1. Presentación.



Estimado aprendiz: el emprendimiento es una actitud que ha acompañado a la humanidad desde siempre, ya que es la capacidad que tienen los seres humanos de realizar esfuerzos orientados hacia el logro de una meta un objetivo. De este modo, a través del desarrollo de sus competencias, el emprendedor genera transformaciones en su entorno que se traducen en bienestar económico y social para las comunidades donde su idea tiene impacto, creando así una cultura del emprendimiento.

Con el fin de descubrir y potenciar su comportamiento emprendedor, esta guía de aprendizaje le permitirá identificar sus características y competencias emprendedoras, fortaleciendo de este modo su proyecto de vida y fomentando una cultura del emprendimiento mediante la generación de bienestar económico, social y tecnológico del entorno donde su proyecto tenga lugar.

La presente guía se desarrolla en varios momentos, en el primero encontrará actividades de reflexión y saberes previos, en el segundo se proponen actividades orientadas a la construcción de proyectos.

2. Glosario.

Características Emprendedoras Personales (CEP) rasgos de la personalidad ligadas a las motivaciones de los individuos (*logro, afiliación y poder*) y que están asociadas al éxito de cualquier proyecto personal. Se basan en las investigaciones del psicólogo David McClelland realizadas en la década de los años 60.

Competencias Emprendedoras: capacidad de los individuos y equipos de generar respuestas situacionales y proactivas, basadas en un alto nivel de motivación al logro. En otras palabras, es la capacidad para realizar labores con actitud reflexiva y de forma sistemática, permitiendo una mayor competitividad y un cambio en los diferentes ámbitos de la vida cotidiana.

Comportamiento Emprendedor: conjunto de respuestas generadas por los individuos a estímulos de su entorno, basadas en la automotivación. El Comportamiento Emprendedor se manifiesta en una persona que es capaz de asumir una tarea, perseverar en ella, desarrollarla y resolver cualquier contratiempo que se produzca en el proceso.

Emprendimiento: la palabra emprendimiento viene del término *"entrepreneur"* que significa "pionero". Un pionero es una persona que tiene la capacidad de hacer un esfuerzo adicional para alcanzar una meta; alguien que emprende una travesía en busca de nuevos horizontes. El emprendimiento es la actitud que permite decidir por una idea que se convertirá un proyecto de vida, ya sea en términos sociales, individuales, culturales y económicos. El emprendimiento está relacionado con el desarrollo humano y económico, con el mejoramiento de las condiciones de vida en los contextos en los que tiene impacto la idea y la concreción de las aspiraciones personales que motivan al emprendedor.

3. Reflexión inicial.

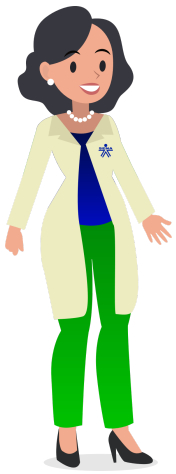
"Cuesta abajo" es un cortometraje que se encuentra dentro del repositorio de la biblioteca del SENA en el espacio de Cinescuela, lo invitamos observar el contenido que se encuentra en el siguiente enlace https://www.cinescuela.org/es/pelicula/cuesta-abajo-220246

Responda las siguientes preguntas:¿Qué características definen a Henry Forero?, ¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Henry Forero?, ¿cuáles tienes en común con Henry? y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y con el equipo genere las conclusiones de la actividad.

Duración: 1 hora

4. Contextualización.



Estimado aprendiz, siempre que inicia un proyecto (sea personal o profesional), usted pone a prueba ciertos elementos de su personalidad que le llevan a conseguir aquello que se ha propuesto. Eso tiene por nombre **comportamiento emprendedor**.

Desde sus conocimientos y saberes previos, defina con sus palabras qué entienden por **emprendimiento**. De acuerdo al ambiente de aprendizaje y a los lineamientos del instructor, registre sus respuestas en unas notas adhesivas (*post-it*) y ubíque las en la pizarra. Esas notas servirán para la construcción de una definición conjunta del término **emprendimiento**.

Luego con la misma metodología se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **comportamiento emprendedor**.

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el equipo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen los que debe apropiar.

Duración: 1 hora

5. Cronograma de actividades (planeación).

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES

Momentos	Actividades	Duración	Responsable	Evidencias	Ubicación
Preliminar	Socialización EP	4		Acta	I.E.
	Diligenciar el formato de alternativa de EP	24	Técnico	GFPI-F-165__ETAPA_PRODUCTIVA	SENA
	Reconocimiento del perfil ocupacional	24	Técnico	Acta	I.E.
	Registro de la propuesta proyecto productivo (formulario)	24	LIDER ARTICULACIÓN	Registro	SOFÍA Plus
Planteamiento del problema	Árbol de problema	24	.- Docente área de emprendimiento - Instructor técnico - Instructor emprendimiento - Estudiantes aprendices.	Documento de texto o presentación con diapositivas o pliego de	Portafolio de evidencias EP
Análisis del contexto	Mapa de actores	60	.-Docente área de emprendimiento -Instructor técnico -Instructor emprendimiento -Estudiantes aprendices	Documento de texto o presentación con diapositivas o	Portafolio de evidencias EP
	Mapa de empatía	40			
	Análisis de tendencias	60			
Ideación	Construcción de la idea de negocio	40	.-Docente área de emprendimiento -Instructor técnico -Instructor emprendimiento -Estudiantes aprendices	Documento de texto o presentación con diapositivas o pliego de	Portafolio de evidencias EP
Modelo de negocio	CANVAS	100	.-Docente área de emprendimiento -Instructor técnico -Instructor emprendimiento -Estudiantes aprendices	Documento de texto o presentación con diapositivas o pliego de	Portafolio de evidencias EP
Viabilidad	Prueba del producto o servicio	60	.-Docente área de emprendimiento -Instructor técnico -Instructor emprendimiento -Estudiantes aprendices	Informe	Portafolio de evidencias EP
	Comercialización	40		Estrategia de comercialización	
	Flujo de fondos	40		Matriz flujo de fondos	
	Evaluación del emprendimiento	30		Informe	
Constitución	Estructura organizacional	30	.-Instructor técnico -Estudiantes aprendices	Organigrama	Portafolio de evidencias EP
	Fuentes de financiamiento	30	.-Instructor emprendimiento -Estudiantes aprendices	Informe de identificación de fuentes	
	Formalización	30		Procedimiento de formalización	
Documentación	Proyecto documentado / Diapositivas	160	.-Docente área de emprendimiento -Instructor técnico -Instructor emprendimiento -Estudiantes aprendices	Proyecto documentado	Portafolio de evidencias EP
Transferencia	Feria de proyectos	60		Diapositivas Registro de asistencia	

6. Actividades para la formulación del proyecto productivo.

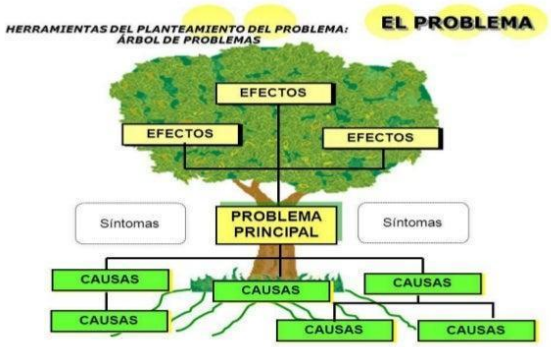
Planteamiento del problema:

- En los equipos de trabajo realiza una lluvia de ideas de las problemáticas que presenta su entorno educativo, familiar, social y local, teniendo en cuenta las competencias de su programa de formación. Luego de realizar la lluvia de ideas como equipo de trabajo seleccione una problemática.
- Como equipo de trabajo en una hoja de block enunciar la problemática seleccionada y enliste las causas que están generando dicha problemática.
- Para cada una de estas causas identifique los efectos negativos y escríbalos frente a cada una de estas.

PRODUCTO

- Elabore el árbol de problemas con la información obtenida anteriormente por el equipo de trabajo, (tenga en cuenta el siguiente esquema):

ARBOL DE PROBLEMAS



Nota: Aprendiz, con la elaboración de la herramienta árbol de problemas usted podrá realizar la justificación, objetivo general y específicos de la idea de negocio.

- Describir la idea de negocio (producto mínimo viable).
- Elabore el planteamiento y formulación del problema de su proyecto productivo.

Nota: Para esta actividad deben tener en cuenta las siguientes apreciaciones: Un planteamiento del problema es una descripción concisa de un problema que debe abordarse o una condición que debe mejorarse, centrándose en los hechos.

¿Dónde y cuándo surge el problema?

¿A quién afecta el problema?

¿Qué intentos se han hecho para resolver el problema?

Dando respuesta a estos interrogantes el equipo de trabajo podrá crear un planteamiento de problema para su idea de negocio.

La formulación del problema de investigación es la etapa donde se estructura formalmente la idea de investigación. Esta iniciará mediante una pregunta, seguido de la respuesta a la formulación del problema abordado.

- Elabore la justificación para su proyecto (tenga en cuenta que debe plantearlo desde el punto de vista positivo, las ventajas que traerá la implementación del proyecto para la región).
- Elabore objetivo general y específicos partiendo del árbol de problemas.

Nota: El objetivo general parte del problema central obtenido del árbol de problemas es plasmar de manera positiva dicha problemática siguiendo la siguiente estructura: *Exponga la idea principal y global de su proyecto, que dará respuesta a la problemática planteada iniciando con un verbo en infinitivo; ej: determinar, desarrollar, ejecutar, analizar, etc.*

- Elabore la Misión y Visión de la Idea de negocio.

Nota: Aprendiz, los productos obtenidos en el desarrollo de la actividad anteriormente realizada deberá subir las evidencias al espacio proporcionado por el instructor de emprendimiento.

3. ANÁLISIS DE CONTEXTO

3.1. MAPA DE ACTORES

Aprendiz, la siguiente actividad le ayudará a reconocer en su entorno los posibles actores presentes en el territorio con quienes de una u otra manera interactúa durante la ejecución del proyecto productivo. Para esta actividad necesitará: pegamento, recortes de revistas, papel cartulina o pliego de papel periódico.

Con ayuda de su instructor de emprendimiento, realice la siguiente actividad tipo “collage”:

- Identifique los actores que intervienen en su proyecto, escriba en la cartulina o papel periódico los principales aliados para su desarrollo: beneficiarios, clientes potenciales, fuentes de financiación, entidades de interés normativo (ambiental, agropecuario, sanitario, tributario, económico, político, educativo).

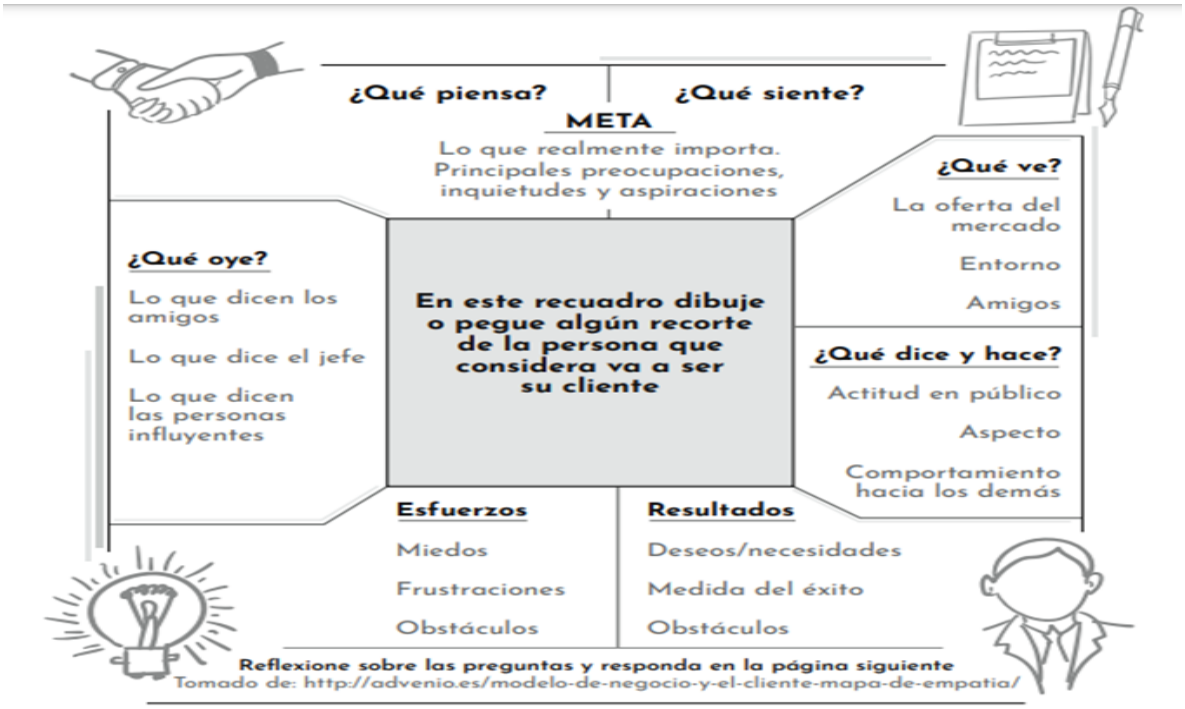
- Busque imágenes representativas asociadas a cada actor y péguelas sobre cada actor identificado como se evidencia en la imagen.



NOTA: Aprendiz tomar una foto y guardar la evidencia realizada que le será de insumo para una próxima actividad.

3.2. MAPA DE EMPATÍA

Aprendiz debemos tener presente que, al momento de generar una idea de negocio, la empatía juega un papel muy importante porque permite ser más realistas sobre lo que el consumidor espera, y así, poder ofrecerle algo que se ajuste a sus necesidades o deseos. Este ejercicio le ayudará a anticiparse a las necesidades de los clientes empleando creatividad e innovación para identificar y materializar nuevas oportunidades de negocio. Dibuje o recorte y pegue a la persona que considera va ser su cliente en el recuadro central, reflexione sobre las preguntas y responda en la página siguiente.



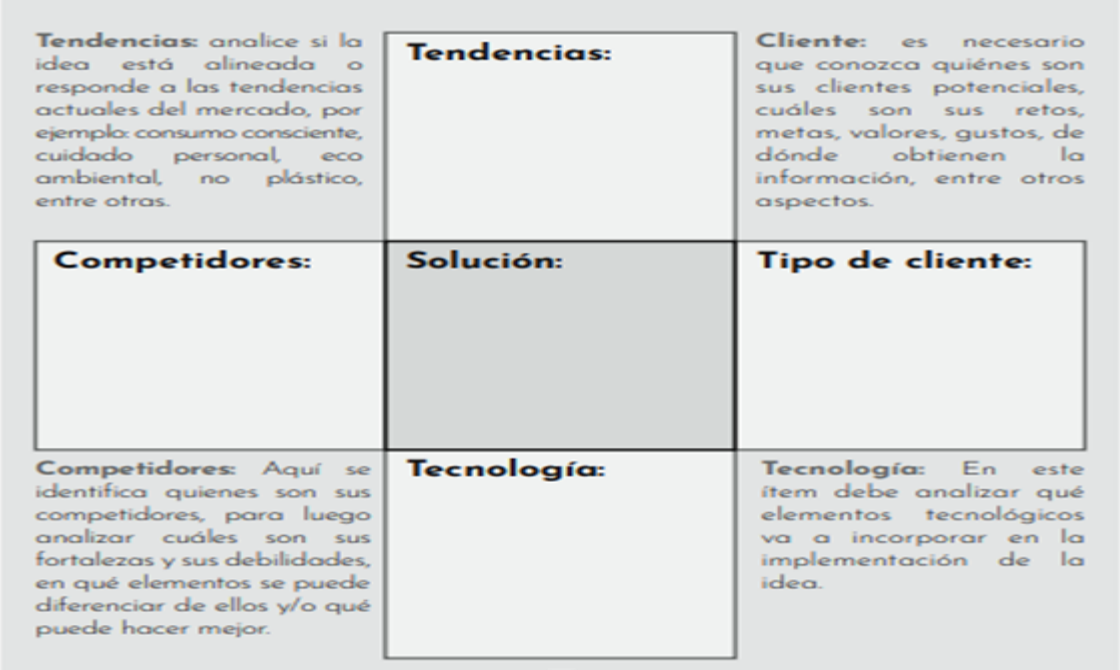
Tomado de: Cuadernillo mi ruta SENA emprende rural

3.3. ANÁLISIS DE TENDENCIAS

Aprendiz la siguiente actividad es una herramienta valiosa que permite estudiar diferentes factores del entorno que pueden influir en el desarrollo de la propuesta de valor.

1. Identifique el problema, oportunidad o necesidad:

Para construir la caja, hay que completar la información requerida en cada recuadro.



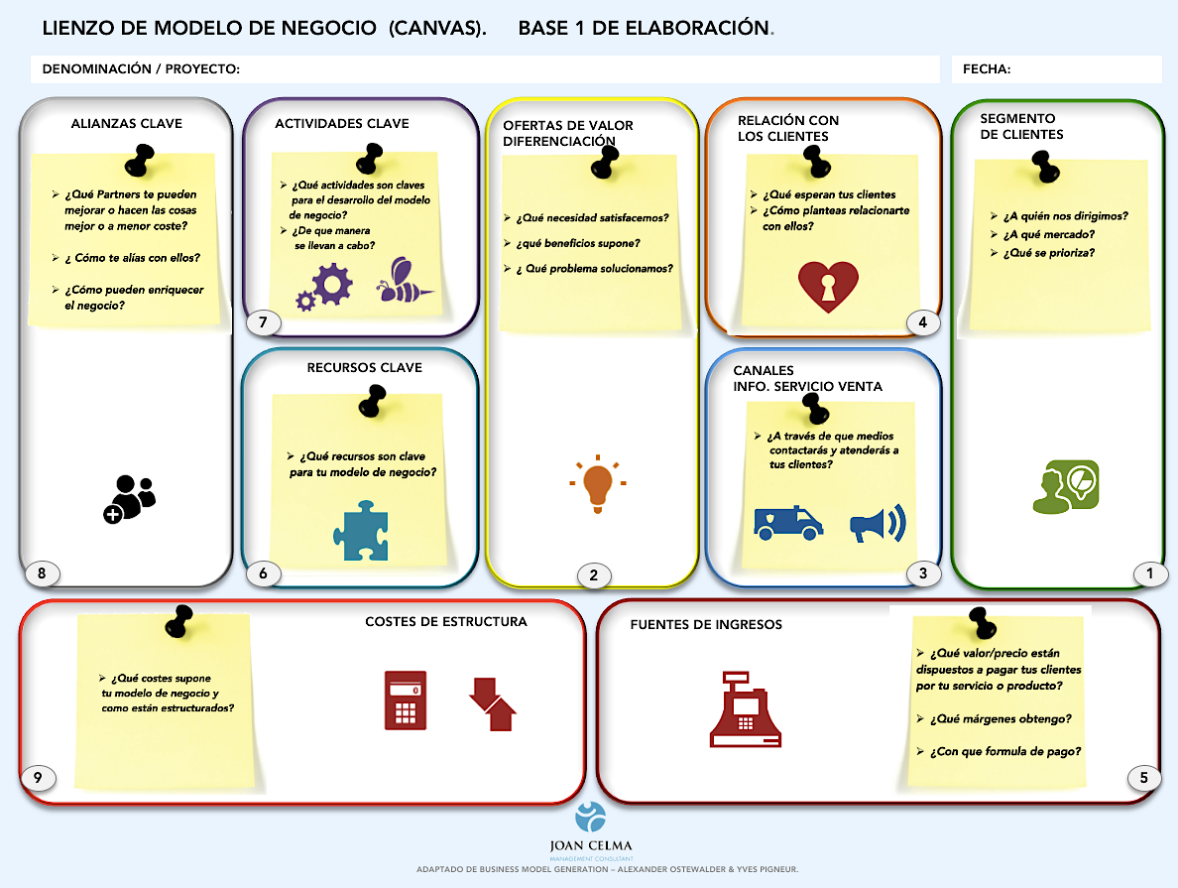
Escriba en el centro de la caja la solución, que será el elemento base de la construcción de la caja.

El análisis de todos estos elementos ayudará a fortalecer la solución que se ofrece con la idea de negocio, llevando a plantear objetivamente la propuesta de valor.

Tomado de: Cuadernillo mi ruta SENA emprende rural

4. MODELO DE NEGOCIO CANVAS

Aprendiz observe el siguiente video https://youtu.be/0Zz-0bs7784 , el cual orientará al desarrollo de la herramienta CANVAS, permitirá organizar y definir su idea de negocio teniendo un horizonte claro sobre la línea de productos o servicios que se fabricara y comercializara en el proyecto productivo. A partir de las actividades desarrolladas previamente, (análisis del entorno, mapa de actores, mapa de empatía), con ayuda del instructor de emprendimiento, construya su modelo de negocio CANVAS en la plantilla proporcionada por el instructor.



Tomado de: https://gymfactory.net/2021/02/10/el-modelo-canvas-modelo-de-negocio/

5. VIABILIDAD

Estrategia comercial:

Prueba del producto o servicio: Estimado aprendiz, con apoyo de su instructor construya los siguientes elementos relacionados con la estrategia comercial de la futura Unidad Productiva.

- Elabore una propuesta de logo para la empresa.
- Elabore el eslogan.
- Menciones los productos y servicios que ofrece la empresa.

Para la siguiente actividad, invite a algunas personas que cumplan con las características de clientes potenciales frente al nicho de mercado identificado, pídales probar su producto o servicio. Posterior al uso, consulte el resultado.

Tomado de: Cuadernillo mi ruta SENA emprende rural

Aprendiz, enfocado en su proyecto productivo determine , producto , precio plaza y promoción , para el desarrollo de esta actividad se trabajarátrabajará la estrategia juego de roles la cual le permitirá construir las 4 del mercadeo, para dicha actividad el Aprendiz cuenta una hora y 30 minutos Apoyando

Teniendo en cuenta el material de apoyo suministrado por el instructor de emprendimiento por medio de una mesa redonda cada grupo debe socializar su plan de mercadeo.



Imagen 8- Relación de 4P y 4C de Marketing

VALIDACIÓN DE MERCADO

Para validar el producto o servicio presentado por de aprendices , elabore una encuesta con mínimo de (5) preguntas cerradas que le permitan identificar la viabilidad y aceptación del producto o servicio ante los posibles clientes, dicha encuesta deberá ser aplicada a 10 clientes potenciales , podrá ser uso de herramientas tic y medios físicos para el desarrollo de la actividad.

La información arrojada por estas encuestas deberá ser tabulada y analizada por el aprendiz , esto le permitirá identificar posibles mejoras para la presentación y comercialización del producto. Para este proceso el instructor los orientará con la ayuda de la herramienta excel.

ANÁLISIS FINANCIERO

Aprendiz para la Proyección de los Costos,Costos fijos y variables, Mano Directa e Indirecta, gastos de administración y la inversión para ejecutar el Proyecto, vamos a utilizar el archivo de excel componente financiero suministrado por el Instructor de emprendimiento.

Nombre del Producto	CAMISA		UNIDAD	PRENDA
Precio de Venta	$ 70.000		PRODUCCI	100
Margen de Contribución	$ 38.203			
MTAERIA PRIMA - INSUMO	**UNIDAD COMPRA**	**COSTO UNIDAD**	**UNIDADES**	**COSTO**
Telas	Metro	$ 15.000	1,50	$ 22.500
Botones	Unidad	$ 100	10,00	$ 1.000
Encaje	Metro	$ 500	1,00	$ 500
Hilo	Metro	$ 20	30,00	$ 600
Marquillas	Unidad	$ 150	1,00	$ 150
Aplique Bordado	Unidad	$ 3.000	1,00	$ 3.000
Empaque	Unidad	$ 100	1,00	$ 100
Total costo de la MATERIA PRIMA				**$ 27.850**
M.O. Diseño - Corte	Unidad	$ 1.377	1,00	$ 1.377
M.O. Costura	Unidad	$ 1.836	1,00	$ 1.836
M.O. Terminado - Empaque	Unidad	$ 734	1,00	$ 734
Total Costo de la MANO DE OBRA				**$ 3.947**
TOTAL COSTO UNITARIO				**$ 31.797**

GASTOS GENERALES DE FABRICACIÓN			
CONCEPTO	**VALOR UND.**	**CANT.**	**SUBTOTAL**
Salario Operaio	$ 877.803	1	$ 877.803
SubTransporte Operario	$ 102.854	1	$ 102.854
Prestaciones Sociales	$ 341.296	1	$ 341.296
Arrendamiento	$ 300.000	1	$ 300.000
Servicios públicos	$ 200.000	1	$ 200.000
Contrato Servicios			$ 0
Elementos de oficina	$ 15.000	1	$ 15.000
Mantenimiento			$ 0
Crédito 1	$ 100.000	1	$ 100.000
TOTAL COSTOS FIJOS MES			**$ 1.936.953**
FIJOS POR SEMANA			**$ 484.238**
FIJOS POR DIA - 6 DIAS			**$ 80.706**

7. Actividades de evaluación.

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Producto: Diario de Fortalecimiento y Diana de Valoración Presentación de proyecto productivo	Valora sus características emprendedoras personales acorde con herramienta de diagnóstico personal. Formula el proyecto productivo de s idea plan de negocio	**Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Valoración de producto **Instrumento:** Informe Proyecto Productivo

8. Referencias bibliográficas.

- Acosta Romero, G. A.; Pérez Pertuz, J.; Rodríguez Pérez, M.; Valenzuela Barón, M. L. (2016). Cartilla Emprendimiento. Colombia: Servicio Nacional de Aprendizaje. Primera Edición.
- Ariza, C. (2019). Pensar, sentir y actuar. Obtenido de https://mejorapsicologia.com/pensar-sentir-actuar/
- Cardona, M; Vera, L. D.; Tabares Quiroz, j. (2008). Las dimensiones del emprendimiento empresarial: la experiencia de los programas Cultura E y Fondo Emprender en Medellín. Cuadernos de investigación EAFIT. Documento 69. Medellín: Universidad Eafit.
- CENPROMYPE (s.f.) Proceso de acompañamiento a emprendimientos dinámicos. Caja de herramientas. Recuperado de: http://cenpromype.synology.me/wordpress/Usb/Caja%20de%20Herramientas%20Emprendimientos%20por%20Oportunidad/LinkedDocuments/Manual%20Participante%20Taller%20de%20Caracteristicas%20Emprendedoras%20PErsonales.pdf
- Fernandez, A. (2010). Otra vez esa sensación, Capítulo 1: Los sentimientos. Obtenido de http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/lda/fernandez_f_a/capitulo1.pdf
- Hernández Arango, E. R. (2014). Avances de EMPRETEC® en Colombia, como programa para el fortalecimiento de las características del comportamiento emprendedor. INVENTUM, 9(16), 33-39.
- Monsalve Serrano, J. E. (2013). Jóvenes, talento y perfil emprendedor. Recuperado de: http://www.injuve.es/conocenos/ediciones-injuve/guia-jovenes-talento-y-perfil-emprendedor
- Quintana García, C. (2001). Dimensiones del éxito de las empresas emprendedoras. Investogaciones europeas de dirección y economía de la empresa, 7(2), 139-154.

- Universidad de Alicante. (2007). El pensamiento, Psicología Básica. Obtenido de https://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/4298/5/TEMA%205.EL%20PENSAMIENTO.pdf
- Vila, J. C. (8 de enero de 2014). ¿Cómo vas de Responsabilidad Personal? [Mensaje en un blog]. Recuperado de: https://www.joancarlesvila-coach.com/responsabilidad-personal/