PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUÍA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación**:
- **Código del Programa de Formación**:
- **Nombre del Proyecto**:
- **Fase del Proyecto**:
- **Actividades de Proyecto:**
- **Competencia**: Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  1. Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
  2. Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
  3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
  4. Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.

Duración de la Guía: 48 horas

1. PRESENTACIÓN

Estimado aprendiz.

A través de esta guía, usted conocerá el conjunto de conocimientos, habilidades y cualidades que debe tener una persona para emprender un proyecto, e identificará las oportunidades de nuevos emprendimientos a través del análisis del contexto de su entorno personal, social y productivo, permitiéndole elaborar y modelar propuestas novedosas, tanto para usted como para las personas involucradas en la comunidad.

2. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

2.1 Actividad de reflexión inicial: ¿Cuáles son las características de un emprendedor?

Apreciado aprendiz, sin importar cuál sea su idea o concepto acerca del emprendimiento, hay cualidades o características que son básicas entre las personas que deciden emprender (iniciar algo).

Ingrese al video Frutiagro Galeras (de la regional Nariño), realice una observación de carácter reflexivo y liste las principales actitudes (rasgo de la personalidad) y aptitudes (conocimiento y destrezas) del emprendedor protagonista.

Lista de actitudes	Lista de aptitudes
1. Aprovecho el clima de la región, las oportunidades que le brindo el sena, se arriesgo hacer el proyecto de siembra y comercialización y forjo una personalidad de micro empresario.	1. Se capacito, se asesoro, estudio y se graduo como tecnologo, realizo todos los pasos necesarios para sacar su proyecto adelante.

Participe con sus respuetas en el conversatorio preparado por la intructora y suba la evidencia de la actividad en la plataforma Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, conexión a internet y enlace de You Tube www.youtube.com/watch?v=Tun7yi2OD1k

Evidencia: listado de actitudes y aptitudes del emprendedor de Frutiagro Galeras.

2.2 Actividad de contextualización: Mis cualidades y conocimientos para emprender

Estimado aprendiz.

Todos los seres humano poseemos características innatas, otras las hemos ido adquiriendo y desarrollando a medida que vamos creciendo y adquiriendo experiencias.

Teniedo en cuenta el video anterior, lo invito a entrar en el contexto del emprendimiento a través de un análisis comparativo, respondiendo las siguientes preguntas:

1. Del listado de actitudes y aptitudes del emprendedor ¿Cuáles son las características emprendedoras con las que usted se identifica?
2. ¿Qué piensa cuando escucha hablar de emprendimiento?
3. ¿Ha escuchado hablar de emprendimiento social? ¿qué?
4. ¿Conoce la diferencia entre emprendimiento social y emprendimiento empresarial?

Escriba sus respuestas y participe de la actividad que la instructora tiene preparada para usted, con el fin de retroalimentar sus respuestas. Una vez haya finalizado la actividad, suba la evidencia en la plataforma Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , Google Jamboard, LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapicero, tablets, conexión a internet, pizarra digital de Jamboard y enlace de You Tube https://www.youtube.com/watch?v=Tun7yi2OD1k

Evidencia: archivo en JPG del marco individual de la pizarra digital Google Jamboard.

2.3 Actividad de apropiación del conocimiento: Cultura emprendedora

Apreciado aprendiz.

Es hora de conocer qué es el emprendimiento y todo lo que necesitamos para hacerlo. Para ello lo invito a realizar la lectura de las siguientes leyes:

- Ley 789 de 2002 Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y se modifican algunos artículos del código sustantivo del trabajo (Capítulo 6, Artículos 40 y 41)
- Ley 1014 de 2006 por la cual se fomenta la cultura del emprendimiento en Colombia (Capítulo 1)
- Ley 1780 de 2016 por la cual se fomenta el emprendimiento juvenil y el primer empleo (Título 1)
- Ley 2069 de 2020 por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia (Título 4, Artículos 46, 47, 54, 55).

En GAES realice una línea de tiempo con base en las leyes, donde se evidencie la trayectoria y evolución del emprendimiento en Colombia.

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

Una vez haya socializada su actividad, suba la evidencia a la plataforma LMS Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium.

Materiales: computadores, celulares, tabletas, hojas de block, lapiceros, colores, conexión a internet, paquete office y/o páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly)

- ✓ Material de apoyo:
  - Archivo en pdf “Ley 789 de 2002”
  - Archivo en pdf “Ley 1014 de 2006”.
  - Archivo en pdf “Ley 1780 de 2016”
  - Archivo en pdf “Ley 2069 de 2020”

Evidencia: Infografia de la cultura emprendedora.

2.4 Actividad de apropiación del conocimiento: Características emprendedoras personales

Aprendiz, preste atención al taller preparado por su instructora “Características Emprendedoras Personales”. Una vez haya recibido la explicación del tema y de haber participado en las actividades de reflexión y retroalimentación, en los grupos de trabajo asignados por la instructora, preparen una breve exposición acerca de la característica emprendedora personal que le haya sido asignada a su grupo.

Después de observar cada una de las exposiones, retroalimente los conceptos con el juego “El laberinto de las CEP’s” y cargue sus evidencias en la LMS Territorium.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium.

Materiales: computadores, celulares, tabletas, paquete office, páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly)

- ✓ Material de apoyo: archivo pdf “Caracteristicas Emprendedoras Personales”.
- ✓ Enlace del juego: https://wordwall.net/es/resource/20588549

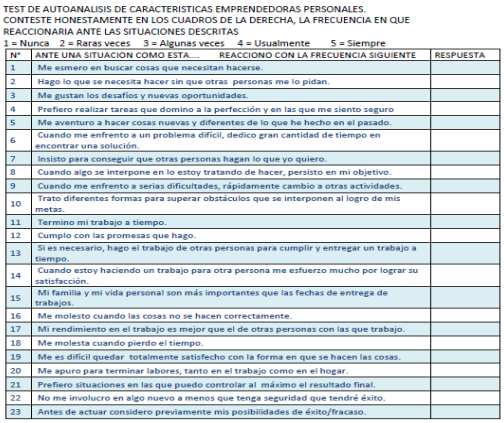
Evidencia:

- Exposición de la CEP asignada a cada grupo.
- Pantallazo de participación en el juego “El laberinto de las CEP’s”

2.5 Actividad de apropiación del conocimiento: Mis características emprendedoras personales

Estimado aprendiz.

Hemos aprendido qué son y la importancia del desarrollo de las CEP's para cualquier ser humano, ahora es necesario hacer una introspección para revisar nuestras fortalezas y debilidades, con el fin de plantear actividades que nos permitan mejorar nuestro perfil emprendedor.



TEST DE AUTOANALISIS DE CARACTERISTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES.
CONTESTE HONESTAMENTE EN LOS CUADROS DE LA DERECHA, LA FRECUENCIA EN QUE REACCIONARIA ANTE LAS SITUACIONES DESCRITAS
1 = Nunca 2 = Raras veces 3 = Algunas veces 4 = Usualmente 5 = Siempre

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

Lo invito a desarrollar el cuestionario denominado Características Emprendedoras Personales (cuya sigla es CEP), lea atentamente las instrucciones generales del ejercicio (pestaña 1), en seguida responda las 55 preguntas del cuestionario (pestaña 2), el cual le brindará como resultado una gráfica en forma de radar donde descubrirá sus fortalezas y debilidades relacionadas con su personalidad y con el emprendimiento (pestaña 3).

Finalmente, con base en el resultado de su gráfica, desarrolle a conciencia las reflexiones y el autocontrato planteados en el plan de mejora (pestaña 4), los cuales, cabe aclarar, contribuirán significativa al desarrollo y fortalecimiento de su perfil emprendedor.

Una vez resuelto y junto con la gráfica radar, se socializarán y analizarán los resultados con la instructora según la estrategia propuesta por ella.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium.

Materiales: computadores, celulares,tabletas, paquete office, cuaderno, lapiceros, lápiz, borrador, sacapuntas, regla.

- ✓ Material de apoyo: archivo Excel "Cuestionario-CEPs_original"

Evidencia: archivo Excel Cuestionario-CEPs del aprendiz.

2.6 Actividad de apropiación del conocimiento: Dinámica "El aterrizaje del huevo"

Apreciado aprendiz.

Lo invito a que participe en el taller denominado ***"El aterrizaje del huevo"*** (ubicado en la carpeta material de apoyo), con el fin de experimentar las características y competencias de un emprendedor, en el cual podrá ratificar el resultado de la ***gráfica radar***.

Cuando se haya finalizado la actividad, reponderá y socializará con la instructora y demás compañeros, las siguientes preguntas:

1. ¿Qué actividad desarrolló?
2. ¿Cómo se siente?
3. ¿Por qué se dieron los resultados?
4. ¿En qué momento del taller descubrió las 10 características y las 6 competencias del emprendedor?
5. ¿Para qué sirve lo aprendido?
6. ¿Cómo se aplicaría en el contexto productivo y social?

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium.

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, lápices, borrador, sacapuntas.

- ✓ Material de apoyo: archivo Word "Anexo 1_El aterrizaje del huevo''

Evidencia: hoja de respuestas de las preguntas del anexo y de la guía, fotografías de la actividad.

2.7 Actividad de apropiación del conocimiento: Análisis FODA de la personalidad

Aprenciado aprendiz.

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

	Fortalezas internas (F) 1. 2. 3.	Debilidades internas(D) 1. 2. 3.
Oportunidades externas(O) 1. 2. 3.	Estrategia FO: maxi-maxi **Estrategia ofensiva** Tenemos ventajas, podemos competir bien y crecer, actuaremos al ataque.	Estrategia DO: mini-maxi **Estrategia adaptativa** Hay oportunidades, pero tenemos que prepararnos, tenemos que adaptarnos.

Amenazas externas (A) 1. 2. 3.	Estrategia FA: maxi-mini **Estrategia reactiva** Hay amenazas, pero tenemos fuerzas para afrontarlas, reaccionaremos cuando se presenten.	Estrategia DA: mini-mini **Estrategia defensiva** Nos pueden atacar en nuestras debilidades, nos tenemos que preparar para la defensa.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, paquete office.

- Material de apoyo: presentación “Matriz DOFA Personal”
- Material de apoyo: plantilla matriz DOFA

Evidencia: matriz DOFA diligenciada.

2.8 Actividad de apropiación del conocimiento: La idea de negocio

Estimado aprendiz.

Es hora de pensar en las diferentes ideas con las que podríamos iniciar nuestro emprendimiento y de ese modo, poder aprovechar una oportunidad en nuestro entorno o darle solución a una problemática de nuestra comunidad.

Lo invito a observar el vídeo “Caso de éxito Fondo Emprender Mommy Glam”, donde podrá evidenciar cómo de una pequeña idea pero en manos de una gran emprendedora, nació una gran empresa. Participe del conversatorio de experiencias propuesto por la instructora.

Ahora, haciendo uso de la técnica creativa para la generación de ideas “brainstorming”, liste algunas ideas (máximo 10) que pueda desarrollar en su comunidad o entorno, teniendo en cuenta su contexto, habilidades, gustos y preferencias.

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

Una vez obtenidas las ideas, haga uso de la técnica creativa para la evaluación de ideas “Suma los positivos y los negativos SPN”, para identificar la idea de su preferencia.

Remítase al material de apoyo anexo 2 disponible en la LMS Territorium, donde encontrará la información necesaria para la aplicación de esta técnica. Una vez que haya obtenido los resultados, habrá encontrado la idea de negocio con la que podrá iniciar su emprendimiento

Al final de la sesión, expongan el listado de sus ideas y la evaluación creativa que hizo de cada una, de acuerdo con las indicaciones de la instructora, quien hará una retroalimentación.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, paquete office.

- ✓ Enlace: https://www.youtube.com/watch?v=M-FWrKrQJgE
- ✓ Material de apoyo: Anexo 2_Técnica Creativa de Evaluación de ideas

Evidencias:

1. Listado de la lluvia de ideas
2. Evaluación creativa SNP de cada idea

2.9 Actividad de apropiación del conocimiento: Mapa de empatía

Aprecidado aprendiz.

Usted ya logró identificar la idea de negocio con la que podrá dar inicio a su emprendimiento; sin embargo, aún podemos mejorar las características (tangibles e intangibles) de esta y descubrir en qué se queda corto, de ese modo, podrá identificar la propuesta de valor que le ofrecerá a sus clientes y que lo hará diferente a la competencia.

Diríjase al Anexo 3 ubicado en la carpeta material de apoyo en la LMS Territorium, en el cual se encuentra toda la información necesaria para diseñar su mapa de empatía. Diligencie la plantilla del mapa de empatía (disponible en el material de apoyo) recogiendo datos sobre cómo se sienten sus

clientes potenciales respecto a su idea de negocio (pensamientos, sentimientos y acciones que expresan las personas y que le ayudarán a entender las razones y las motivaciones de ellos).

Una vez haya desarrollado este lienzo, habrá obtenido la propuesta de valor para su segmento de mercado, y estará listo para modelar su idea de negocio.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje , LMS Territorium
Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapiceros, paquete office y/o páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly)

- ✓ Material de apoyo: Anexo 3_Mapa de empatía
- ✓ Material de apoyo: Plantilla mapa de empatía

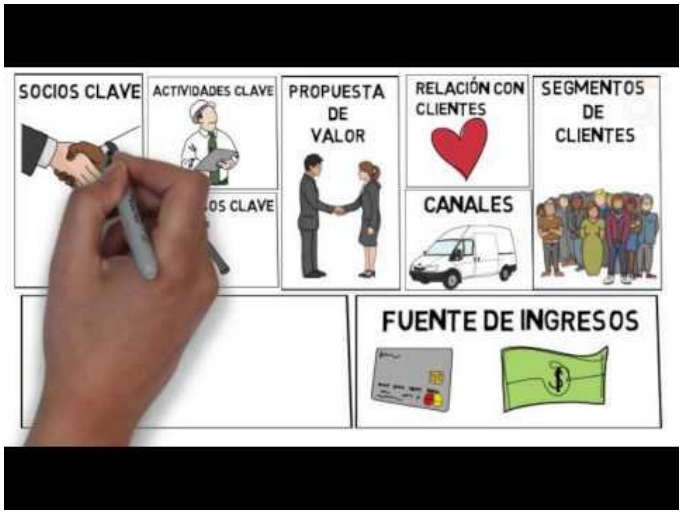
Evidencia de producto: Mapa de empatía para la idea de negocio

2.10 Actividad de apropiación del conocimiento: Modelo de negocios CANVAS

Estimado aprendiz.

Hemos llegado a lo más emocionante de nuestro proceso: ¡Estructurar nuestra idea de negocio!, en otras palabras, vamos a darle forma a nuestra idea de negocio. Esto es posible a través de un modelo de negocios que recoge las bases de creación de valor de un negocio o proyecto.

Aprendiz, observe detenidamente el siguiente video:



Interesante ¿verdad? Así es, el MODELO DE NEGOCIOS CANVAS básicamente nos permite de una manera fácil y creativa darle respuesta a estos tres cuestionamientos: ¿Cómo? ¿Qué? ¿Quién?, es decir, a quién le vamos a ofrecer nuestro producto (tangible o intangible), qué le vamos a entregar (adicional a un producto, cuál será el valor detrás de ese producto) y cómo lo vamos a hacer.

Aprendiz, participe de la profundización que hará la instructora sobre el “Modelo de negocios canvas”. Habiendo recibido la explicación y con base en el material de apoyo Anexo 4 **“Guía para el diseño de modelos de negocios basado en el Modelo Canvas”** ubicado en la LMS Terriotium**,** estructure el CANVAS de su idea de negocio haciendo uso de una de las plantillas disponibles en la carpeta de material de apoyo.

Tenga presente que este es un lienzo, por lo tanto, no implica que sea estático (de ahí lo maravilloso que es trabajar con esta herramienta) y que en cualquier momento podrá hacerle las modificaciones necesarias para que su idea finalmente se convierta en un nuevo emprendimiento.

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje – LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, cuaderno, lapicero, hojas de block, lápiz, borrador, sacapuntas, internet, paquete office y/o páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly)

- ✓ Material de apoyo: Anexo 4_Guía para el diseño de modelos de negocios basado en el Modelo Canvas.
- ✓ Material de apoyo: Plantilla Modelo negocios CANVAS

Evidencia de producto: Lienzo CANVAS de la idea de negocio.

2.11 Actividad de transferencia del conocimiento

Estimado aprendiz.

Hemos llegado a la recta final de su proceso emprendedor, es hora que ponga en práctica todas esas nuevas habilidades que ha desarrollado como aprendiz capaz de fomentar ideas de negocios creativas e innovadoras.

Lo invito a realizar la presentación de su Modelo CANVAS haciendo uso de la técnica “Elevator Pitch” (discurso de presentación sobre un proyecto o emprendimiento, ante potenciales clientes o inversionistas u orientadores del Centro de Desarrollo Empresarial de la Regional).

Tenga en cuenta que en este momento de su proceso formativo, usted ya está en capacidad de explotar sus actitudes y aptitudes, y que son estas mismas las que le serán evaluadas. Así mismo, preste atención a:

- ✓ Presentación personal
- ✓ Presentación de la evidencia
- ✓ Discurso preparado por usted
- ✓ Tiempo de presentación (máximo 10 minutos.

¡Muchos éxitos!

Ambiente requerido: ambiente de aprendizaje – LMS Territorium

Materiales: computadores, celulares, tabletas, paquete office y/o páginas web de diseño digital gratuito (canva, visme, venngage, infogram, genial.ly), video beam y/o TV.

- ✓ Material de apoyo: Plantilla para PITCH_Original
- ✓ Material de apoyo: Explicación plantilla PITCH_SBDC VIRTUAL V1

Evidencia de desempeño: discurso del modelo CANVAS

Recuerde, esa idea que ha planteado está esperando por hacerse realidad, no la eche en un saco roto, moldéela, cultívela, abónela y cuídela como si fuera su hijo/a, y nunca olvide que para emprender solo hace falta que usted desee mover sus pies.

Instructoro Gustavo Andres Mesa Carmona

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Producto: Mapa de empatía para la idea de negocio	Argumenta y acoge objetivamente los criterios que contribuyen a la resolución de problemas según requerimientos del proceso formativo en función de las demandas concretas de los contextos productivos y sociales.	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo
Evidencia de producto:	Analiza de manera crítica las situaciones pertinentes que contribuyen a la resolución de problemas según los	**Técnica:** Valoración de producto

Modelo CANVAS para la idea de negocio **Evidencia de desempeño:** Discurso de presentación del modelo CANVAS	requerimientos de los contextos productivos y sociales. Propone alternativas creativas, lógicas y coherentes que posibiliten la resolución de problemas según la demanda del contexto social y productivo. Resuelve conflictos mediante el uso de la racionalidad, la argumentación y asertividad.	**Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo **Técnica:** Observación directa **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Asociatividad: Es la reunión de los seres humanos para fines cooperativos.

Emprendimiento: Se refiere a la capacidad, aptitud de una persona para generar cambios en su entorno y alcanzar una meta u objetivo mejorando sus ingresos.

Canal de distribución: Conjunto de compañías o individuos que adquieren derechos, o ayuda a transferirlos, respecto de un bien o servicio en su paso del productor al consumidor o usuario industrial.

Capital intelectual: Posesión de conocimientos, experiencia aplicada, tecnología organizacional, relaciones con los clientes y destrezas, que dan a las empresas una ventaja competitiva en los mercados. Compuesto por todos aquellos activos intangibles que generan valor de futuro para las compañías.

Capital semilla: Fondos para apoyar el arranque inicial de una empresa (fase inicial, o de “semilla”).

Capital social: Recursos económicos aportados por los socios de la empresa.

Cliente externo: Persona que compra productos o servicios para su actividad o proceso productivo de forma habitual.

Cliente interno: Personas dentro de nuestra organización cuyas acciones influyen en la calidad del servicio prestado a los clientes externos. En una relación cliente-proveedor dentro de la misma organización, es aquella persona que espera que le presten un servicio.

Cliente: Cualquier persona que tenga algo que ver con el éxito en las ventas.

Clínica de ventas: Fortalecer las capacidades de los vendedores, por medio de dramatizaciones o representaciones de roles, con el fin de mejorar su desempeño y prepararlo para futuras eventualidades.

Comercio al detalle: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior en pequeñas cantidades al consumidor final.

Comercio: Actividad profesional que consiste en la compra de bienes y servicios para su venta posterior con fines lucrativos.

Competencia: Conjunto de organizaciones que comercializan productos o servicios dentro de la misma categoría de los nuestros.

Coworking: Es un espacio que permite a la comunidad emprendedora, la interacción y el trabajo compartido de forma flexible y dinámica con personas del mundo empresarial, favoreciendo mucho el networking, por medio del aprovechamiento de las sinergias que ello conlleva, y enriquecerse de las relaciones con líderes, redes sociales, empresariales y profesionales de diversos ámbitos.

Emprendedor: Persona con capacidad de visualizar oportunidades de mercado y de articular los recursos necesarios para poner en marcha una actividad productiva. El emprendedor espera obtener a cambio una retribución que está fundamentada en la maximización del valor empresarial de su iniciativa.

Emprendimiento: Manera de pensar, sentir y actuar, en búsqueda de iniciar, crear o formar un proyecto a través de identificación de ideas y oportunidades de mercados, factores económicos, sociales, ambientales y políticos, así mismos factores endógenos como capacidad en el talento Humano, recursos físicos y financieros, que le permiten al emprendedor una alternativa para el mejoramiento en la calidad de vida por medio del desarrollo de un plan de negocio o la creación de las empresas.

Empresarismo: Concepto que reúne aspectos involucrados en la generación de empresas: las leyes, los sistemas, el entorno macro y micro, los mercados, el sistema educativo. Se concibe más como una acción que como un resultado. Actitud continúa de un grupo de individuos o de una sociedad en general. Se representa en una cultura con necesidad de renovación permanente.

Entrepreneur: define a la persona que tiene como profesión ser un creador de empresas. En esta definición se abarca desde el emprendedor que apenas inicia su actividad de crear una empresa, como aquellos más experimentados que ha tenido la oportunidad de haber creado otras iniciativas empresariales. En este sentido, podríamos decir que cubre en una misma palabra al emprendedor y al empresario.

Equipo colaborativo: Es un equipo de trabajo que tiene metas comunes de las cuales, depende su bienestar y se comparten por igual sus éxitos y fracasos.

Estímulos: Poder de incitar, las emociones que se transmiten y exaltan. Son impulsos que provocan respuestas que se ven reflejadas e influyen en su comportamiento de compra.

Estructura organizacional: es la coordinación de una serie de partes o elementos dispuestos en un cierto orden y con determinadas relaciones entre ellos. Ordenación que ha de ser relativamente duradera. La estructura de la organización es la suma total de los modos en que ésta divide su trabajo en distintas tareas y los mecanismos a través de los cuales consigue la coordinación entre ellas.

Implementación: Una implementación o implantación es la realización de una aplicación, o la ejecución de un plan, idea.

Incubadora: entidad provista de una metodología y un espacio físico que proporciona todas las herramientas y asesoría necesaria para que las nuevas empresas se desarrollen en un ambiente de negocios, maximizando el valor empresarial de las iniciativas que apoya en el menor tiempo y al menor costo posible, utilizando las últimas tecnologías existentes.

Innovación: Aplicación de nuevas técnicas o procesos productivos. Introducción de nuevos productos, procesos o servicios en el mercado que abran la posibilidad de producir los mismos bienes utilizando menores recursos, bienes nuevos o de mejor calidad, constituyendo un elemento importante para el crecimiento económico.

Marca: Una marca es un signo distintivo que indica que ciertos bienes o servicios han sido producidos o proporcionados por una persona o empresa determinada.

Marketing: Conjunto de acciones destinadas a alcanzar los objetivos de la empresa y a satisfacer las necesidades del consumidor.

Mercado: Institución en la que los bienes y servicios se intercambian libremente al ponerse en contacto los demandantes y oferentes.

Mercado meta: consiste en un conjunto de compradores que tienen necesidades y/o características comunes a los que la empresa u organización decide servir.

Mercado objetivo: segmento de ese mercado seleccionado por la empresa para ofrecer sus productos o servicios y a los cuales la empresa espera cumplir sus necesidades y sobre el cual se desarrollan todas las estrategias de comercialización, penetración y posicionamiento.

Mercado potencial: mercado que está formado por todos los consumidores o compradores actuales y potenciales de un determinado producto.

Merchandising: Técnica comercial para establecer correcciones o nuevos desarrollos a un producto, una vez que se encuentra en el mercado.

Modelo de negocio: forma en la cual una iniciativa empresarial define la manera en la que se generarán sus ingresos y beneficios.

Networking: es el arte de construir y mantener relaciones (personales) a largo plazo que impliquen (siempre) un beneficio para ambas personas.

Plan de negocio: es un documento formal, elaborado por escrito, que define con claridad los objetivos de un negocio y describe los métodos que se van a emplear para alcanzarlos. El Plan de Negocios ayuda a asignar los recursos en forma apropiada, manejar complicaciones imprevistas y tomar buenas decisiones.

Planeación empresarial: es la etapa del Modelo de Acompañamiento que tiene como objetivo preparar las iniciativas empresariales seleccionadas para que sean consolidadas en un plan de negocio.

Preincubación / preaceleración: proceso de acompañamiento de una iniciativa empresarial en la puesta a punto de su empresa y que formula la inversión del Plan de Negocio.

Storytelling: consiste en comunicar, explicar tu idea o negocio, "contando historias". A través de las emociones se consigue que el receptor retenga mejor el mensaje, se obtiene un mayor impacto y atención, además de convencer con más facilidad.

Venta: Contrato mediante el cual una persona, vendedor, se obliga a transmitir un producto servicio o idea a una segunda persona, comprador, a cambio de una determinada cantidad de dinero.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Alcaraz, R. (2006). El Emprendedor de éxito. 3ra Edición. México: McGraw-Hill.

Camero, C. Jesús B. Espíritu Emprendedor. Cartilla No.1 de la Especialidad Gestión de Microempresas. SENA, Regional Huila. 2002.

Filion, L.; Cisneros, L. y Mejía-Morelos, J. (2011). Administración de PYMES. Emprender, dirigir y desarrollar empresas. México: Parson Educación.

Gil, M. (2012). Cómo crear y hacer funcionar una empresa. 8va Edición. México: Alfaomega Grupo Editor.

Hisrich, R. (2005). Entrepreneurship. Emprendedores. 6ta Edición. España: McGraw-Hill.

Mesa, P. Rodrigo. Desarrollo de la Capacidad Empresarial. Creación de Empresas. Universidad EAFIT. Medellín. 1999.

Política del SENA frente a la innovación, la competitividad y el desarrollo tecnológico productivo.

Santamaría, R. Olga Isabel y Otros. PROYECTO DE VIDA. Guía propuesta para orientadores SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Dirección General. Bogotá, Marzo del 2002.

Shepherd, C.; Ahmed, P. y Ramos, L. (2012). Administración de la Innovación. México: Pearson Educación.

Vainrub, R. (2006). Convertir sueños en realidades. Una guía para emprendedores. 5ta Edición. Caracas: Ediciones IESA.