PRIMERA PARTE



LA ESTACIÓN

Unidad 1

¿QUÉ ES EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR?



EMPRENDEDORES
SENA



Sergio Marín
CEO NETUX

Medellín, Antioquia

+57 (4) 448 03 68 / +57 317 641 50 29

NETUX es un emprendimiento apoyado por el Fondo Emprender que brinda soluciones digitales de monitoreo en tiempo real de activos, entornos, procesos y personas.

Recursos virtuales

A través de este curso, dictado por consultores y expertos, podrás identificar tus Características Emprendedoras, tus Competencias Emprendedoras, y tus motivaciones.



¡Mira el video!

Unidad 1

¿QUÉ ES EL COMPORTAMIENTO EMPRENDEDOR?

En la unidad anterior, mencionamos que el emprendimiento había sido entendido por varios años como un tema limitado a la creación de empresas. Eso fue así porque por más de un siglo. Los primeros científicos sociales que estudiaron el emprendimiento observaron sus enormes beneficios a través de las empresas que eran creadas por personas con cualidades aparentemente especiales. Sin embargo, a medida que conocían más sobre el emprendimiento, los científicos dejaron de lado las habilidades empresariales de las personas que estaban detrás de esas ideas de negocio, y se concentraron en estudiar más de cerca las motivaciones que impulsaron en algún momento a esas personas a hacer realidad sus ideas. Uno de esos científicos fue el psicólogo David McClelland.

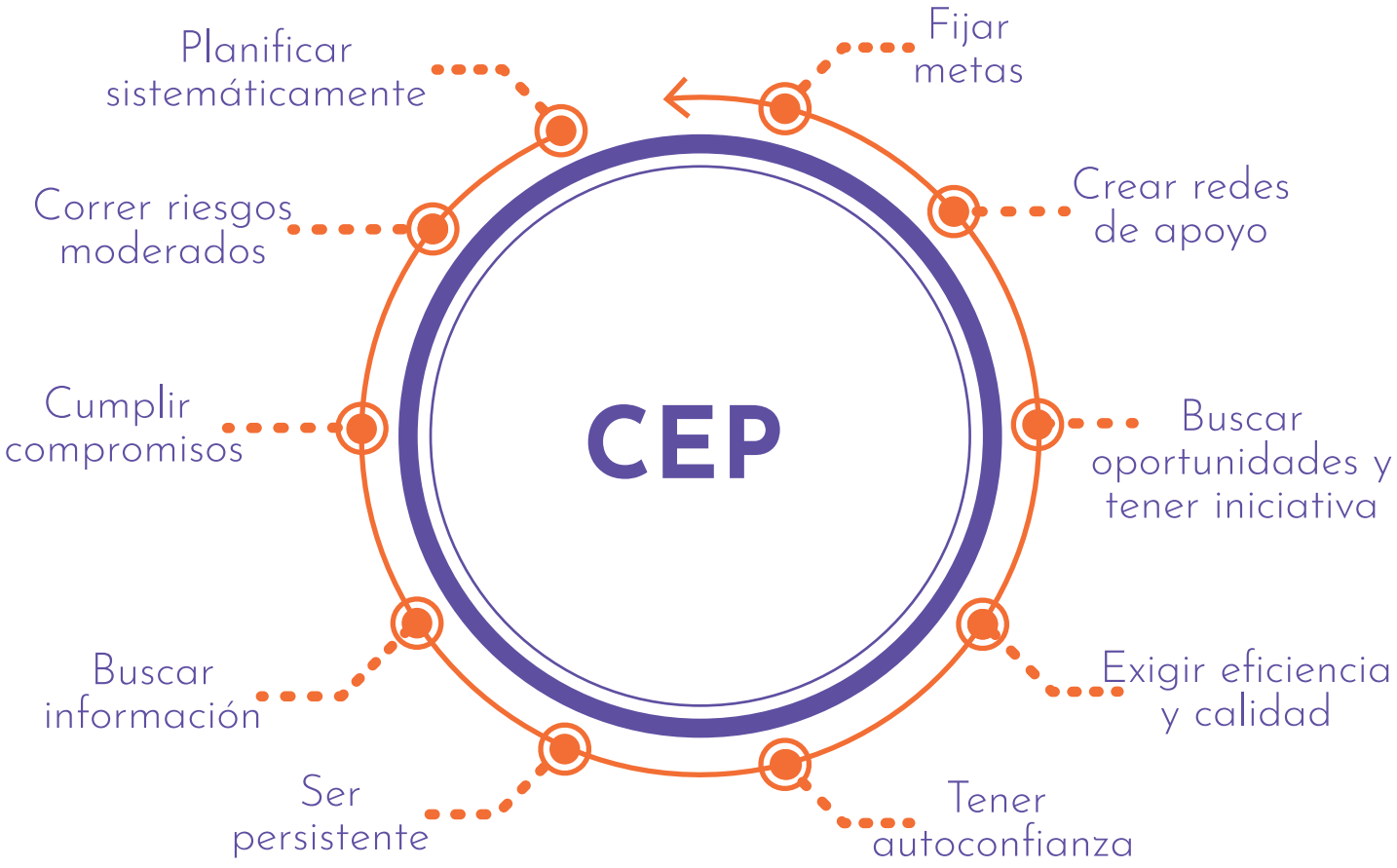
Luego de observar varios casos de fundadores de empresas, el Dr. McClelland llegó a la conclusión de que la motivación que guio las acciones de esos empresarios nació de una enorme necesidad que estos tuvieron de lograr aquello que se habían propuesto. Y esa necesidad, definió la manera como esos empresarios se comportaron ante las diversas situaciones que se fueron presentando en su camino. Esa manera de actuar se llamó Comportamiento Emprendedor.

A pesar de los orígenes de la investigación del Dr. McClelland, su teoría de las necesidades se convirtió en un estudio importante dentro de la psicología, pues trataba de un elemento presente en todos los seres humanos. De ese modo, es posible afirmar que el Comportamiento Emprendedor puede ser desarrollado y fortalecido en cualquier persona, sin importar si son empresarios, líderes de negocios, trabajadores o personas del común.

Para desarrollar el Comportamiento Emprendedor se necesitan tres ingredientes, los mismos que se encuentran en la Fórmula del logro. Uno de esos ingredientes es un conjunto de diez características que se han denominado Características Emprendedoras Personales (CEP) que están presentes, en mayor o en menor medida, en todos nosotros. Nuestro desempeño en la realización de una tarea puede mejorar si nos concentramos en identificar, reconocer y desarrollar cada una de esas características.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Gráfica de las Características Emprendedoras Personales



El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

CARACTERÍSTICAS EMPRENDEDORAS PERSONALES

Planificar sistemáticamente

Todos planificamos a diario. Piénsalo: cuando tienes que ordenar tu casa, siempre piensas qué harás primero y qué harás después, cuál es la tarea que no te gusta y cuál es aquella que crees que tardarás menos en terminar. ¡Y con esa vaga planificación, comienzas! Pero, ¿tuviste en cuenta si esa tarea podías hacerla solo o si necesitabas de alguien más? ¿Qué recursos necesitabas para comenzar esa tarea? ¿Cuánto tiempo te llevaría conseguir esos recursos que necesitabas? El no contar con una planificación sistemática nos puede llevar a acumular obligaciones, generándonos desánimo y frustración, pues no somos capaces de terminar lo que empezamos.

Cuando planificamos de forma sistemática no sólo tenemos en cuenta los medios y recursos (presentes y futuros) necesarios para lograr el objetivo o meta propuesta, también establecemos indicadores que nos permitan realizar un seguimiento y conocer el grado de avance de nuestras tareas. Sólo así, podremos saber si estamos cumpliendo con nuestro propósito o si requerimos de algo más para conseguirlo (en otras palabras, establecer líneas de acción y elegir alternativas de actuación).

¡Recuerda!

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.

Hora de **accionar**

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?

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Hora de **accionar**

Desarrolla el hábito de la planificación

Una excelente forma de comenzar a desarrollar el hábito de la planificación, es hacer listas para diferentes cosas. Por ejemplo sobre las tareas que tienes que realizar durante la semana, los alimentos que necesitas comprar en el supermercado, las películas que quieres ver, o los lugares que deseas visitar.

Durante la próxima semana te invitamos a realizar una lista sobre las actividades que tienes que realizar, toma un cuaderno o la herramienta que más se te facilite. ¡Recuerda tenerla a mano para recordar tus tareas y marcar las que vas cumpliendo. Esto genera motivación para cumplir los objetivos.

Lunes	Martes	Miércoles	Jueves	Viernes	Sábado	Domingo

Escucha la experiencia del ingeniero argentino Matías Agustín Burton que te permitirá ver cómo la planificación puede ser aplicada a nuestras vidas con el fin de lograr cualquier proyecto personal y profesional.

Haz click aquí para ver el video



El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Fijar metas

En la característica anterior, hablamos de 'metas' y 'objetivos'. Y aunque en el día a día ambas palabras son usadas como sinónimos, en realidad no significan lo mismo.

Imagina que te encuentras en una maratón. Es tu sueño ganar la carrera y por esa razón te inscribiste. Ese es tu objetivo. Pero, para ganar la maratón, deberás recorrer una cierta cantidad de kilómetros en un tiempo determinado. Si los kilómetros o el tiempo no estuviesen definidos, ¿cómo sabes si fuiste el ganador o si alguien terminó la carrera primero que tú? ¿Cómo sabrías que lograste tu objetivo?

Similar pasa en la vida cotidiana. Muchas veces, no logramos aquello que nos proponemos por no saber establecer una meta. Y cuando hablamos de meta, no nos referimos únicamente a un desafío. 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.

Mira la charla de John Doerr, presidente de la empresa Kleiner Perkins, en la que se presentan ejemplos de cómo grandes compañías utilizan el método ORC (Objetivos y Resultados Clave), para conseguir excelentes resultados en innovación.

Haz click aquí para ver el video



El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Hora de **accionar**

Realiza el siguiente ejercicio



Ahora que conoces los elementos clave que componen una meta, vamos a realizar un ejercicio. Piensa en algo que deseas cumplir y califica los criterios de acuerdo con lo visto anteriormente:

Describe tu meta:

_____

_____

_____

_____

• ¿Tu meta es fácilmente medible? ¿Puedes identificar el momento en que la hayas cumplido? SI ☐ NO ☐

• ¿Tu meta es alcanzable? ¿Describiste el lugar en el que la cumplirás? SI ☐ NO ☐

• ¿Tu meta es realista? ¿Cuentas con los recursos para hacerla realidad? ¿Si requieres recursos adicionales, sabes cómo conseguirlos? SI ☐ NO ☐

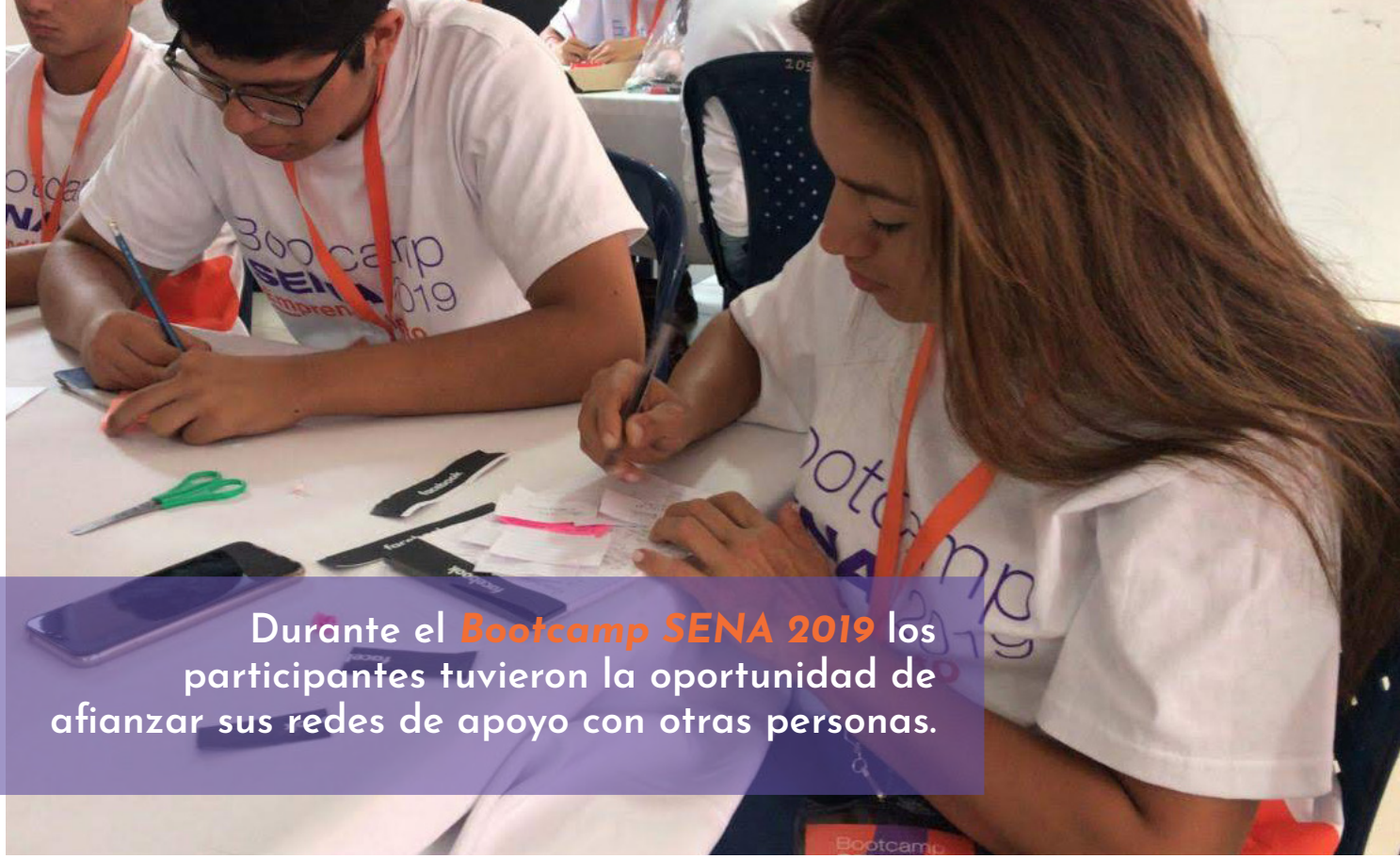
• ¿Tu meta es específica? ¿Determinaste aspectos puntuales? Por ejemplo: Si tu sueño es comprar un lugar para vivir ¿Sabes cuántos habitaciones quieres que tenga o si es una casa o un apartamento? SI ☐ NO ☐

• ¿Tu meta es acotada? ¿Definiste el tiempo para lograrla? SI ☐ NO ☐

• ¿Tu meta implica un reto para ti? ¿Tuviste en cuenta esfuerzos que requieres hacer lograrla? SI ☐ NO ☐

Si respondiste NO a alguna de las preguntas anteriores, es probable que necesites profundizar un poco en ese elemento. Podrás identificar los puntos débiles de tu meta y así, descubrir qué te hace falta para avanzar en el cumplimiento de ese logro.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



Durante el **Bootcamp SENA 2019** los participantes tuvieron la oportunidad de afianzar sus redes de apoyo con otras personas.

Crear redes de apoyo

¿Alguna vez has escuchado o leído aquella frase de Aristóteles que dice: “El hombre es un ser social por naturaleza”? Pues nada más cierto. Los seres humanos vivimos generalmente en grupos, lo que implica la creación de relaciones y vínculos que llamamos redes de apoyo.

Cada uno de nosotros es una combinación de fortalezas y debilidades. Por eso, cuando realizamos tareas con la ayuda de las personas que conforman nuestras redes de apoyo, compensamos nuestras debilidades con las fortalezas de los demás, obteniendo un beneficio. Ese beneficio es mayor cuando compartimos nuestras experienciasy aprendemos de las personas que nos rodean.

Piensa en un grupo de estudio: todos sus integrantes son buenos en alguna asignatura, pero a la vez tienen un rendimiento flojo en alguna que otra materia. Por eso se reúnen cada cierto tiempo, para mejorar su rendimiento con el conocimiento y las experiencias que les son transmitidas por los demás miembros del grupo.

Crear redes de apoyo momentáneamente no es complicado, lo difícil es mantener dichas relaciones a través del tiempo. Por eso, es necesario que desarrolles estrategias que te permitan establecer relaciones y confrontarlas con los beneficios que puedes obtener a cambio.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Hora de **accionar**

Realiza el siguiente ejercicio



Algunas tips para crear y mantener redes de apoyo duraderas:

• Únete a causas que te apasionen siendo voluntario o inscribiéndote a un curso, puedes conocer personas con intereses en común.

• Sal de tu zona de confort y conversa con personas desconocidas en espacios seguros. Intenta conversar con personas que no frecuentas y trata de conocer sus intereses.

• Acércate a las personas que admiras para conocer sus pensamientos e ideas. Esto puede inspirarte para construir tu camino.

• Haz relaciones profundas. En ocasiones las personas tienen tantas amistades que no pueden dedicarle suficiente tiempo a todas. Es recomendable contar con menos personas, pero con las que sabes que puedes contar en cualquier momento.

¡Vamos a hacer un ejercicio para que identifiques tu red de apoyo! Si tuvieras que buscar a alguien para las siguientes actividades, ¿a quien pedirías ayuda? Escribe el nombre de la primera persona que se te venga a la mente:

1. Para un consejo personal: _____
2. Para una asesoría laboral o de tu negocio: _____
3. Para ir de viaje: _____
4. Para una receta de cocina: _____
5. Para aconsejarte qué película o libro leer: _____
6. Para salir a divertirte: _____
7. Para encontrar cosas a buen precio: _____
8. Para asociarte o trabajar en una tarea específica: _____
9. Para solucionar un problema económico: _____
10. Para buscar un trabajo o un aliado: _____

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Mira este video del Departamento de Salud y Servicios Humanos de Estados Unidos sobre madres gestantes y sus redes de apoyo. Presta atención a los beneficios que ellas obtienen, y piensa cómo eso podría aplicarse a tu vida.

Haz click aquí para ver el video



> **¡Recuerda!**
> Las oportunidades no van hacia una sola persona, ¡tenemos que buscarlas! No es cuestión de suerte sino de logro.

Busca oportunidades y ten iniciativa

Cuántas veces hemos escuchado a nuestros amigos, vecinos o familiares decir cosas como: “en este país no hay oportunidades” o “yo no tengo suerte, otras personas tienen más suerte que yo”. Quizá tú también lo hayas dicho en alguna ocasión. No siempre es fácil detectar las oportunidades que están en nuestro entorno cuando nos encontramos en una situación difícil, sin embargo, vemos personas que detectan una oportunidad y saben cómo aprovecharla. ¿Qué se requiere para eso? Nada del otro mundo, sólo preparación e iniciativa.

Decimos que nos preparamos cuando aumentamos nuestro conocimiento y nuestras habilidades para saber detectar las oportunidades que están a nuestro alrededor. Si no nos preparamos con antelación, ¿cómo sabremos si estamos ante una oportunidad?

Pero 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.

Por último: buscar o crear oportunidades tiene mucho que ver con la comunicación, tanto para informarse como para mantener informadas a otras personas sobre lo que se busca, lo que se pretende hacer o lo que se desea (Cenpromype, s.f.). De ahí que sea muy importante que sepas qué es lo que quieres lograr o hacia dónde quieres ir.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Hora de **accionar**

Realiza el siguiente ejercicio

Durante la próxima semana vas a enfocar tu atención en identificar las oportunidades que te interesen. La idea es que no pase un día en que encuentres algo que sea interesante para ti y que pueda ser calificado como oportunidad. Al final de la semana, selecciona una de las oportunidades que encontraste y toma la iniciativa para hacerla (si es un curso o una actividad específica) o profundizar al respecto.

Algunos tips para encontrar oportunidades son:

- Busca en Google algún tema de tu interés e identifica que oportunidades encuentras.
- Preguntale a otras personas si han visto alguna oportunidad interesante que les gustaría desarrollar.
- Leer revistas o periódicos en donde hablen de convocatorias o temas de tu interés.
- Busca en internet recursos virtuales como cursos cortos o foros en línea para profundizar sobre los temas que te interesan, y ponerte en contacto con redes de apoyo.
- Haz una lista de cinco ideas viables que podrías desarrollar para construir un proyecto.

En esta charla, Francisco Benitez, cofundador de Momentum Project (un emprendimiento dedicado al desarrollo de habilidades disruptivas en Latinoamérica) nos cuenta la importancia de la actitud para aprovechar las oportunidades.



Haz click aquí para ver el video

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

¡Recuerda!

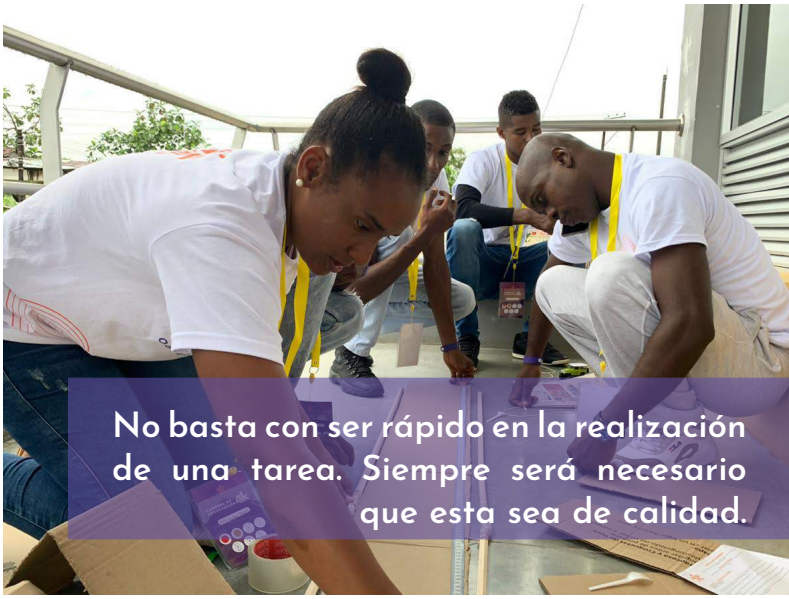
¡La calidad y la eficiencia no tienen límites! Siempre se pueden mejorar y obtener un mejor nivel cada día.

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 (Cenpromype, s.f.).

Usualmente, la calidad y la eficiencia las asociamos con la producción de artículos de consumo o a la prestación de servicios, pero lo cierto es que ambos términos son aplicables a nuestra vida cotidiana. Cuando compramos la lista de mercado o realizamos una actividad física, es importante que lo hagamos con eficiencia, pero sobre todo que tengamos una "conciencia" de calidad que deje una huella en todo lo que hacemos.



En este video puedes ver la manera como Toyota controla la calidad de sus productos y la eficiencia en sus procesos.Cuando termines de verlo, reflexiona: ¿Qué sentimientos te produjo este vídeo? ¿Podrías generar esos mismos sentimientos en los demás?

Haz click aquí para ver el video



El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

¡Ten autoconfianza!

¿Alguna vez has sentido que eres capaz de realizar una tarea porque sabes que tienes el conocimiento y las habilidades necesarias para hacerlo? ¿Sientes la confianza de lograr tu meta porque algo en tu interior te dice que lo conseguirás de forma exitosa? Pues esa fuerza interna, que te motiva a hacer hasta lo imposible para alcanzar tus metas, es la autoconfianza. Es un aspecto central del comportamiento humano y se encuentra fuertemente relacionado con las demás Características Emprendedoras Personales.

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.

¿Como está tu autoconfianza?

Fuente: Cenpromype, s.f.

Personas con autoconfianza	Personas con baja autoconfianza
Buscan independencia de las reglas y el control de otras personas.	Constante indecisión de qué hacer, sintiéndose perdidas y angustiadas.
Se responsabilizan de las causas de sus éxitos y tropiezos.	Cambio constante del rumbo de las opiniones, acciones y actividades.
Manifiestan confianza en su habilidad para terminar hacerle frente a un gran reto.	Tienen ansiedad e inseguridad a tomar riesgos porque tienen temor a fracasar.
Expresan sin temor sus convicciones y opiniones frente a otras personas.	Incumplimiento de las tareas y funciones una vez iniciadas.
Transmiten seguridad y motivan a los demás para que emprendan acciones positivas.	Tienen problemas para tomar decisiones, lo cual retrasa su trabajo.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Mira la charla de Ivan Joseph: "La habilidad de la autoconfianza". En su exposición, Joseph explica cómo la autoconfianza se fortalece a través de la práctica y cómo esta Característica Emprendedora se relaciona con la persistencia y correr riesgos.

Haz click aquí para ver el video



¡Sé 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.

Ya hemos visto que las personas con baja autoconfianza suelen tener miedo al fracaso, y cuando cometen un error cesan todos sus intentos por lograr su objetivo, abandonando su actitud positiva frente a los obstáculos.

El error es una luz de alarma, un indicador que nos invita a mirar nuevamente qué es lo que pretendemos y cómo pensamos llegar a nuestra meta. En otras palabras, ¡los errores son sólo un paso más en el trayecto para lograr nuestras metas, no son el fin del camino!

¡Recuerda!

La persistencia está fuertemente ligada a la autoconfianza y la forma como asumes "el error".

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Hora de **accionar**

Realiza el siguiente ejercicio

Uno de los factores para dejar de persistir es ponerse metas muy grandes que parecen inalcanzables. Es por ello, que es necesario dividir esa meta en pequeños logros que puedas identificar fácilmente en tu día a día. Vamos a hacer un ejercicio:

1. Establece una meta para el corto plazo.
2. Divide tu meta en pequeñas tareas que puedes hacer cada día durante 15 minutos.

Tareas

- ☐ _____
- ☐ _____
- ☐ _____

3. Define un tiempo determinado para tu meta cada día de las próximas dos semanas.
4. Crea un recordatorio de tu meta en tu celular o en un lugar visible.
5. Conecta tu tarea con un hábito ya establecido en tu vida (al lavarse los dientes, mientras vas al trabajo o estudio, antes de dormir).
6. Después de dos semanas evalúa tu progreso, si has sido persistente puedes darte un premio o contarle a un ser querido en lo que has trabajado.

En este vídeo, encontrarás un resumen de la biografía de la autora de "Harry Potter", la británica J.K. Rowling. Verás cómo su persistencia la llevó a ser una de las mujeres más adineradas del Reino Unido y una de las autoras más leídas del mundo.



Haz click aquí para ver el video

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

¡Recuerda!

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

Fuente: Cenpromype, s.f.

Busca información

Imagina que vas a organizar una fiesta en tu casa y has invitado a todos tus amigos. Quieres sorprenderlos con algo distinto, y por eso decides preparar la comida tú mismo. ¿Qué es lo primero que necesitas? Pues una receta. Así que tomas uno de los libros de cocina de la biblioteca y comienzas a buscar ese plato con el que deleitarás a tus amigos. Finalmente, te decides por uno.

Comienzas a leer y te das cuenta de que hay ingredientes allí que jamás habías escuchado en tu vida o encuentras unas medidas (onzas, tazas,) que nunca has manejado en tus pocas horas de experiencia en la cocina. ¿Qué haces? Tienes varias opciones:

- Buscar otro libro de cocina con recetas que puedas entender mejor.
- Buscar esos ingredientes raros.
- Buscar otra receta menos complicada

Sea como sea, las tres opciones tienen algo en común: estás buscando información.

Hoy en día, la información es un elemento de gran importancia para el desarrollo personal y empresarial. Por eso, ha llegado a ser un bien de extremo valor y su búsqueda es considerada una inversión (pues requiere de tiempo, recursos, responsabilidades, y técnicas). Para tomar decisiones adecuadas en la vida y en los negocios, es necesario contar con la información suficiente.

Sin embargo, no toda la información que obtenemos es necesaria. Por esa razón, 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. También es necesario ser persistente, ya no todas las veces la información que requerimos la encontramos en la primera fuente que consultamos.

En este video educativo, conocerás las diferentes técnicas que existen para la búsqueda de información. ¿Podrías aplicarlas en tu vida cotidiana? Piensa en tres ejemplos (procura que no se centren sólo en temas académicos).

Haz click aquí para ver el video



El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Sé fiel al cumplimiento del contrato de trabajo

Aunque el nombre de esta Competencia Emprendedora se refiera a los contratos de trabajo, también puede entenderse como cumplir con los compromisos.

Adquirir compromisos es una práctica que solemos realizar todos los días: "Llegaré a la reunión a las 8:00 a.m.". "Entregaré el informe el próximo lunes". "Devolveré el libro el sábado por la tarde". En todos ellos, estamos poniendo en juego nuestra responsabilidad para su cumplimiento. Y, aunque nosotros no seamos conscientes de la magnitud de esos compromisos, nuestro inconsciente los asume como si fuesen compromisos consigo mismo, lo que puede llegar a afectar nuestro nivel de autoconfianza y autoestima.

¿Qué sucede si...?

• Llegas a una reunión a las 8:30 a.m. porque "media hora no es nada".

• Tienes listo el informe el martes porque "más vale tarde que nunca".

• Entregas el libro el lunes de esa semana, porque no tuviste tiempo.

Pues demuestras que no eres consciente de las implicaciones que se producen al no cumplir compromisos. Siempre nos limitamos a ver los efectos materiales: pérdidas económicas, conflictos con amigos o conocidos. Pero hay otro problema más serio que genera el incumplimiento: su efecto sobre nuestra autoconfianza. Si no creo en mí mismo, ¿cómo voy a creer en otros?

¡Recuerda!

Los compromisos que adquieres son, primero que nada, compromisos que tienes contigo mismo y debes cumplir.

Hora de **accionar**

Conoce los hábitos de las personas exitosas:



• Se esmeran para concluir sus tareas.

• Colaboran con las demás personas para cumplir con los compromisos.

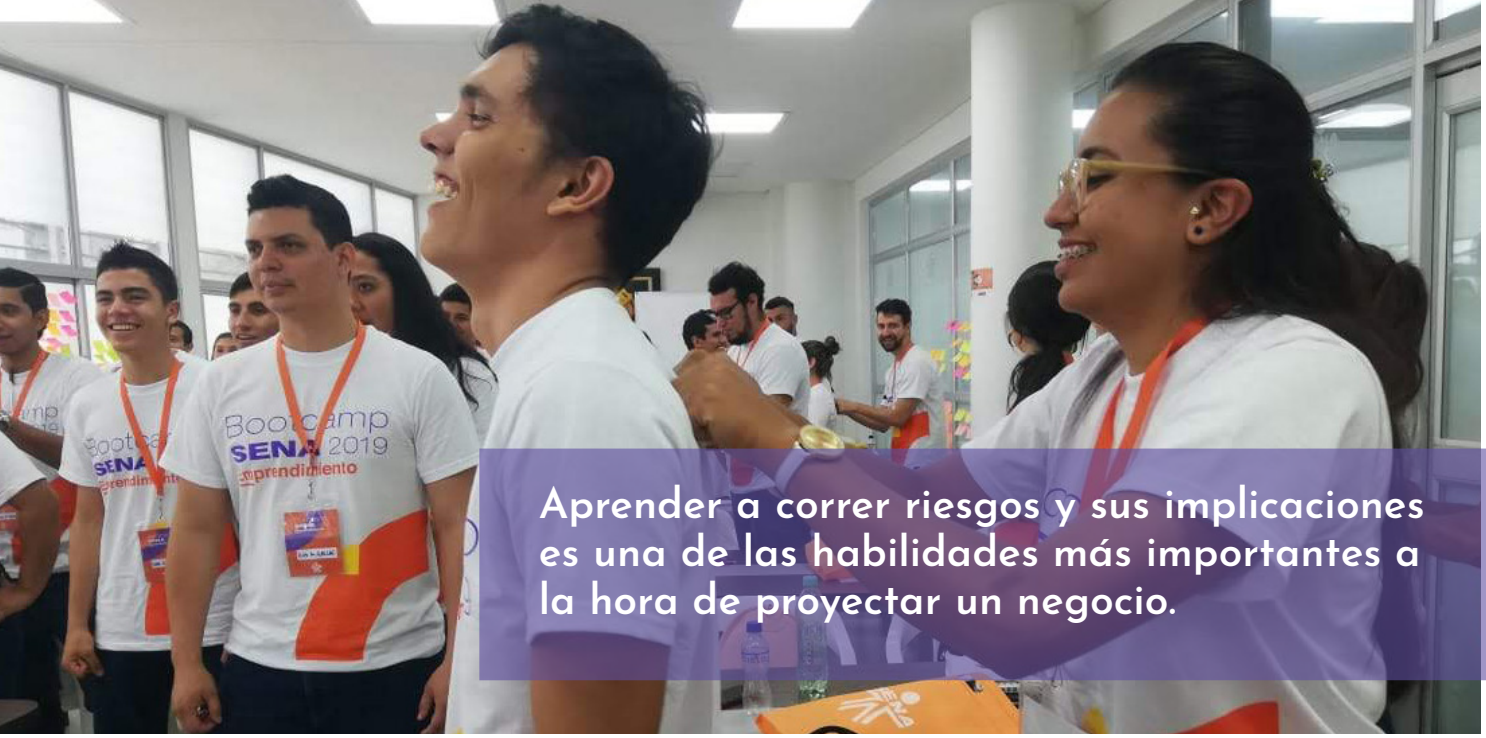
• Se empeñan por mantener satisfechos a los clientes y valoran su relación a largo plazo con los mismos por encima de los beneficios a corto plazo

• Son personas satisfechas consigo mismas porque sben que cumplen con su labor.

• Ganan la confianza de jefes, compañeros y clientes por su responsabilidad.

Fuente: Cenpromype, s.f.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



Aprender a correr riesgos y sus implicaciones es una de las habilidades más importantes a la hora de proyectar un negocio.

¡Corre 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.

Imagina que estás frente a una piscina con dos metros de profundidad. Pero no sabes nadar, y no hay un salvavidas que pueda ayudarte. ¿Arriesgarías tu vida así nada más? Es similar en la vida cotidiana. Cada riesgo que corres debe tener un propósito. Es importante que evalúes si te puedes permitir correr riesgos, teniendo presente tanto la recompensa como el peligro que debes asumir. Por ello recomendamos a nuestros aprendices correr riesgos moderados.

En este video educativo, conocerás las diferentes técnicas que existen para la búsqueda de información. ¿Podrías aplicarlas en tu vida cotidiana? Piensa en tres ejemplos (procura que no se centren sólo en temas académicos).



Haz click aquí para ver el video

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Hora de **accionar**

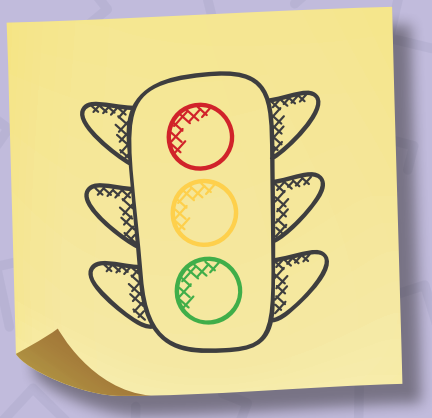
Hagamos un ejercicio personal de autoevaluación

Ahora que conoces las Características Emprendedoras Personales, ¿qué tal si haces un ejercicio de autoevaluación? Este te ayudará a hacer una reflexión sobre las fortalezas y debilidades que están en tu interior. A continuación, te compartimos la Diana de Valoración. Es una 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.

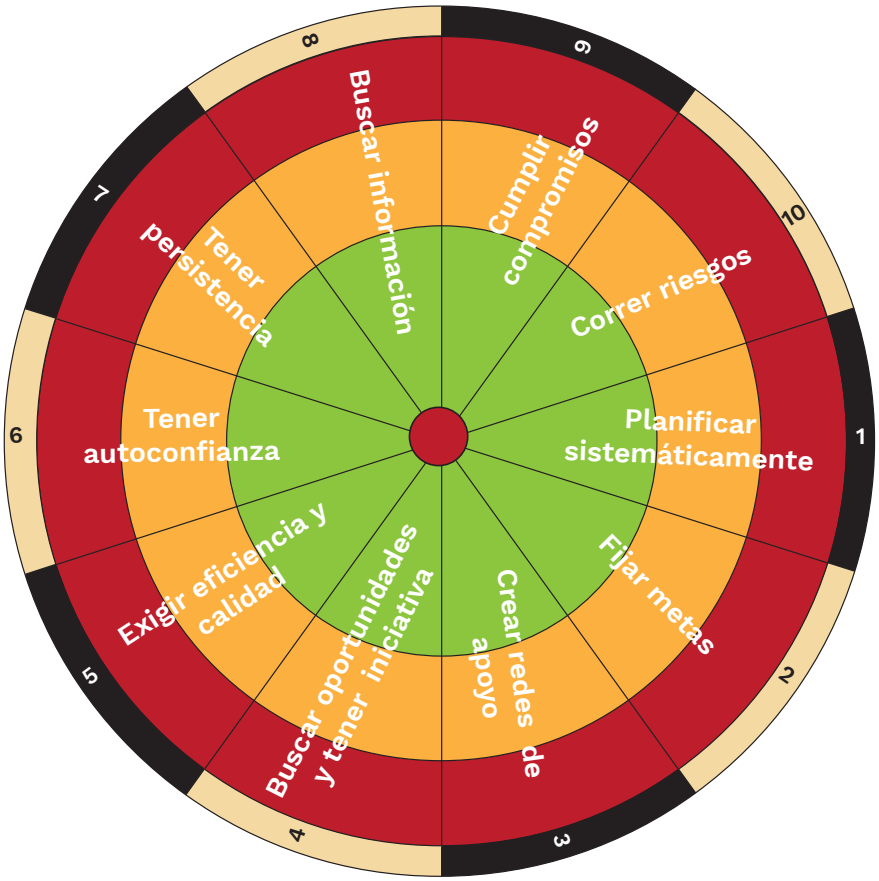
Amarillo: Si es un aspecto que aplicas con una frecuencia intermedia en tu comportamiento, ubica el punto en el área amarilla de la diana.

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

¡Recuerda!

Este es un ejercicio personal. Es normal que tu diana de valoración no sea similar a la de otras personas. Las CEP están asociadas a nuestra personalidad, por lo que cada uno de nosotros tendrá resultados diferentes.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.



DIARIO DE FORTALECIMIENTO

Ahora que identificaste tus CEP es momento de que hagas un ejercicio de autoobservación. Sabemos que no es sencillo, pero intenta prestar atención a las actividades de tu rutina de manera diferente. Procura observar tu comportamiento cuando debas tomar decisiones, atender obligaciones académicas, enfrentar situaciones incómodas, entablar discusiones entre compañeros etc. Para ello, deberás diligenciar las casillas de los cuadros de las siguientes páginas como se indica en el ejemplo:

1. Escribe la Característica Emprendedora Personal que quieres desarrollar:

Ejemplo: exigir eficiencia y calidad.

2. Selecciona si la Característica Emprendedora Personal es una fortaleza o si debes mejorar, como se muestra a continuación:

Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☒

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Autoevaluación CEP

Característica Emprendedora Personal por desarrollar:

Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☒

Día de la semana	¿Cuál era la situación?	¿Qué emociones tuviste antes de la experiencia?	¿Qué aprendiste de la experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?
Miércoles	Estaba en la universidad y un compañero no hizo su parte para un trabajo en grupo.	Estaba feliz, pues los demás compañeros cumplieron con su parte del trabajo.	Aprendí a tener un plan B, y le pedí mayor compromiso a mi compañero.	Siento alivio por haber sido asertiva y haber aprendido a pensar en un plan alterno.

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Autoevaluación CEP

Característica Emprendedora Personal por desarrollar:

_____

Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☐

Día de la semana	¿Cuál era la situación?	¿Qué emociones tuviste antes de la experiencia?	¿Qué aprendiste de la experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Autoevaluación CEP

Característica Emprendedora Personal por desarrollar:

_____

Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☐

Día de la semana	¿Cuál era la situación?	¿Qué emociones tuviste antes de la experiencia?	¿Qué aprendiste de la experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Autoevaluación CEP

Característica Emprendedora Personal por desarrollar:

_____

Es una fortaleza ☐ Debo mejorar ☐

Día de la semana	¿Cuál era la situación?	¿Qué emociones tuviste antes de la experiencia?	¿Qué aprendiste de la experiencia?	¿Qué emociones y sensaciones sientes ahora?

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.

Bibliografía

UNIDAD 1

Definición de emprendimiento y comportamiento emprendedor

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

El SENA se reserva los derechos de autor de esta publicación.