Materiales. Herramientas TICS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Autodiagnóstico de competencias **Evidencias de Desempeño** Autoreconocimiento de competencias básicas para el emprendimiento **Evidencias de Producto:** Documento resumen de identificación mejores competencias.	Identifica y reconoce sus competencias ligadas al saber hacer, poder hacer y querer hacer. Identifica competencias emprendedoras más ligadas a comportamientos y capacidades necesarias para gestionar y fortalecer emprendimientos	**Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** Documento denominado El Anuncio

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actitud es el comportamiento habitual que se produce en diferentes circunstancias. Las actitudes determinan la vida anímica de cada individuo.

Acción se refiere a dejar de tener un rol pasivo para pasar a hacer algo o bien a la consecuencia de esa actividad.

Competencias son aquellas habilidades, capacidades y conocimientos que una persona tiene para cumplir eficientemente determinada tarea.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

"Competencias para la Inserción Laboral, Guía para el Profesorado". Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, Junio 2012. URL:

http://www.sepe.es/LegislativaWeb/verFichero.do?fichero=09017edb800f8507

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**NORELY TORRES RUIZ**	**Instructor de Emprendimiento**	**Centro de comercio la industria y el turismo**	**03/05/2021**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 2

- Denominación del Programa de Formación: **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**
- Código del Programa de Formación: **13410017**
- Competencia**: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
- Duración de la Guía: **06 horas**

2. PRESENTACIÓN

El emprendimiento es una actitud que te impulsa hacía la acción transformando una idea en tu proyecto de vida. Esa actitud, pasar de la idea a la acción, ha convertido a muchos inventores en pioneros. En otras palabras, los ha convertido en emprendedores.

La presente guía tiene como finalidad abarcar aspectos importantes que se deben considerar para crear o fortalecer emprendimientos de alto valor. Se abordaran temáticas que servirán de apoyo al aprendiz para identificar los elementos de la cultura emprendedora, conjunto de conocimientos y característica que tiene una persona las cuáles pone en práctica para ser un verdadero emprendedor.

Mediante la realización de las actividades propuestas en esta guía de aprendizaje, usted tendrá la oportunidad de desarrollar una visión integral del entorno empresarial, de manera que pueda: Emplear herramientas metodológicas de aprender haciendo, para potenciar habilidades y competencias emprendedoras para afrontar retos en su futuro personal y profesional.

Dada esta premisa y el contexto de la presente guía, al finalizar esta etapa, usted estará en capacidad de identificar características y competencias emprendedoras que puedan servir de instrumento para impulsar su proyecto de vida.

¡BIENVENIDO CAMINO AL LOGRO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión Inicial.

En la actualidad, el emprendimiento es visto como una actitud que se relaciona con el desarrollo de las personas y las economías. Donde la idea de negocio genera transformaciones sistémicas e impactos positivos, en el bienestar social y desarrollo económico local.

En la ley 1014 de 2006, conocida como la Ley de fomento de la cultura del emprendimiento*, se encuentra la siguiente definición:

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

Estimado aprendiz

Menciona una idea de negocio que desees accionar para volverla un emprendimiento.

Adicionalmente te invito a reflexionar con el video Eres capaz con lo que te propongas

https://www.youtube.com/watch?v=igEKyXUts9w

Menciona cuál es el obstáculo que te impide a desarrollar una acción.

Participa con tu respuesta en el espacio dispuesto por el instructor en el ambiente de aprendizaje.

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

La fórmula del logro

Ya dijimos que el Camino al Logro es el camino del emprendedor. También, dijimos que el emprendimiento es una actitud que te lleva de la idea a la acción. Por ser una actitud, muchos de los ingredientes que la activan se encuentran en tu interior, y es importante que los conozcas para que puedas desarrollar un verdadero Comportamiento Emprendedor en tu vida, que te lleve a convertir tus sueños en logros.

Los componentes del Comportamiento Emprendedor pueden resumirse en tres elementos:



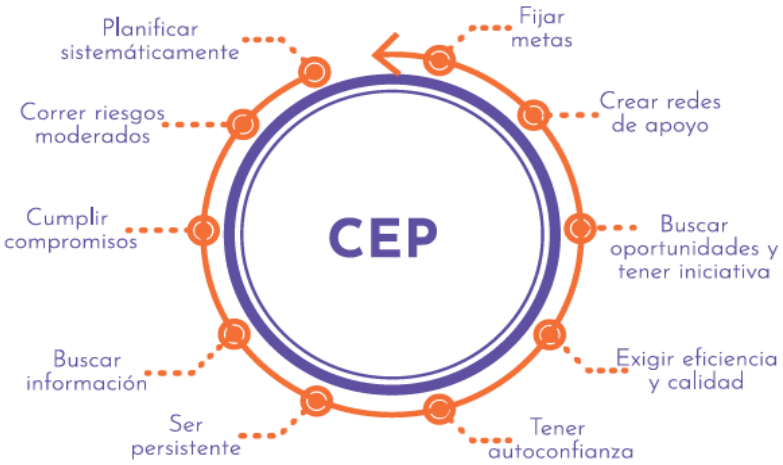




La suma del Triángulo de la Responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales, y las Competencias Emprendedoras da como resultado la Fórmula del logro.

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES (CEP)

Aplicadas con responsabilidad, las Características Emprendedoras Personales (CEP) nos pueden llevar a ser líderes, con habilidad para enfrentar la realidad de forma creativa. Las CEP son rasgos de nuestra personalidad que definen cómo actuamos y nos comportamos frente a los retos personales y profesionales de nuestras vidas. Son 10 y pueden mejorarse continuamente.



PLANIFICAR SISTEMÁTICAMENTE

La planificación debe ser percibida como un proceso continuo, en la que el seguimiento y el control a partir de información, te permiten hacer los ajustes necesarios para lograr tus metas u objetivos.

Cuando planifiques, hazte las siguientes preguntas:

¿Qué es lo que quieres hacer?

¿Para qué lo vas a hacer?

¿Cuándo vas a hacer?

¿Por qué lo vas a hacer?

¿Cómo lo vas a hacer?

¿Dónde lo vas a hacer?

¿Cuándo lo vas a hacer?

¿Cómo lo vas a costear?

¿Quién lo van a hacer?

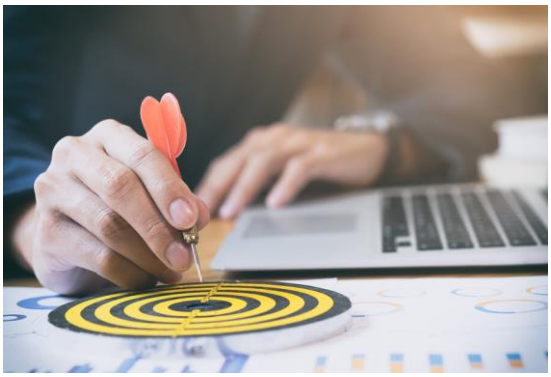
¿Quién lo va a dirigir?



FIJAR METAS

Una meta debe cumplir con una serie de características, que nos permitirán tener mayor claridad sobre lo que queremos conseguir y lo que requerimos para llegar allí. Esa es la base de toda planificación.

Dichas características las hemos reunido en una palabra: MAREAR.



• **Medibles:** Define elementos medibles que te permitan evaluar el cumplimiento de tu meta (tiempos, cantidades, distancias, etc.).

• **Alcanzables:** Analiza el contexto (lugar) para cumplir tu meta. Ejemplo: Algo que es alcanzable en Bogotá no necesariamente es alcanzable en Leticia y viceversa.

• **Realistas:** Analiza los recursos que requieres para cumplir tu meta (recursos económicos, productivos, humanos, tecnológicos).

• **Específicas:** Debes escribir tus metas de una manera clara, para evitar que otras personas las entiendan de forma distinta. De este modo, si necesitas ayuda para lograr tu meta, las personas entenderán exactamente lo que quieres y qué pueden hacer para apoyarte.

• **Acotadas:** determina el tiempo necesario para cumplir tu meta, de manera que puedas verificar su cumplimiento (ej.: voy a viajar a un país extranjero el próximo mes).

• **Reto:** toda meta implica tomar riesgos.

CREAR REDES DE APOYO



El tener una red de personas de confianza y establecer vínculos, contribuye a mejorar la calidad de vida de las personas. No sólo porque se proveen apoyos materiales e instrumentales sino también porque mejoran las condiciones de vida y tienen un impacto significativo en las emociones de cada persona.

Desarrolla estrategias que te permitan establecer relaciones y confrontarlas con los beneficios que puedes obtener a cambio.

BUSCAR OPORTUNIDADES Y TENER INICIATIVA

No es suficiente con detectar la oportunidad. ¡Es posible que más personas hayan visto la misma oportunidad que tú! Por ello, es importante que tomes la iniciativa, saltes a la acción y disfrutes del beneficio que esa oportunidad puede brindarte. Pero no te engañes: tomar la iniciativa implica ponerte en una situación de riesgo (dejar lo que tienes o perder parte de ello), por lo que debes estar dispuesto a salir de tu zona de confort e ir detrás de la oportunidad.



Reconocer situaciones que generan oportunidades para la creación y aceleración de tu empresa. Esta competencia permite comprender y evaluar la magnitud y el alcance de dichas oportunidades y, finalmente, materializar esas oportunidades en proyectos viables.

Los objetivos a alcanzar para ir fortaleciendo esta competencia son:

- Adquirir el hábito de buscar y crear oportunidades y tener iniciativa.
- Ser capaces de generar instrumentos que nos ayuden a la búsqueda de información.
- Identificar recursos que nos faciliten encontrar oportunidades.

EXIGE EFICIENCIA Y CALIDAD



Seguramente te has topado con personas o compañeros de estudio que hacen sus labores mucho más rápido que otros y que cumplen con todos los requisitos exigidos. Si esa persona eres tú, ¡felicitaciones! Eres eficiente, que no es otra cosa que hacer un buen uso de los recursos con relación a un objetivo definido.

Pero no basta con ser rápido en la realización de la tarea. Siempre será necesario que todas nuestras labores sean de calidad, es decir, la capacidad de hacer las cosas bien hechas con excelencia, que satisfaga ampliamente a los demás.

TENER AUTOCONFIANZA



La autoconfianza no significa que no cometas errores, sino que no tengas miedo de cometerlos. Autoconfianza significa creer en nosotros mismos y aceptarnos tal como somos, con nuestras virtudes y defectos, dispuestos a aprender de cada situación.

¡Recuerda!

La autoconfianza y la autoestima dependen la una de la otra. Cuando nuestra autoconfianza es fuerte podemos emprender cualquier tarea.

SER PERSISTENTE

La persistencia es la característica asociada a la constancia para hacer realidad una idea. Consiste en tener la capacidad de mantener la firme decisión de lograr algo, insistir cuantas veces sea necesario y tomar acciones repetidas o diferentes para sobrepasar cualquier obstáculo, todo con la finalidad de alcanzar la meta que nos hemos propuesto.



Pero cuidado, existen dos tipos de persistencia: la sensata y la ciega**. La persistencia sensata** nos lleva a reconocer que las cosas no siempre salen como esperamos y que debemos cambiar la manera en que actuamos para lograr el resultado que queremos. En otras palabras, nos lleva a ser flexibles y encontrar la estrategia apropiada para aquello que pretendemos conseguir. **La persistencia ciega** se puede resumir en las siguientes palabras: “Locura es hacer lo mismo una y otra vez, esperando obtener resultados diferentes”. Así que procura no caer en la persistencia ciega.

BUSCAR INFORMACIÓN

Quien utiliza adecuadamente la información está un paso delante de los demás, porque la información es poder.



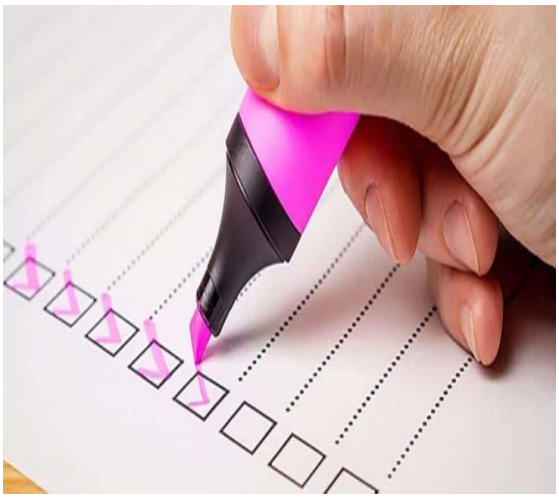
Consulta fuentes de información confiables, que te ayuden a facilitar tomar desiciones acertadas.

Es importante tener siempre presente el objetivo que pretendemos alcanzar, pues este será el punto de referencia que nos guiará en la búsqueda de información.

Para tomar decisiones adecuadas en la vida y en los negocios, es necesario contar con la información suficiente.

CUMPLIR COMPROMISOS

Adquirir compromisos es una práctica que solemos realizar todos los días. Los compromisos que adquieres son, primero que nada, compromisos que tienes contigo mismo y debes cumplir.



Utilice una agenda, un diario, un cuaderno, un teléfono inteligente, una tableta o la computadora para registrar todos sus acuerdos. Una de las principales razones por las cuales no se cumplen es que, con la presión de todas las actividades diarias; se olvidan los compromisos hechos. Anótelos y repase la lista todos los días.

CORRER RIESGOS MODERADOS

El riesgo es uno de los aspectos más comunes de nuestras vidas y nos acompaña en todo momento. A veces lo vemos en situaciones extremas y en otras, lo asumimos sin darnos cuenta.

Todas las personas exitosas tuvieron que arriesgarse en algún punto de sus vidas a hacer algo, ¡de otra forma, no habrían aprendido lo que saben! Sin embargo, al igual que la persistencia, el riesgo también tiene dos caras.

ACTIVIDAD 1

Estimado aprendiz

Tomando ahora que ya conoces las Características Emprendedoras Personales CEP, se le invita a realizar la siguiente actividad.

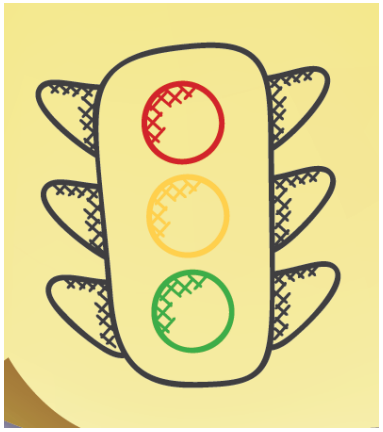
Descripción de la actividad

Esta actividad persigue que los aprendices, empiecen apropiarse de competencias asociadas al comportamiento emprendedor, identificando fortalezas y debilidades que están en tu interior. Para ello se le invita a utilizar la herramienta denominada **La Diana de Valoración,** herramienta que te permite identificar en cuáles puntos necesitas trabajar y cuáles te empoderan en el logro de tus objetivos, todo en términos de las Características Emprendedoras Personales. Siéntete en la libertad de llenarlo sin juzgarte. Aquí no hay lugar para el error o el acierto, ninguna posición es negativa.

1. En primer lugar, toma un lápiz o unos stickers y, con los conceptos mencionados anteriormente, evalúa tu desempeño en cada una de las CEP.

2. Las CEP que ubiques más cerca al centro serán tus fortalezas y las más alejadas serán tus debilidades.

3. Como lo puedes ver en la imagen, la diana tiene tres zonas de valoración, demarcadas con tres colores diferentes.

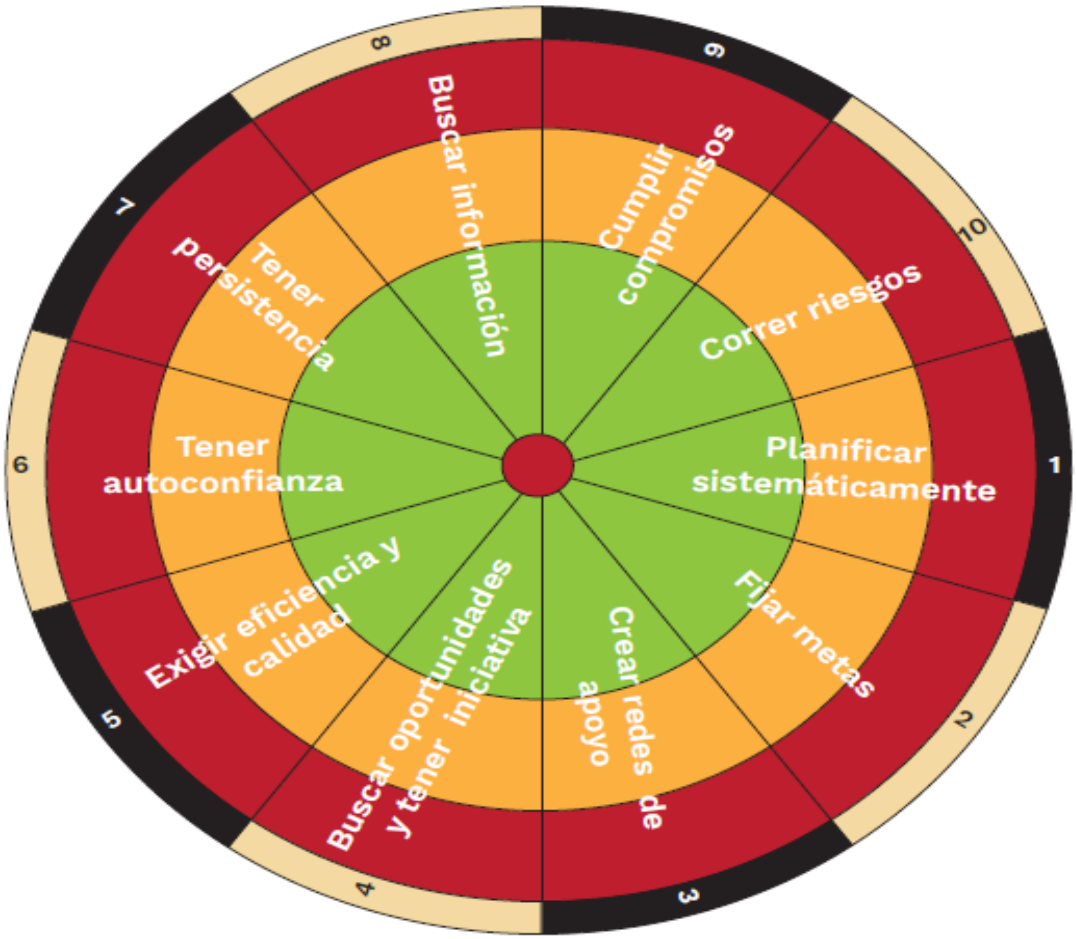


Verde: Si es un aspecto notable en tu personalidad, ubica el punto cerca al centro.

Amarillo: Si es un aspecto que aplicas con una frecuencia intermedia en tu comportamiento, ubica el punto en el área amarilla de la diana.

Rojo: Si es un aspecto que aplicas con poca frecuencia en tu vida, ubica el punto lo más alejado del centro.

La Diana de Valoración



Marque con una X en el color que se ubica, su CEP en las tres zonas de valoración.

Finalmente escribe

1. La Característica Emprendedora Personal CEP que quieres desarrollar:
   _____
2. Selecciona si la Característica Emprendedora Personal es una fortaleza o si debes mejorar, como se muestra a continuación:

   Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☐

Tiempo estimado para esta actividad: 06 horas

Ambiente Requerido. Ambiente de aprendizaje

Materiales. Herramientas TICS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Identifica una idea de negocio que desea accionar, según sus competencias emprendedoras básicas. **Evidencias de Desempeño** Autoreconocimiento de potencialidades y debilidades en la identificación del proyecto de vida. **Evidencias de Producto:** Identificación de fortalezas y debilidades necesita trabajar y cuáles empoderan en el logro de objetivos utilizando las CEP	Apropiación de las CEP como instrumento para identificar compentecias personales. Identifica fortalezas y debilidades utilizando la herramienta la Diana de valoración	**Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** La Diana de valoración

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Actitud es el comportamiento habitual que se produce en diferentes circunstancias. Las actitudes determinan la vida anímica de cada individuo.

Acción se refiere a dejar de tener un rol pasivo para pasar a hacer algo o bien a la consecuencia de esa actividad.

Competencias son aquellas habilidades, capacidades y conocimientos que una persona tiene para cumplir eficientemente determinada tarea.

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

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

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

Planes de Negocios. Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos. Empresa: Una empresa es una organización o institución dedicada a actividades o persecución de fines económicos o comerciales.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Ley de Emprendimiento 1014 del 2006.

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

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

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

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

Mora, N. (2010). Conoce y aplica herramientas para tomar decisiones. Colombia: Cámara de Comercio de Bogotá. Recuperado de: https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/8953/Cartilla%20Conoce%20y%20aplica%20herramientas%20para%20tomar%20decisiones.pdf?sequence=4&isAllowed=y

Organización Internacional para las Migraciones (2015). Pazos: emprendedores constructores de paz. Dibuja y ponle color a tu emprendimiento. DOI: http://hdl.handle.net/20.500.11788/419

Sánchez García, J. C., Ward, A., Hernández, B., & Florez, J. L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. Propósitos y Representaciones, 5(2), 401-473.

Sánchez, J. C. (2011). Entrepreneurship as a legitimate field of knowledge. Psicothema, 23(3), 427-432.

Sánchez, J. C., Gutiérrez, A., Carballo, T., Quintana, R., Caggiano, V. (2010). El emprendedor desde el enfoque de la psicología positiva. International Journal of Developmental and Educational Psychology, 1 (1), 35 – 42.

Sepúlveda, J., Coria, M. D., Calderón, L. O., Criado, N., Mendoza, J., Salazar, P., & Yung, G. (2017). Características emprendedoras personales y alfabetización económica: una comparación entre estudiantes universitarios del sur de Chile. Interdisciplinaria, 34(1), 107-124.

Verdú, R.C., Moreno, J. J., Arnedillo, G. M. (2003). Programa de toma de decisiones y solución de problemas “Hércules”. Madrid: Asociación “Deporte y Vida”. Recuperado de: http://www.fundacioncsz.org/ArchivosPublicaciones/161.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**NORELY TORRES RUIZ**	**Instructor de Emprendimiento**	**Centro de comercio la industria y el turismo**	**04/05/2021**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 3

- Denominación del Programa de Formación: **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**
- Código del Programa de Formación: **13410017**
- Competencia**: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
- Duración de la Guía: **12 horas**

2. PRESENTACIÓN

La toma de decisiones es el proceso mediante el cual se realiza una elección entre diferentes opciones o formas posibles para resolver diferentes situaciones en la vida en diferentes contextos: empresarial, laboral, económico, familiar, personal, social, entre otras.

La presente guía tiene como finalidad abarcar aspectos importantes que se deben considerar para definir una visión personal, como elemento clave para todo emprendedor. Reconocer las tres dimensiones personales: pensar, sentir y actuar. Y cómo se combinan para cumplir logros, y analizar oportunidades y limitaciones. Por último La toma de decisiones consiste, básicamente, en elegir una opción entre las disponibles, a los efectos de resolver un problema actual o potencial.

Se abordaran temáticas que servirán de apoyo al aprendiz para identificar y construir su visión personal, explorar las tres dimendiones personales como elementos claves que influyen en el éxito de un emprendedor y reconocer la importancia de la toma de decisiones y como aplicarlo asertivamente en la vida cotidiana, con el fin de tener en cuenta tus intereses y los de los demás.

Dada esta premisa y el contexto de la presente guía, al finalizar esta etapa, usted estará en capacidad de identificar y analizar factores internos y externos que influyen en la toma de desiciones.

¡BIENVENIDO CAMINO AL LOGRO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión Inicial.

El primer paso para la construcción del proyecto de un emprendedor es identificar quién quiere llegar a ser y definir lo que va a hacer. Es esto lo que lo que le va a dar la claridad conceptual para llevar a cabo sus ideas.

Estimado aprendiz

Te invito a reflexionar con los siguientes interrogantes que permitiran aclarar una potencial decisión sobre el camino a seguir.

¿De dónde vienes?

¿Qué es importante para ti?

¿Qué personas son importantes para ti?

¿Qué te molesta?

¿De qué tienes miedo?

¿Cúal es tu visión?

Participa con tu respuesta en el espacio dispuesto por el instructor en el ambiente de aprendizaje.

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

DIMESIONES EMPRENDEDORAS

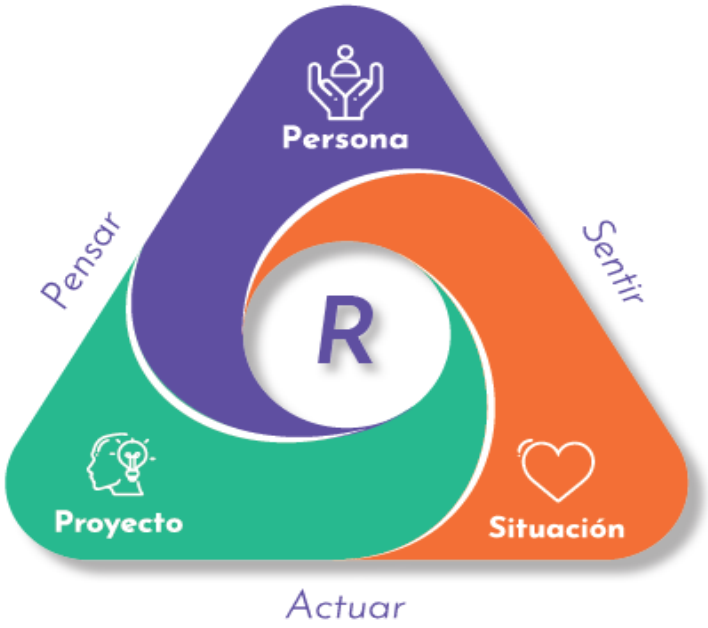
Toda persona tiene tres dimensiones personales: pensar, sentir y actuar. En este curso aprenderás cómo se combinan para cumplir logros, y analizar oportunidades y limitaciones.



Como puedes evidenciar estos factores internos y externos se combinan para crear lo que se conoce como una matriz FODA. La FODA es utilizada generalmente para hacer diagnósticos empresariales. pero también lo podemos utilizar para hacer un análisis personal. Esta matriz es una excelente herramienta para mejorar nuestro rendimiento personal y profesional. Lo ideal es que sea usada continuamente para que se puedan hacer ajustes y se mida el avance de las diferentes variales.

El triángulo de la responsabilidad

¿Recuerdas los ingredientes de la Fórmula del logro? Ya conociste uno de ellos: las CEP. Ahora, te presentamos otro de esos elementos que te ayudarán a desarrollar tu Comportamiento Emprendedor: el Triángulo de la Responsabilidad. El Triángulo es un instrumento de suma importancia para entender mejor las dimensiones emprendedoras, pues combina las tres dimensiones de la persona con los factores internos y externos para el logro de sus objetivos, sin dejar de lado el elemento central del Comportamiento Emprendedor: la responsabilidad.



La actividad emprendedora demanda responsabilidad en tres aspectos: con nosotros mismos, con la idea que queremos convertir en realidad y con el contexto que nos rodea.

Al igual que la actividad emprendedora se desarrolla en tres ámbitos, nuestra responsabilidad también se desarrolla a partir de nuestros pensamientos, nuestros sentimientos y nuestras acciones. Lo ideal, es que mantengamos estas tres dimensiones siempre en equilibrio.

ACTIVIDAD 1

Estimado aprendiz

Ahora que ya conoces la importancia de la responsabilidad, se le invita a realizar la siguiente actividad denominada **El Puente.**

Descripción de la actividad

Esta actividad persigue que el aprendiz, empiece a pasar desde el punto en el que te encuentras hoy a un punto en el que quieras estar. Este puente representa cualquier aspecto de la vida personal, laboral, un nuevo proyecto o cualquier tema que sea de tu interés.

El puente va a tener cuatro columnas que lo soportan. Lo primero que vas a hacer es asignar un nombre al puente de acuerdo con el aspecto que decidiste trabajar. En cada una de las columnas vas a resolver las siguientes preguntas:

1. **Columna 1** punto de partida, ¿para qué te va a servir el puente? (hacia donde te va a llevar)

2. **Columna 2** ¿Qué Factores externos (amenazas y oportunidades) identificas se pueden presentar en el paso por el puente hasta el punto de llegada?

3. **Columna 3** ¿Qué factores internos (Fortalezas y Debilidades) consideras pueden permitir y/o afectar el paso por el puente?

4. **Columna 4** ¿Con que Recursos (físicos, humanos, financieros, otros) crees que cuentas en la travesía por el puente para llegar al punto al que quieres llegar?

Punto de partida	Factores externos	Factores internos	Recursos
	Amenazas	**Fortalezas**	
	Oportunidades	**Debilidades**	

Finalmente responde al siguiente interrogante

¿Qué importancia tiene para ti el puente?

Toma de decisiones



¿Te has puesto a pensar alguna vez en la cantidad de decisiones que tomas cada día? ¿Qué ropa te podrás? ¿A qué dedicarás la tarde del sábado? ¿En qué gastarás el dinero? Como ves, la toma de decisiones es un elemento central en toda actividad humana.

Con frecuencia, las decisiones de rutina las tomamos de forma rápida, quizás inconscientemente, sin necesidad de elaborar un proceso detallado de consideración. No obstante, hay decisiones que pueden llegar a tener un enorme impacto en nuestras vidas: pueden afectar nuestra salud, nuestro futuro, la relación con nuestros amigos o con las personas que amamos. Cuando las decisiones son complejas, es necesario hacer un alto en el camino y decidir de forma sistemática. Para ello, se deben seguir una serie de pasos que se han denominado el proceso de toma de decisiones (Amaya, 2010; Comas, Moreno & Moreno, s.f.).



1. Describir el problema o el objetivo al que queremos llegar. Definiendo claramente los objetivos que queremos alcanzar, podremos tener más claro qué decisiones van a ayudarnos.

2. Análisis del problema o la decisión a tomar. Una vez hemos definido el problema al que nos enfrentamos, hemos de recopilar la información necesaria para analizarlo de la forma más objetiva y completa posible.

3. Generar alternativas. Analizaremos todas las posibilidades y las consecuencias de las mismas. Debemos valorar si estas alternativas realmente nos permitirán llevar a cabo los objetivos que nos hemos planteado.

4. Selección de la alternativa que finalmente llevaremos a cabo. Hemos de valorar que la decisión que tomemos tendrá unas determinadas consecuencias. Debemos asumir que el error es posible y hemos de tomarlo como una forma de mejorar en nuestros procesos futuros.

5. Pasar de la decisión a la acción. De nada sirve elaborar este proceso y llegar a la conclusión si posteriormente no ponemos en práctica la decisión tomada. Es importante no tomar decisiones con base en emociones. Es preferible esperar y hacerlo de forma meditada.

6. Valorar las consecuencias y el éxito de la decisión adoptada. Debemos saber rectificar si detectamos que estamos tomando una decisión errónea. La valoración de las consecuencias y del alcance de los objetivos nos permitirá ajustar futuras decisiones y nos enseñarán a mejorar los procesos.

ACTIVIDAD 2

Estimado aprendiz

Ahora que ya conoces la importancia *de la* toma de desiciones ascertadas es crucial para el desarrollo idóneo del Comportamiento Emprendedor, se le invita a realizar la siguiente actividad.

Descripción de la actividad

Esta actividad persigue que el aprendiz, empiece a identificar problemáticas que pueda presentar ó que se estén dando en su emprendimiento, para que empiece a revisar el problema y las acciones que tomará para dar solución.

Utilizando los seis elementos del proceso de toma de decisiones, describe y analiza el problema, luego genera lluvias de alternativas de solución, selecciona la alternativa teniendo en cuenta su viabilidad y capacidad de realización. Plasma las acciones que realizarás para su cumplimiento y por último valora las consecuencias.

Describir el problema	
Análisis del problema	
Generar alternativas	
Selección de la alternativa	
Pasar de la decisión a la acción	
Valorar las consecuencias	

Tiempo estimado para esta actividad: 12 horas

Ambiente Requerido. Ambiente de aprendizaje

Materiales. Herramientas TICS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Identifica su propósito de vida **Evidencias de Desempeño** Apropiación de las Dimensiones emprendedoras como instrumento para identificar y fortalecer compentecias personales. **Evidencias de Producto:** Aplicación del proceso de toma de decisiones con su idea de negocio.	Proyecta su visión emprendedora Utiliza las Dimensiones emprendedoras y el triangulo de la responsabilidad como herramienta para fortalecer su rendimiento personal y profesional. Aplica la toma de desiciones como instrumento en su proceso de Comportamiento Emprendedor.	**Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** Identificación de problemáticas en su proceso emprendedor y toma de decisiones.

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Acción se refiere a dejar de tener un rol pasivo para pasar a hacer algo o bien a la consecuencia de esa actividad.

Actitud es el comportamiento habitual que se produce en diferentes circunstancias. Las actitudes determinan la vida anímica de cada individuo.

Actuar obrar, comportarse de una determinada manera.

Competencias son aquellas habilidades, capacidades y conocimientos que una persona tiene para cumplir eficientemente determinada tarea.

Pensar examinar algo en la mente antes de tomar una decisión o darle una solución.

Sentir es una percepción que tiene el cuerpo cuando este recibe ciertos estímulos, que pueden ser sentimientos cuando estos se encuentran vinculados al estado de ánimo que tiene la persona, por que pueden ser de alegría o de tristeza, de dolor.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

Cartilla de Comportamiento Emprendedor: Camino al Logro / Ruth Nelly Gutiérrez Achury [y otros 4].—
Primera edición.— Bogotá: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Dirección General, 2020.

CENPROMYPE (s.f.). Proceso de Acompañamiento a Emprendimientos Dinámicos. Caja de
Herramientas: Taller de Características Emprendedoras Personales. Recuperado de: http://
cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%
20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
Serrano, J. E. M., García-Minguillán, M., & Jareño, J. A. C. (2013). Jóvenes, talento y perfil
emprendedor. Madrid: Instituto de la Juventud. Recuperado de: http://www.injuve.es/sites/default/files/Guia%20Jovenes%2C%20talento%20y%20perfil%20emprendedor_0.pdf

Cardona, M., Vera, L. D., Tabares, J. (2008) Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas cultura e y fondo emprender en Medellín. Colombia: Universidad EAFIT. Documentos de trabajo No. 08 -15.

Pulgarín Molina, A., Cardona Acevedo, M. (2011). Caracterización del comportamiento emprendedor para los estudiantes de administración de la Universidad del Rosario. Revista EAN, (71).

Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investigaciones Europeas de Dirección y Economía de la Empresa, 7(2), 139-154.

Solymossy, E. (1998). Entrepreneurial dimensions: The relationship of individual, venture, and environmental factors to success (Tesis doctoral). Case Western Reserve University, Ohio, Estados Unidos.

Amaya, J. (2010). Toma de decisiones gerenciales. Métodos cuantitativos para la administración. Bogotá: ECOE Ediciones. Segunda Edición.

Martínez, Y. C. (18 de mayo de 2014). Habilidad para la toma de decisiones [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.eoi.es/blogs/mintecon/2014/05/18/habilidad-para-la-toma-de-decisiones/

Villalba García, R. (11 de julio de 2019). La importancia de tomar decisiones como emprendedor [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://asepyme.com/la-importancia-de-tomar-decisiones/

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**NORELY TORRES RUIZ**	**Instructor de Emprendimiento**	**Centro de comercio la industria y el turismo**	**04/05/2021**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE.

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 4

- **Denominación del Programa de Formación:** COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
- **Código del Programa de Formación:** 13410017.
- **Competencia:** FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:** EMPLEAR CAPACIDAD CREATIVA E INNOVADORA SEGÚN ESTRATEGIA EMPRENDEDORA**.**
- **Duración de la Guía**: 06 horas.

2. PRESENTACIÓN.



Algunos exploran su creatividad más fácilmente que otros. Sin embargo, en este curso te darás cuenta de que la creatividad está a tu alcance y mejorará tu desempeño.

La presente guía tiene como finalidad abarcar aspectos importantes que se deben considerar para emplear capacidad creativa e innovadora según la estrategia emprendedora. Por tanto, se abordarán las temáticas que servirán de apoyo al aprendiz para identificar ideas creativas e innovadoras para la puesta en marcha de su proceso emprendedor.

¡COMENCEMOS!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE.

3.1 ACTIVIDAD DE REFLEXIÓN INICIAL:



¿Sabías que eres una persona creativa? ¡Así es! La creatividad es el rasgo más poderoso que tienen los seres humanos, y es a la vez el más común. Sí, porque a pesar de la exclusividad que se ha generado alrededor de la capacidad creadora, en realidad es el rasgo más presente nuestra vida. Tú tienes el poder para transformar tu vida y tu entorno hasta los límites de tu imaginación. ¡Piénsalo! Todo lo que te rodea existe porque alguien lo imaginó y encontró la manera de crearlo.

Estimado aprendiz:

Te invito a reflexionar con el siguiente interrogante que te ayudará a comprender cómo la creatividad impulsa el camino del emprendimiento.

¿Por qué es importante la creatividad para un emprendedor?

Participe con su respuesta en el espacio establecido por el instructor.

3.2. ACTIVIDADES DE CONTEXTUALIZACIÓN E IDENTIFICACIÓN DE CONOCIMIENTOS NECESARIOS PARA EL APRENDIZAJE.

La fuerte asociación que existe entre los términos ‘creatividad’ e ‘innovación’ lleva, en muchos casos, a que sean usados como sinónimos. Eso no es del todo correcto desde un punto de vista científico, porque existen diferencias entre los dos términos.

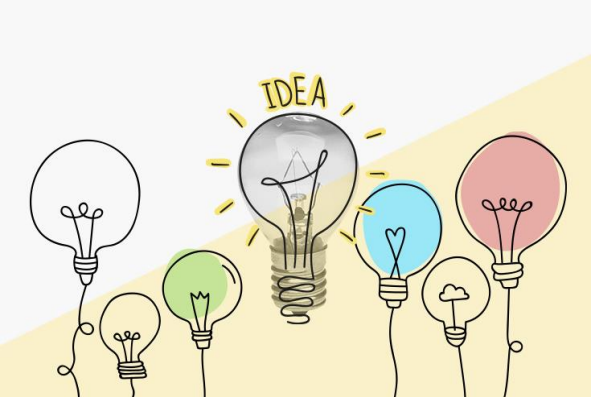


La innovación es la introducción de **algo nuevo o una novedad** que añade valor a un mercado, organización o sociedad.

La creatividad, por otro lado, es la **generación de nuevas y valiosas ideas**. Nuevo en este contexto significa único, inusual, variado, original o que rompe con el anterior. Valioso significa que las ideas no pueden ser simplemente extrañas, sino que deben ser apropiadas para el problema o la situación.

Por lo tanto, la creatividad es un requisito previo necesario y un elemento central de la innovación. Sin una nueva idea, no hay innovación. Sin embargo, la innovación va más allá del mero desarrollo de ideas: para muchos usuarios, innovación significa crear valor añadido a través de la novedad o la renovación. Por lo tanto, la idea creativa se transfiere a un contexto más amplio. Una innovación es lo suficientemente concreta y bien meditada como para que se pueda poner en práctica.

Ejercita tu capacidad creativa



Sal de tu zona de confort. Haz un esfuerzo en todo lo que hagas. Si sientes que has superado la manera de hacer algo, encuentra nuevas formas que te ayuden a poner en práctica todas tus capacidades. Lee, escucha y experimenta cosas nuevas.

Ten confianza: los seres humanos generamos millones de ideas todo el tiempo, algunas geniales, otras no tanto. Pero, a veces, las geniales no se desarrollan por falta de confianza. Por eso es importante que aprendas a ver un problema desde distintos ángulos.

Valora las ideas: una vez que empiezas a tener claras tus ideas, sería bueno que las enumeraras, clasificaras y seleccionaras. Trata de comprender hasta qué punto son importantes y establece una jerarquía entre ellas.

Ten paciencia: ser creativo no es igual a generar todo el tiempo buenas ideas. El ser creativo es un proceso que depende de la observación, la reflexión y de auto escucharse.

ACTIVIDAD

Estimado aprendiz

Ahora que ya conoces la importancia de la creatividad y la innovación *es clave en el* Comportamiento Emprendedor, se le invita a realizar la siguiente actividad.

Descripción de la actividad

Esta actividad persigue que el aprendiz, genere ideas utilizando el método SCAMPER para algo original o creativo, no se tiene porque crear necesariamente algo nuevo, sino que se puede lograr a partir de cambios o nuevas combinaciones de algo ya existente.

Aplique preguntas relacionadas entre sí a un producto, servicio, proceso, etc., siguiendo las respuestas hasta ver a dónde se puede llegar. Las preguntas salen de los términos que componen la sigla SCAMPER:

- **Sustituir**

- **Combinar**
- **Adaptar**
- **Modificar**
- **Poner en otros usos**
- **Eliminar (o minimizar)**
- **Reordenar (o Invertir)**

1. Escribe el producto, servicio o proceso que quieres cambiar:

Sustituir
- ¿Qué puedo sustituir para conseguir, obtener…?
- ¿Qué no es posible sustituir?
- ¿Puedo sustituir la forma, color, tamaño?

Combinar
- ¿Puedo combinar distintas partes o piezas?
- ¿Qué puedo combinar con un elemento externo?
- ¿Qué pasaría si combino estas características con…?

Adaptar
- ¿Qué sucede si adapto el producto para otra función?
- ¿Puedo adaptarlo para otro uso o utilidad?
- ¿Cómo lo puedo adaptar para agregar otra función?

Modificar
- ¿Puedo modificar alguna función, utilidad o beneficio?
- ¿Puedo modificarlo sin que pierda sentido?
- ¿Puedo modificarlo para ser más fuerte, duradero, rápido, inteligente, etc.?

Proponer otros usos
- ¿Puede usarse para algo diferente?
- ¿Puede usarse de una forma diferente?
- ¿Puede usarse por personas, instituciones (o también objetos o servicios) diferentes?

Eliminar (o minimizar)
- ¿Puede minimizarse o limitarse a lo más básico sin perder su esencia?
- ¿Puede modificarse para ser más pequeño, liviano, suave, sencillo, corto, etc.?
- ¿Pueden eliminarse materiales, ingredientes, componentes, piezas o partes?

Reordenar (o invertir)
- ¿Pueden intercambiarse componentes, formatos o modelos?
- ¿Puede invertirse la lógica de la solución?
- ¿Qué más se puede reordenar o invertir?

¡Déjate llevar por las respuestas! ¿Has creado un nuevo producto o servicio? ¿Has incluido mejoras sobre tu elección original? Describe tu nueva solución en tu libreta de apuntes.

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Uso de la creatividad en ideas emprendedoras **Evidencias de Desempeño** Relaciona y diferencia la creatividad e innovación **Evidencias de Producto:** Propone y genera ideas creativas e innovadoras en su modelo de negocio.	Reconoce la importancia de utilizar la creatividad como herramienta en el proceso del desarrollo emprendedor. Identifica la diferencia entre creatividad e innovación. Aplica la creatividad e innovación en su modelo de negocio	**Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** Generación de ideas aplicando el método SCAMPER

6. GLOSARIO:

Creatividad capacidad de generar nuevas ideas o conceptos, de nuevas asociaciones entre ideas y conceptos conocidos, que habitualmente producen soluciones originales.

Idea representación mental que surge a partir del razonamiento o de la imaginación de una persona. Está considerada como el acto más básico del entendimiento, al contemplar la mera acción de conocer algo.

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

7. REFERENCIAA BIBLIOGRAFICAS:

Cartilla de Comportamiento Emprendedor: Camino al Logro / Ruth Nelly Gutiérrez Achury [y otros 4].—
Primera edición.— Bogotá: Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Dirección General, 2020.

AulaFacil. (s.f.). Características emprendedoras personales IV. Recuperado de: https://www.aulafacil.com/cursos/emprender/guia-facil-para-emprendedores/caracteristicas-emprendedoras-personales-iv-l26772

Cámara de Comercio de España (s.f.). Tipos de innovación. Recuperado de: https://www.camara.es/innovacion-y-competitividad/como-innovar/tipos

denkmodell GmbH (2019). Manual Design Thinking. Publicación inédita.

LC Creatividad de Innovación (24 de enero de 2016). 1.1. Términos básicos [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://lccreatividadeinnovacion.wordpress.com/tag/terminos/

Luna, N. (14 de febrero de 2018). ¿Cómo ser creativo en el mundo del emprendimiento? Entrepreneur. Recuperado de: https://www.entrepreneur.com/article/308625#

OCDE, Eurostat (2005). Manual de Oslo: Guía para la recogida e interpretación de datos sobre innovación. OECD/European Communities. Tercera Edición. Recuperado de: http://www.itq.edu.mx/convocatorias/manualdeoslo.pdf

8. CONTROL DEL DOCUMENTO.

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**NORELY TORRES RUIZ**	Instructor de Emprendimiento	Centro de comercio la industria y el turismo	**08/05/2021**

PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE No. 5

- Denominación del Programa de Formación: **COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR**
- Código del Programa de Formación: **13410017**
- Competencia**: FOMENTAR CULTURA EMPRENDEDORA SEGÚN HABILIDADES Y COMPETENCIAS PERSONALES.**
- Resultados de Aprendizaje Alcanzar:
  APROPIAR EL PROCESO DE TOMA DE DECISIONES PERSONALES EN SU COTIDIANIDAD, SEGÚN EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR.
- Duración de la Guía: **12 horas**

2. PRESENTACIÓN

A la hora de emprender es necesario que conozcas más de cómo identificar necesidades y oportunidades que presenta el entorno. Conocer el entorno promueve la generación de ideas creativas y estas a su vez estimulan el pensamiento creativo, por lo tanto conducen a propuestas más interesantes orientadas hacia la resolución de problemas o necesidades

Una idea de negocio debe ir asociada a una necesidad latente donde el modelo de negocio sea fácil de entender y, por ende, de modelar y conseguir.

La presente guía tiene como finalidad identificar la estructura general de un plan de negocios, mediante la utilización de una herramienta estupenda para crear y diseñar modelos de negocio de una forma simple, sencilla, organizada, dinámica: El Modelo de Negocio CANVAS.

Esta herramienta dispone de una guía práctica e inspiradora para cualquier persona que quiera emprender un negocio o mejorar el que tiene actualmente en un formato innovador, creativo y estratégico.

Al finalizar esta etapa de aprendizaje, usted estará en capacidad de idear y modelar una idea de negocio.

¡BIENVENIDO!

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

3.1 Actividades de Reflexión Inicial.

3.1.1. Reflexionar acerca de la siguiente historia.

Estimado aprendiz, para este primer momento de su aprendizaje, se le invita a responder la siguiente pregunta con base a la siguiente historia.

UNA HISTORIA QUE SUELE OCURRIR…



Pedro: Compadre ya pagué el primer mes de arriendo del local, contraté al empleado y compré la estantería del negocio.

Pablo: ¡qué bien compadre!, y ¿qué va a vender?

Pedro: ¡ay compadre!, aún no he pensado en eso.

Actividad 1

Mencione 5 aspectos claves que olvidó Pedro para la puesta en marcha de su negocio

Finalmente, participe del debate y la socialización de sus respuestas al grupo de formación en el espacio que la instructora disponga para esta actividad.

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

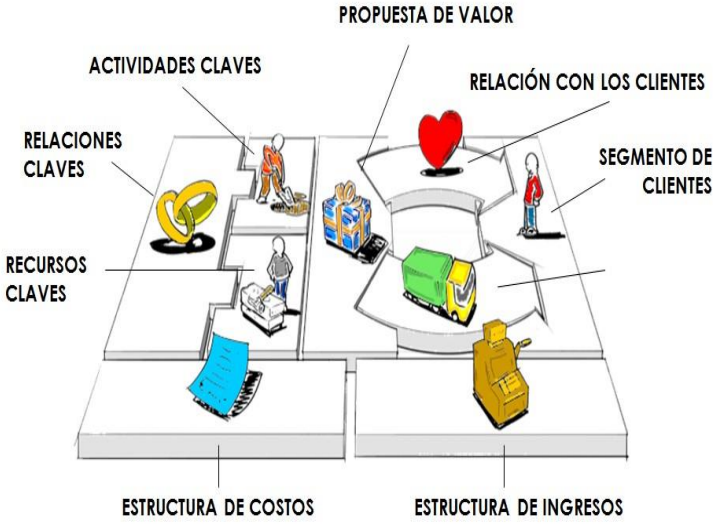
3.2.1 Identificando una idea de negocio

Toda idea de negocio debe estar orientada hacia las oportunidades del mercado. Es importante conocer cuáles son las necesidades, problemáticas y oportunidades actuales y potenciales del entorno. Para ello es necesario caracterizar la idea de negocio, con el propósito de conocer las posibilidades que ofrece el mercado, detectar los huecos existentes, detectar las fuentes donde obtener información sobre las posibles oportunidades de negocio, canales y posibilidades comerciales.

3.2.2 Construyendo mi idea de negocio

¿QUÉ ES UN MODELO DE NEGOCIO?

Es una representación que resume la forma como un negocio selecciona sus clientes, les ofrece productos y servicios, les da valor agregado (adicional), llega a ellos, se relaciona con los mismos y gana dinero en el proceso.

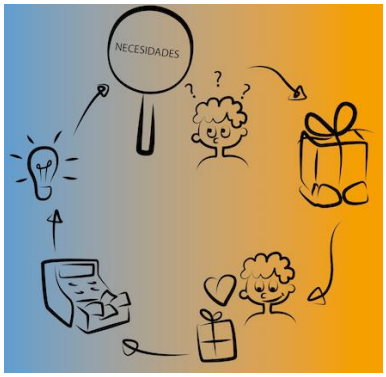


Para elaborar dicha representación podemos hacer uso del MÉTODO CANVAS o LIENZO DE NEGOCIO, ideado por Alexander Osterwalder y Yves Pigneaur, y que se explica a fondo en su libro “Generación del Modelo de Negocio”.

Para saber **cómo funciona el modelo de negocio canvas** tienes que saber que es un lienzo formado por una serie de elementos que conectan las diferentes partes de la estructura de un plan de negocio.

A continuación con la ayuda de su instructor, usted construirá su modelo de negocio dando respuesta a una serie de interrogantes sobre nueve (**9**) aspectos clave del mismo. Para ello utilizaremos como apoyo una matriz modelo de negocio que diligenciará con sus respuestas. Comencemos entonces:

PROPUESTA DE VALOR



La propuesta de valor se refiere a cómo respondemos las necesidades de los clientes con nuestros productos y servicio y define también el precio, la personalización, el ahorro y el diseño. Para ello responde qué **diferencia tu plan de negocio al de otros**, cuál es tu punto diferenciador ante la competencia.

Son esas características físicas o intangibles del producto que tiene un valor para el cliente y sobre el cual se basa su decisión de compra.

Qué estas vendiendo con tu propuesta de valor: Salud, experiencias, emosiones , sensaciones.

SEGMENTO DE CLIENTES



Responde a la pregunta a quiénes se dirige nuestro producto o servicio. Describe el público objetivo y sus características.

¿Qué es el segmento de mercado? Es un grupo de personas con características o necesidades similares ; que representan una oportunidad de compra para productos o servicios específicos ofertados en el mercado.

¿Qué debo considerar para hacer la segmentación?

Ubicación geográfica. Divididos con base a la ubicación (barrio, localidad, municipio, etc).

Demográfica. Género, edad, cantidad de ingresos, entre otros.

Psicográfica. Gustos y preferencias del cliente.

CANALES DE DISTRIBUCIÓN



Describen la forma cómo una empresa comunica y llega a su segmento de clientes para entregar su propuesta de valor. Es decir son una interface con los clientes, dado que son un punto de contactos con los clientes y potenciales clientes para interactuar, llamar su atención y atraerlos a tu negocio y posteriormente serán los medios o canales a través de los cuales entregas a tus clientes tus servicios o productos y el soporte o ayuda que requieran posterior a la compra que te haya hecho.

RELACIÓN CON LOS CLIENTES



Ahora debes determinar la forma cómo construirá, mantendrá y mejorará la relación con sus clientes, buscando en el proceso un **gana-gana** que la haga rentable y duradera.

Definir cómo la empresa se relacionará con sus clientes para ello debe plantearse los siguientes interrogantes:

¿Qué tipo de relación cada segmento de clientes espera que la empresa tenga con ellos? ¿Qué tipo de relación existe hoy? ¿Cuánto cuesta esa relación? ¿Cómo esa relación se integra con el resto del modelo de negocios?

Servicio post venta – Evalué el nivel de satisfacción de los clientes una vez es ejecutada la venta, conozca qué experiencia tuvo el cliente con el producto.

Comunicación fluida – Establezca un canal de comunicación con sus clientes que le permita crear y mantener una relación y lazos de confianza. Conocer sus inquietudes respeto al producto, el servicio recibido para mejorar su relación con los clientes.

Motivación – Identifique qué aspectos motivan a sus clientes a regresar a su negocio.

Confianza y seguridad – Garantice a sus clientes seguridad en los productos que ofrece en cuanto a calidad y uso.

FUENTES DE INGRESOS



Las fuentes de ingresos determinarán la estabilidad financiera de una empresa. Por una parte es necesario definir cuál será la fuente de ingresos para su emprendimiento, es decir, cómo apalancará la puesta en marcha de su negocio. Por otra parte es clave para la sostenibilidad del negocio identificar cuáles son los ingresos que espera recibir de su negocio, la razón de ser de ingresos de su empresa (demanda del producto e incremento de las ventas).

Dicho de otra forma la estructura de ingresos son la fuente de ingresos para la ejecución del emprendimiento y los ingresos que esté generará provenientes de las

ventas y que pueden tener diversas formas a través de ingresos por ventas, por suscripciones, mantenimiento o soporte.

RECURSOS CLAVES



Son los Recursos necesarios para realizar todas las actividades, tareas, procesos y en general hacer que el negocio funcione.

Permiten elaborar y ofrecer una propuesta de valor atractiva para tu segmento de clientes. Gracias a estos recursos puedes mejorar tu relación con los clientes y generar ingresos en tu negocio.

Se debe realizar un análisis profundo sobre los objetivos y características de tu empresa, para poder establecer los mejores recursos clave para tu Lienzo Canvas.

Tipos de recursos clave

Los recursos clave pueden ser financieros, humanos, físicos e intelectuales.

Recursos financieros - Son los medios para obtener el capital que necesitas para llevar a cabo tu emprendimiento. Nos permiten obtener ventajas en el mercado y dominar los distintos instrumentos financieros (efectivo, líneas de crédito, etc.) para ubicarnos en una posición más competitiva.

Recursos humanos - Todos los socios y empleados de tu empresa serán clave para lograr los objetivos de la empresa. Debes ser muy hábil para contratar a tus empleados en los puestos clave del negocio.

Recursos físicos - Incluye todos los recursos de la empresa: Instalaciones, puntos de venta y otros bienes que dan ventaja sobre la competencia.

Recursos tecnológicos – Incluye la maquinaria especializada, equipos tecnológicos y aplicaciones digitales (página web, una app, un software para las compras online, elementos publicitarios, entre otros) que utilizarás para el desarrollo de los procesos.

ACTIVIDADES CLAVES



Las actividades son todas las acciones, tareas y procesos que hay que ejecutar para lograr llegar al mercado objetivo, atraer potenciales clientes, generar ventas, entregar el producto o servicio (La experiencia propuesta), brindar el soporte y ayuda posterior a la venta y en general hacer que el negocio funcione día a día.

Al igual que los recursos clave, son imprescindibles para crear y ofrecer propuestas de valor, llegar a los mercados, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos. Utilizando la propuesta de valor más importante, los canales de distribución y las relaciones con los clientes, se definen las actividades necesarias para entregar la oferta.

En definitiva, la reflexión sobre las **actividades clave** para el desarrollo de un modelo de negocio deberá dar respuesta a estas cuatro preguntas:

- ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor?
- ¿Cuáles requieren nuestros canales de distribución?
- ¿Cuáles nuestra relación con los clientes?
- ¿Cuáles los flujos de ingresos?

RELACIONES CLAVES

Determinan las alianzas estratégicas que se deben generar para conseguir las metas propuestas del plan de negocio. Estas alianzas estratégicas se pueden desarrollar con diferentes grupos de interés (proveedores, gremios, entre otros).

Es importante identificar los socios claves que tendrá su emprendimiento, pues ellos ayudaran con sus diferentes aportes hacía el logro de metas. Por lo tanto usted deberá realizar una caracterización de sus grupos de interés con el propósito de identificar de qué manera ellos aportarían y serian clave para el desarrollo de su modelo de negocio. Cabe resaltar que para realizar esta identificación, usted como emprendedor tiene que tener una información previa de qué aspectos debe fortalecer en su modelo de negocio, es decir, teniendo en cuenta la estructura del plan de negocio clasifique en cada elemento debilidades y



amenazas que tiene su emprendimiento, realizando una listas de aspectos importantes por mejorar o fortalecer.

Uno de los interrogantes que puede plantearse para identificar los socios claves es:

¿Qué recursos son claves para que tu modelo de negocio funcione?

¿Qué pueden hacer los socios mejor que usted, en cuanto a ahorro de costos?

¿Con quién debes buscar alianzas para escalar tu negocio?

ESTRUCTURA DE COSTOS



Describe los costos en los que se incurren para poder explotar el negocio. Crear y entregar valor, mantener relaciones con los clientes y generar ingresos nos obliga a incurrir en costos. Una vez determinadas las actividades claves, los recursos claves, y las alianzas claves, es sencillo calcular los costos.

Todo negocio debe conocer su estructura de costos, dado que son el insumo de direccionamiento estratégico y financiero. De allí la importancia de cómo identificarlos, planificarlos y contenerlos. No podemos marcar precios de venta al público sin conocer bien nuestra estructura de costes y, muy especialmente, habiéndolos categorizado adecuadamente.

Clasificación de los costos

Costes fijos

Costos que se mantienen constantes a lo largo del tiempo, es decir, su importe no variará por mucho que cambie el nivel de producción o los recursos empleados. Un ejemplo de coste fijo sería el importe que se paga de alquiler del local.

Costes variables

Costes que varían en función del nivel de producción que se ejecute. Cuanto mayor

sea este último, más elevado será el coste variable. Un ejemplo de coste variable sería la materia prima o la mano de obra.

¿Para qué sirven fijos y variables en una empresa?

Los costos fijos y variables sirven para tener un mayor control contable sobre un negocio. Además es muy importante llevar un registro de los mismos pues son la base para tomar decisiones financieras dentro de una empresa, pequeño negocios o incluso en las finanzas personales. A nivel de negocios el cálculo de estos costos es fundamental para:

- Determinar márgenes de precios de productos.
- Lanzar descuentos y promociones.
- Calcular porcentajes de utilidad y rentabilidad a nivel negocio o incluso a nivel producto.
- Hacer diferentes simulaciones sobre el posible impacto si alguno de estos costos se eleva.
- Cambiar proveedores de insumos o materia prima.
- Conocer a detalle en qué se está gastando el dinero del negocio.
- Contabilidad general.

Actividad 3

Modelando mi idea de negocio.

Una vez realizada la transferencias de conocimientos, te invito a estructurar tu idea de negocio, mediante la utilización de la herramienta de Modelo de negocio Canvas.

Modelo de Negocio Canvas

Socios claves	Actividades claves	Propuesta de valor	Relación con el cliente	Segmento de clientes
Aquí vas a colocar los socios claves de tu negocio.	Aquí vas a colocar las actividades claves de tu negocio.	Aquí escribes tu propuesta de valor…	Aquí describes la relación con el cliente	Aquí vas a describir a tus clientes por cada segmento.

	Recursos claves Aquí vas a colocar los recursos claves de tu negocio.		**Canales** Aquí colocas los canales que vas a utilizar en tu negocio.	

Estructura de coste Aquí vas a describir la estructura de coste de tu negocio.	**Fuentes de Ingreso** Aquí vas a describir las diferentes fuentes de ingreso que tendrá tu negocio.

Tiempo estimado para esta actividad: 20 horas

Ambiente Requerido. Ambiente de aprendizaje

Materiales. Herramientas TICS

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Actividad Historia que suele ocurrir **Evidencias de Desempeño** Identificación de una idea de negocio **Evidencias de Producto:** Estructuración de la idea de negocio.	Identifica aspectos claves a la hora de emprender Generación de lluvias de ideas, a partir de identificación de problemáticas y necesidades. Caracterización y modelación de la idea de negocio.	**Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Respuesta a preguntas **Instrumento de Evaluación:** Preguntas en en el ambiente de aprendizaje. **Técnica:** Método expositivo **Instrumento de Evaluación:** Herramienta Modelo de negocio Canvas **Técnica:** Método expositivo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Idea de negocio. Es el producto o servicio que quiero ofrecer al mercado. El medio para atraer a la clientela y obtener así beneficio económico. Constituye la oportunidad de negocio y lo que a la hora de llevarla a la realidad la creación de la empresa, haga que tengamos éxito o no.

Modelo de negocio. Es una representación del esqueleto de la actividad empresarial. Es una propuesta, generalmente por escrito, de lo que el empresario ofrecerá al mercado y cómo lo hará. Su estructura determinará el valor de la misma.

Plan de negocio. Guía que refleja varios aspectos clave como: definición del concepto, qué productos o servicios se ofrecen, a qué público está dirigida la oferta y quiénes son los competidores que hay en el mercado, entre otros. Esto sin mencionar el cálculo preciso de cuántos recursos se necesitan para iniciar operaciones, cómo se invertirán y cuál es el margen de utilidad que se busca obtener.

Modelo de negocio Canvas. Cubre nueve aspectos básicos para cualquier negocio de nueva creación:(Propuestas de valor, Segmentos de cliente, Canales, Relaciones con clientes, Fuentes de ingresos, Recursos clave, Actividades clave, Socios claves y Estructura de costes).

Sirve como plantilla a la hora de bosquejar la idea de negocio, de manera que el emprendedor puede anotar en cada casilla estos nueve elementos. Asimismo, ofrece una representación visual y muy fácil de entender.

6. REFERENTES BIBLIOGRÁFICOS

https://debitoor.es/glosario/modelo-negocio.

https://www.entrepreneur.com/article/269219

https://www.emprendepyme.net/crear-empresa/idea-de-negocio

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**NORELY TORRES RUIZ**	**Instructor de Emprendimiento**	**Centro de comercio industria y turismo de Córdoba.**	**26/03/2021**