PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Tecnico en Asistencia para la Inteligencia Empresarial.

- **Código del Programa de Formación:** 134104 V1 **Ficha: 2773317**

- **Nombre del Proyecto:** Aplicación de prácticas de inteligencia empresarial basada en tecnologías para los requerimientos del sistema organizacional de empresas reales o simuladas

- **Fase del Proyecto**: Análisis I

- **Actividad de Proyecto**: Identificar las condiciones iniciales y necesidades de acuerdo con los lineamientos estratégicos de la organización y la cultura de inteligencia empresarial.

Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales

Resultados de aprendizaje

1. Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
2. Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
3. Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
4. Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.

Duración de la Guía: Total horas: 120 horas

Fecha de inicio: Julio 10 del 2023.

Fecha de Finalización: 10 de septiembre del 2023.

2. PRESENTACIÓN

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

Fase de Análisis I y II:

Actividad 3.3.13. Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

Introducción:



El emprendimiento se basa en la aptitud y actitud que tiene el ser humano de iniciar una actividad la cual espera le genere un beneficio de algún tipo, el emprendimiento se inicia cuando el individuo encuentra una problemática o necesidad a nivel social o económico, por lo que plantea una solución o realiza un desarrollo que satisface dicha problemática o necesidad, entregándole así una solución a un cliente o segmento específico de clientes, a través de una idea que puede ser innovadora, ya sea creando un nuevo producto o servicio, o mejorando un producto o servicio actual.(SENA)

Actividad de Reflexión Inicial:

A_3.3.13.1- Características de un emprendedor.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) video foro, cada aprendiz reflexionará sobre el contenido de la noticia internacional de un joven colombiano se convierte en un exitoso empresario a sus 23 años., en la costa del caribe Barranquilla - colombiana , que se encuentra en el siguiente enlace **https://www.youtube.com/watch?v=fikSr6ff934,** y analizará las siguientes preguntas:

¿Qué características definen a Alejandro Rodríguez?,

¿cómo el entorno influyó sobre las decisiones de Alejandro Rodríguez?,

¿cuáles tienes en común con Alejandro

y finalmente ¿cuáles cree usted que debe fortalecer?

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

Duración: 30 minutos

• **Ambiente requerido:** ambientes polivalentes o plataforma Teams

• **Materiales:** televisor, computador, cables de sonido y conexión a internet.

3.3.13.2 – Caracterizar mi cultura emprendedora



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 cultura emprendedora.

A través de la TDA (Técnica Didáctica Activa) sondeo de saberes, desde sus conocimientos y saberes previos, de forma individual 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 ubíquelas en la pizarra. Una vez se haya llegado a un consenso sobre la definición de **emprendimiento** construida por el grupo, se realiza el mismo ejercicio, esta vez para la definición de la frase **cultura emprendedora**.

Socialice sus respuestas en un conversatorio atendiendo a las orientaciones del instructor y, con el grupo genere las conclusiones sobre los puntos en común, destaque aquellos que se poseen e identifiquen aquellos que deben apropiar. (30 minutos)

3.3.13.3. Actividades de Apropiación, Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.

El SENA, en su necesidad de fortalecer en los aprendices el emprendimiento como oportunidad, afianza en los aprendices la cultura del emprendimiento mediante el desarrollo del pensamiento

empresarial, de forma que el aprendiz esté en la capacidad de generar sus propias ideas para emprender y convertirse en empresario como parte de su proyecto de vida.

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, por lo que su papel en la sociedad actual es fundamental para el desarrollo socioeconómico y cultural del país.

Actividad de aprendizaje 3.3.13.4 Reconocer capacidades personales para convertirse en emprendedor, como parte de su proyecto de vida en términos de desarrollo humano y económico.

Duración: 12 horas. Materiales de formación a consultar: para el desarrollo de esta actividad es importante la lectura y análisis del material de formación: "Componente formativo: Ser emprendedor"

Evidencias: a continuación, se describen las acciones y las correspondientes evidencias que conforman la actividad de aprendizaje:

Actividad 3.3.13.5. Evidencia: Mi matriz DOFA. Identificar habilidades personales como emprendedor.

Para el desarrollo de esta evidencia usted debe realizar el análisis de su DOFA personal. La matriz le permitirá identificar claramente sus características y habilidades personales como emprendedor, para lo cual se requiere un autoanálisis mediante los siguientes pasos:

1. Definir claramente sus condiciones internas como emprendedor.

D – Debilidades. Identificar las carencias internas que tiene como emprendedor.

F – Fortalezas. Reconocer las fortalezas que usted tiene como emprendedor.

Para este análisis, cuestione e identifique sus debilidades y fortalezas en aspectos como educación, habilidades de liderazgo, experiencia previa en proyectos de emprendimiento, recursos financieros con los que cuenta el emprendedor, experiencia en ventas, conocimiento del producto o servicio a ofrecer, etc.

2. Definir claramente sus condiciones externas como emprendedor.

A – Amenazas. Identifique los aspectos en los cuales la competencia y el entorno pueden afectar su emprendimiento.

O – Oportunidades. Reconozca las ventajas que su emprendimiento tiene frente a sus competidores y ante el entorno.

Para ello puede analizar aspectos como la estabilidad del proyecto de emprendimiento, desconocimiento de leyes, aspectos tributarios, financieros, entre otros.

3. Una vez haya identificado los aspectos mencionados anteriormente, diligencie la plantilla de la matriz que encuentra en el material complementario; luego analice y describa cómo los aspectos identificados le ayudarán a impulsar su emprendimiento y qué estrategia le ayudaría a minimizar las amenazas del entorno.

Para el desarrollo de la actividad tenga en cuenta el componente formativo “Ser emprendedor” y recuerde hacer un adecuado uso de las normas de redacción y ortografía para la presentación de la evidencia.

Lineamientos generales para la entrega de la evidencia:

● Productos a entregar: Matriz DOFA

● Extensión: 2 páginas máximo (matriz y análisis)

● Formato: PDF

Nota: Además del material de apoyo , tenga en cuenta el siguiente video de matriz FODA, que va de la mano con la matriz DOFA y que también le puede apoyar para realizar su propia matriz DOFA.:

Video: Actividad 7 FODA PERSONAL Participación Estudiantil

" enlace: "https://www.youtube.com/watch?v=iN04lQ0Pws8"

● Para hacer el envío de la evidencia, remítase al área de la actividad correspondiente y acceda al espacio: Fase de Análisis – Emprendimiento – Actividad 3.3.13.5 -Mi matriz DOFA.

Actividad 3.3.13.6 -Autoevaluación de Características del emprendedor.



Este examen de autoevaluación, tiene la finalidad de orientarlo sobre sus características emprendedoras.

Respetad@s aprendices, con base en la explicación expuesta por el instructor y la entrega del formato de autoevaluación, cada uno de ustedes, procederá de manera individual, a realizar su evaluación de acuerdo a sus propios criterios teniendo en cuenta sus saberes previos y su comportamiento emprendedor.

Para realizarlo adecuadamente, deberá obtener de uno a cinco puntos en cada una de las frases.

La puntuación 5 significa que la frase describe con exactitud su personalidad y la puntuación 1 que no corresponde con sus características. La escala de puntuación está representada por las siguientes categorías:

El aprendiz deberá contestar con la mayor seriedad para que los resultados correspondan a su realidad y pueda obtener conclusiones validas.

Finalmente, con la obtención de los resultados, elabore como mínimo 5 actividades que usted considere pertinentes para mejorar su comportamiento y cultura emprendedora y realice una infografía y exposición: lúdica, con apoyo de presentación en PowerPoint, video entre otros de su oportunidad de mejorar su comportamiento y cultura emprendedora. (se sube junto con la autoevaluación a territorium).

Actividad 3.3.13.7- Cerramos observando el siguiente video de la serie: Pa Quererte, en donde : Mauricio, Jorge y Toño defienden el emprendimiento de Tatiana y Juliana

Enlace del video:l siguiente video **:**

https://www.youtube.com/watch?v=LKQQwdtu8Oo

Reinasen en parejas y Describa cuales son las características de :

¿Qué características tiene : Mauricio , Jorge y Toño al igual que Tatiana y Juliana. En su emprendimiento.

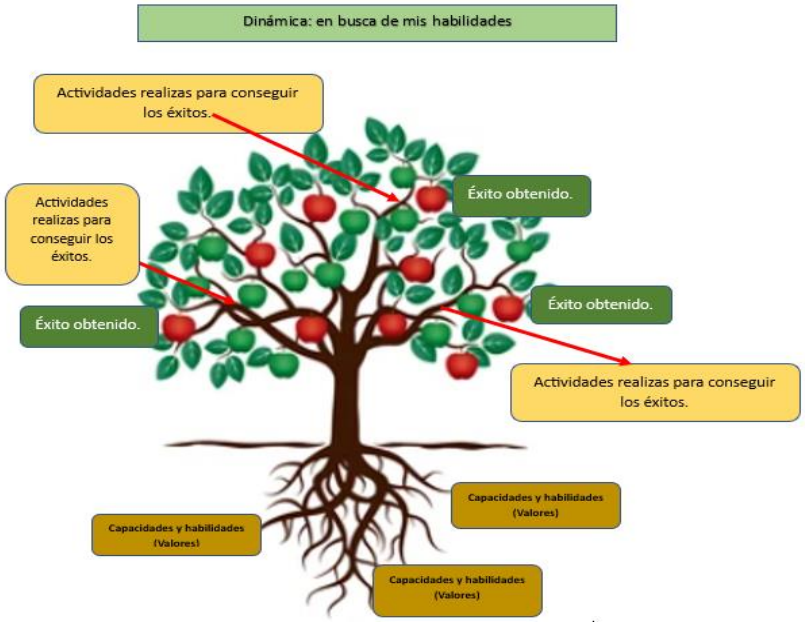
2- El entorno donde están que implicaciones tiene para desarrollar su emprendimiento?

3- Por ultimo registren la actividad en Word par subir a la carpeta de Emprendimiento junto con el análisis de evaluación..

Actividad 3.3.13.7 Dinamica 1 : En busca de mis habilidades y capacidades

Dibuja un gran árbol con raíces, ramas y frutos de diferentes tamaños. En las raíces debes indicar cada una de las capacidades y habilidades positivas que crees tener (los valores que consideren más importantes, debes colocarlos en las raíces más gruesas); cada fruto contendrá un éxito alcanzado por usted; y, finalmente, en las ramas debes indicar qué has hecho para conseguir todos esos éxitos.

Cinco aprendices escogidos por el instructor de Emprendimiento Empresarial, en voz alta y delante de sus compañeros, deben exponer el resultado de su dibujo a modo de presentación en el pizarrón, bajo el siguiente esquema:



- ✓ Nombre
- ✓ Capacidades y Habilidades
- ✓ Éxitos alcanzados
- ✓ Esfuerzos realizados

RAP1: - Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.

Actividad 3.3.13.8_La importancia de negociar mi primer idea de emprendimiento.



Respetado aprendiz, reúnase en grupo de a 3 participantes y teniendo en cuenta el video tutorial de Samuel Rodríguez https://www.youtube.com/watch?v=Lqgds4RZXl8 , un joven emprendedor colombiano y lo expuesto por el instructor , sobre la importancia de negociar mi primera idea de emprendimiento, los sacrificios s que se deben hacer para lograrlo loque uno se propone y con el fin de valorar su primer ide de negocio , definan 3 ideas con valor diferencial de un producto y/o servicio y a cada uno le van a dar un puntaje de acuerdo a los criterios de valoración de 1 a 3, La puntuación 3 significa que la frase y/o pregunta está muy de acuerdo y describe con exactitud su condición o aspecto a valorar y la 1,.

Posteriormente socializar ante los demás compañeros la experiencia de negociar mi primera ide de negocio con mis otros dos compañeros. Tengan en cuenta la idea de valor diferencial más destacada, compartiendo la justificación de la misma.

Nota: Tenga en cuenta el material de apoyo formato “Aspectos a valorar en una ide de negocio”

Después de calcular el puntaje y definir la de mayor valoración en su puntaje, justifique: ¿porque es la más importante ? y con el V.B del instructor, súbala a plataforma de manera individual.

3.3.13.9 Actividad: CONOCIENDO DE EMPRENDIMIENTO Y SU IMPORTANCIA



Querid@ aprendiz.

A partir de sus experiencias y conocimientos, los invito a reflexionar en cuanto a ¿Qué es y para qué sirve el emprendimiento?, Emprendimiento, un tema apasionante que pocas personas valoran, y en la que puede estar la solución a nuestros problemas

económicos y de empleo. una vez analizada la pregunta inicial, realice un listado de aquellos aspectos que consideras son importantes tener en cuenta al momento de tomar la decisión de emprender, Luego en grupos de trabajo se debe analizar **LA IMPORTANCIA DEL EMPRENDIMIENTO**, respondiendo a los siguientes interrogantes asignados por el instructor:

- Grupo No 1 ¿Por qué es tan importante el emprendimiento en Colombia?
- Grupo No 2 ¿Qué es para ustedes valor agregado y su importancia?
- Grupo No 3 Cualidades que debe tener un emprendedor exitoso
- Grupo No 4 Errores que debe evitar un emprendedor.
- Grupo No 5. Que es innovación y tipos de innovación que conoce ejemplos.
- Grupo No. 6. Cuadro comparativo entre Reingeniería vs Aseguramiento de la calidad.
- Todos los grupos. Cuadro comparativo entre innovación y valor agregado
- Todos los grupos: ¿Qué es y para qué sirve el emprendimiento?,

Socializar sus respuestas de acuerdo a los grupos asignados y se complementa el tema con una presentación de sensibilización de emprendimiento realizada por el instructor.

3.313.10 Actividad: SER EMPRENDEDOR: ¿El emprendedor nace o se hace?

Hablamos de un concepto multidimensional, que incluye valores personales, tales como la creatividad, la disposición positiva para la innovación y el cambio, la confianza en uno mismo, la motivación de logro, el liderazgo, la aceptación del fracaso como fuente de experiencia, las actitudes de cooperación y de trabajo en equipo.



Después de observar el video denominado ¨Por qué los colombianos somos pobres¨"https://www.youtube.com/watch?v=fR3zdpmoSwQ", realice en mesa redonda una analogía de esta temática respecto a los logros y sueños en su vida. Comparta las experiencias con los compañeros y tome las buenas ideas que ayuden en el fortalecimiento de sus habilidades, actitudes y valores que fomentaran el perfil emprendedor en cada uno de ustedes. A continuación, cada aprendiz de acuerdo a la matriz **Autoevaluación del emprendedor** entregada por el instructor aplicarla y analizar cada resultado, y reforzar su comportamiento emprendedor , posteriormente subir la evidencia en el DRIVE asignado por el instructor líder.

3.3.13.11. Actividad: Emprender: cuestión de problemas y capacidades- Estudios de casos empresarios exitosos.

La actitud emprendedora consiste en pasar a la acción cuando se identifica la posibilidad de mejorar la realidad. Concienciar, por lo tanto, de que no se trata tanto únicamente de una condición que solo deba desembocar o ser aprovechada en un proyecto empresarial sino de una actitud personal que puede tener también otro tipo de objetivos.



Aprendiz, disponemos de cinco estudios de caso asignados por el instructor, definidos por cartillas de la revista dinero. - En cada uno de los casos, la actitud emprendedora ha surgido como respuesta a una necesidad u oportunidad diferente. El grupo será subdividido en grupos conforme con las indicaciones de su instructora. A cada grupo se le hará entrega de un caso, para que de manera conjunta sea leído, analizado y evaluado, con el fin de dar respuesta a los siguientes interrogantes:

- ¿Dónde estuvo el emprendimiento? Dicho en otras palabras, ¿cuál fue la actitud emprendedora?
- ¿Cuáles fueron los factores que intervinieron en dicho emprendimiento?
- ¿Qué actores encuentra en ese proceso emprendedor?
- Que hace diferente e innovador el emprendimiento
- Que valores sobresalen del emprendedor del caso planteado y porque?

Posteriormente, cada grupo presentará el resultado a estos interrogantes según el caso que le haya sido asignado.

RAP 2 Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.

Fase de Planeación I y II:

3.3.13.12 Actividad: Reconociendo aquellas entidades y programas que impulsa su emprendimiento o ayudan a cumplir tu proposito (emprender).



Aprendiz, Investiga y consulta sobre incubadoras de empresa y su clasificación de acuerdo a lo consultado en grupos de trabajo asignados por el instructor se debe socializar sobre fuentes de financiación o aquellas entidades que apoyan el emprendimiento entre ellos tenemos: 1- BANCOLDEX, 2- BANCO DE LA MUJER, 3- LINEA DE MICROCREDITO BANCO AGRARIO 4- VALLE IN 5-FOMYPIME, INPULSA ENTRE OTROS, por lo anterior debemos investigar lo siguiente: Requisitos, fondos aprobados, que financia, que no financia entre otros.

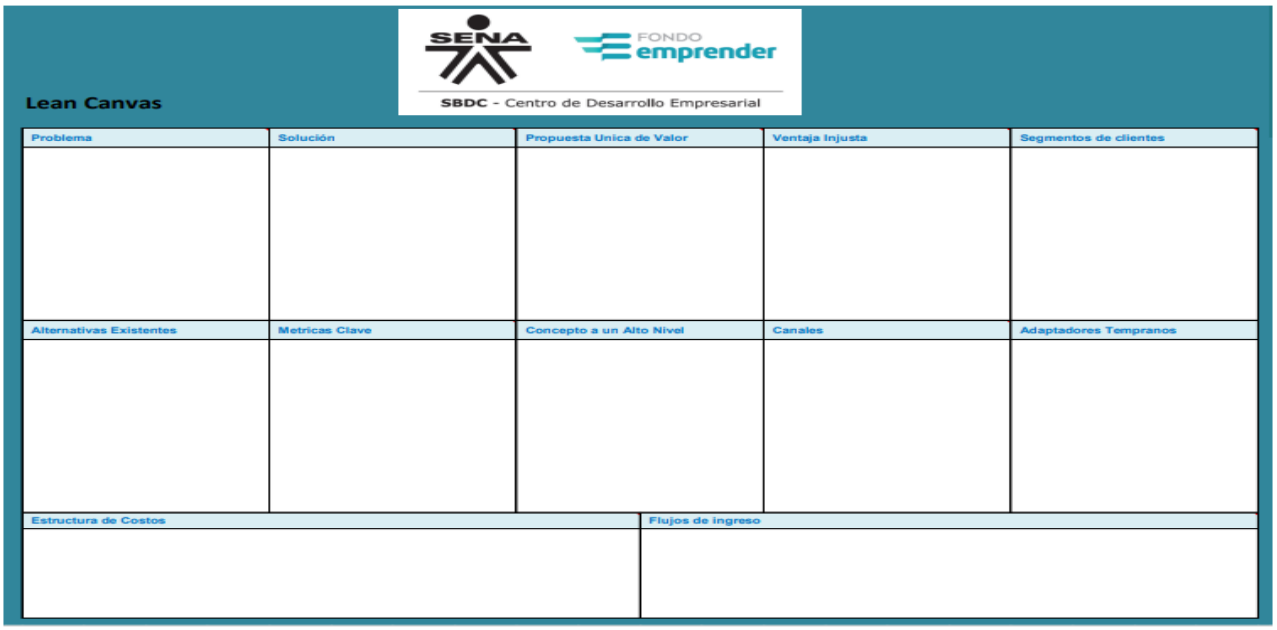
Inicia el instructor dando a conocer una fuente de financiación Fondo emprender y requisitos de acceso, presentando casos exitosos de emprendedores y motivarlos hacia la generación de propuestas de negocio. Al final del proceso se sacan conclusiones generales del ejercicio. Subir la evidencia de la presentación en el DRIVE.

3.3.13.13 Con su grupo de trabajo consulte la cartilla: Emprendimiento Edición 1. (Acosta Romero, Rodríguez Pérez, & y otros, 2016), donde se hace énfasis de las habilidades emprendedoras y los paradigmas, a partir de esta lectura, con su grupo de trabajo deben desarrollar una infografía que posteriormente socializarán en el ambiente de formación, recuerden que al hablar de habilidades salen a relucir las que ustedes tienen como

aprendices, así como los posibles temores, entonces la opinión personal en el desarrollo de esta actividad es fundamental.

Actividad : 3.3.13.14_ Consulte material de lectura: “Documento de emprendimiento y resumen Jobs to be Done, tarjeta persona y Lean Canvas” el cual está dispuesto en la plataforma Territorium asignado por el instructor y la institución; a partir de ella, identifique con sus compañeros de trabajo en el proyecto formativo, un posible problema evidente en su ruta de formación, por ejemplo: manejo de la tecnología, ropa, calzado, belleza, manejo de horarios, etc., para que a partir de este problema ustedes puedan aplicar 2 tarjeta persona, luego de identificar posibles personas que se vean afectadas de una u otra forma por este problema. Posterior al desarrollo de la actividad, el instructor seleccionará 1 o 2 grupos para compartir el resultado del ejercicio y brindar retroalimentación.

3.3.13.15 Desarrolle la lectura del documento “The Business Model Canvas”, el cual se encuentra en su material de apoyo, así como el vídeo “Modelo Canvas El Lienzo”, a partir de consultar la información elabore con su grupo autónomo de estudio del SENA (GAES) un esquema del modelo dónde coloquen un ejemplo de un problema que ustedes podrían resolver desde su área de conocimiento o interés general del grupo, ejemplo: herramienta contable para el sector agro (pequeños y medianos agricultores y ganaderos), sí considera(n) pertinente fortalecer la propuesta de problema hecha en el ítem 3.3.3, pueden seguir haciendo uso del mismo, justificando su selección. Posterior a ello socialice en el ambiente de formación, recibiendo



la debida retroalimentación del instructor. Nota: En su material de apoyo encontrará el modelo Lean Canvas Fondo Emprender.

3.3.13.16 Con base en los resultados obtenidos en la configuración del modelo canvas con base en las ideas de negocio previamente seleccionadas, Respetado aprendiz, elaboren una presentación, donde destaquen los siguiente:

1- Con relación a los clientes, cuales serían: Consumidores, clientes y compradores
2- Elabore un estudio estadístico y determine la composición % de cuantos cliente poténciales tiene en su región de distribución.
3- Determine ajustando su segmentación de clientes, con base en sus edades, capacidad de compra y toma de decisión.

Elabore el documento en Word y socialice con los demás aprendices e instructor y suba a plataforma territorio,

RAP: 3. Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.

Fase de Ejecución:

Actividad 3.4 Actividad de Transferencia de conocimiento

Se recomienda de forma autónoma ver el vídeo: “Elevator Pitch”, así como ver la presentación Preparación del Pitch, a partir de esta actividad, proponga un brochure que resuma elementos a tener presente en la elaboración de un Pitch, haga uso del tema abordado en el ítem 3.3.3.

El desarrollo de esta actividad le brindará elementos para el desarrollo del ítem xx del taller de emprendimiento.

Esta actividad, le permitirá apropiar el conocimiento necesario para el desarrollo de Taller de Emprendimiento.

Importante: Las actividades de 3.3.1 a 3.3.5 debe conservarse en el portafolio de evidencias del aprendiz.

3.4 Actividades de transferencia del conocimiento.

Tiempo desarrollo de la actividad: 20 horas (trabajo autónomo: 4 Horas, acompañamiento directo: 16Horas).

3.4.1 Respetado aprendiz, es hora de aplicar los conocimientos aprendidos. En esta parte de la guía, usted demostrará el grado de aprehensión del conocimiento frente al contexto real en la propuesta de un plan de negocios. Por lo tanto, en GAES, deben realizar las siguientes actividades propuestas en el Taller de Emprendimiento, el cual estará disponible junto con el material de apoyo de su programa de formación en la plataforma dispuesta por la institución.

Importante: La actividad debe conservarse en el portafolio del aprendiz, para efectuar retroalimentación, según actividades desarrolladas, aplicando para su presentación la norma Icontec.

Importante: El desarrollo del taller requiere de su interés por la investigación y deseos de crear su propio emprendimiento.

RAP4: Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social

- Descripción de la(s) Actividad(es)
- Ambiente Requerido
- Materiales

Tomando como referencia la planeación pedagógica y las orientaciones para elaborar guías de aprendizaje citado en la guía de desarrollo curricular

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Tome como referencia la técnica e instrumentos de evaluación citados en la guía de Desarrollo Curricular

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento : Cuestionario escrito sobre las Caracteristicas de un emprendedor (25 preguntas) **Evidencias de Producto:** **Documento: MI matriz DOFA Y en busca de mis habilidades .** **Evidencias de Producto:** Informe: La importancia de negociar mi primer idea de emprendimiento y conociendo del emprendimiento , ¿el emprendedor nace o se hace?		**Técnica de evaluación:** Cuestionario **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo de conocimiento. **Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo de producto **Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo de producto

Evidencias de Producto- **Informe :** Reconociendo aquellas entidades y programas que impulsa su emprendimiento o ayudan a cumplir tu proposito **Evidencias de Desempeño:** **Presentación del lienzo con producto diferenciador ,** **Evidencia de Producto:** **Entrega de video e informe sobre taller de emprendimietno.**		**Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo de producto **Técnica de evaluación** Valoración del producto. **Instrumento de evaluación** Lista de chequeo. **Técnica de evaluación:** Valoración de producto **Instrumento de evaluación:** Lista de chequeo de producto-

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Capital semilla o seed capital. Son las primeras inversiones cuando está comenzando un proyecto y no tienen claro su modelo de negocio. Está relacionado sobre todo con las start-ups y son los bussines Angels los que las suelen aportar este capital, normalmente a cambio de acciones de la empresa. Es así, porque una pequeña start up en su fase inicial no puede acudir a los métodos de financiación tradicionales. Se acepta ese capital semilla a cambio de acciones y asesoramiento.

Cash flow. Entradas y salidas de dinero en efectivo, que representan las actividades de operación de una organización. El flujo de caja es la diferencia en la cantidad de efectivo disponible al inicio de un período (saldo inicial) y la cantidad al final de ese período (balance de cierre). En contabilidad el cash-flow se calcula: Cash-flow = beneficios netos + amortizaciones + provisiones

Cash es el dinero en efectivo.

CEO. Chief Executive Officer o director ejecutivo de la administración de la compañía. Es la persona con la más alta responsabilidad de una organización o compañía.

Cloud computing. Una informática basada en Internet donde se comparten los recursos y la información que se proporcionan a los ordenadores y otros dispositivos electrónicos. Toda la información, procesos, datos,

etc. se localizan dentro de la red, en la nube, y así todo el mundo puede acceder a la información completa, a tiempo real y sin poseer una gran infraestructura.

Coach. Según la R.A.E es la persona que asesora a otra para impulsar su desarrollo profesional y personal. Una persona que se ha formado para motivar y dar técnicas para que alguien llegue a la meta que quiere conseguir (sueños, objetivos…). Multitud de personas que han triunfado disponen de un coach.

Community manager. Es la persona encargada de gestionar, moderar y desarrollar comunidades virtuales (en Facebook, Twitter, Youtube, etc.) en nombre de una marca o empresa. Es fundamental que este profesional tenga unos conocimientos sólidos sobre el sector donde trabaja, marketing online, publicidad, comunicación… pero sobre todo debe conocer las nuevas tecnologías y las posibilidades de las redes sociales. Ha de ser creativo, resolutivo, saber gestionar planes de marketing, dinamizar y trabajar en equipo.

Copy creativo. Un copy es un redactor publicitario. Su misión consiste en redactar los conceptos para campañas publicitarias. Actualmente sobre todo se piden copys para redactar y escribir en medios sociales o blogs los mensajes publicitarios que van asociados al discurso de marca.

Coworking. Es un espacio de trabajo compartido por varios profesionales, en la mayoría de los casos freelances, pero también emprendedores o pequeñas empresas que prefieren estos lugares que gastarse el dinero en el alquiler de un local. En los coworkings se crean sinergias entre los coworker para que surjan proyectos y cooperaciones.

Crowdlending. Pequeños inversores particulares ofrecen sus préstamos a pymes o pequeños emprendedores. Es un modelo innovador que permite financiarse directamente por la comunidad sin acudir a los servicios de un banco u otra entidad financiera tradicional. Recaudas dinero entre pequeños inversores que tendrás que devolver a un interés pactado. Poner compañía.

Crowdfunding. Es el proceso de pedir al público en general dinero para conseguir el capital necesario para la realización de nuevos proyectos o productos a cambio de unas recompensas que varían según el dinero que se ha donado. Emprendedores y nuevos empresarios se saltan bancos, financieras, inversores… y proponen sus ideas a los usuarios de internet directamente, que son los que prestarán el apoyo financiero.

Dropshipping Es una forma de e-commerce, vendiendo productos de otras tiendas on-line. Cuando tu vendes un producto, se lo compras a esta otra tienda y ellos lo envían a tu comprador sin ningún distintivo de su tienda. Como si lo hubieras enviado tu. Obviamente tu responderás en caso de desperfecto o de que llegue mal el envío. La ventaja es que requiere poca inversión porque no tienes que comprar stock.

Ecommerce. El Comercio electrónico permite a los consumidores intercambiar a través de la red bienes y servicios sin barreras de tiempo o distancia. El comercio electrónico se ha expandido rápidamente en los últimos años y se prevé que acelere mucho más. Los límites entre el comercio “convencional” y “electrónico” son cada vez más borrosos a medida que más y más empresas construyen sus empresas en Internet o tienen comercio online y comercio convencional.

Elevator pitch. Es un breve resumen utilizado para definir de forma rápida y simple un proceso, producto, servicio, organización o evento y su propuesta de valor. El nombre se debe a que con el tiempo de un viaje en ascensor (normalmente los elevator pitch van de 30 segundos a 2 minutos) debes convencer a tu audiencia de que tu idea o producto es el mejor, para así conseguir una entrevista donde puedas explicarlo al detalle.
Emprendedor. Persona que crea una empresa o encuentra una oportunidad de negocio.

Empowerment. Proviene de las palabras potenciar, poder, capacitar y permitir, entre otras. Es una práctica de gestión de compartir información, recompensas, y poder con los empleados para que puedan tomar iniciativas y decisiones para resolver problemas y mejorar el servicio y el rendimiento. Las nuevas tecnologías han impulsado un cambio radical en la administración y cultura de las empresas. El empowerment se basa en la idea de los trabajadores ya no siguen a “pies juntillas” lo que dice un jefe. Son responsables, piezas

importantes y rinden cuentas de los resultados de sus acciones con lo que contribuirá a que tengan más competencia y satisfacción.

Exit. Se dice de las start-ups que terminan siendo vendidas a otras más grandes. Un hecho que es bastante normal. Youtube fue vendida a Google, Whatsapp a Facebook…

FFF. Friends, family and fools (FFF). Suelen ser los primeros inversores que apoyan el proyecto del emprendedor. Amigos, familias y tontos.

Freemium: Wikipedia lo explica muy claro. Freemium es un modelo de negocio que funciona ofreciendo servicios básicos gratuitos, mientras se cobra por otros más avanzados o especiales. Al tener un producto gratuito, si es útil, probablemente tendrás una gran masa de usuarios. Lo que tienes es que conquistar a estos clientes gratuitos para que pasen a formar parte de clientes de pago. Muchas de la nuevas start-ups funcionan asi: Evernote, Dropbox, Flirck, Spotify, Skipe…

Growth hacking. Ciertas estrategias de posicionamiento en la web, en redes sociales y en los motores de búsqueda implementadas sobre todo por pequeñas empresas para conseguir atraer visitas. Por lo tanto, un growth hacker es aquel que con conocimientos de tecnología, analítica y creatividad hace crecer a la empresa de una manera diferente a la de gastarse dinero en marketing y publicidad.

Influencer. Es una persona que por ciertas cualidades se posiciona en algún medio digital y tiene un número considerable de seguidores. La característica principal de un influencer es que es alguien a quien se le escucha, sus seguidores creen lo que dice. Es un líder de opinión online. Podemos decir que cada sector tiene su influencer.

Merchandising. Es la actividad de promover la venta de productos al por menor. Técnicas de merchandising pueden ser técnicas de visualización, muestras gratis, ofertas, precios… y otros métodos de venta. También se le llama merchandasing a todos los productos publicitarios para dar a conocer a una marca. En general, merchandasing es todo aquello que anima una venta.

Modelo lean. Es el modelo de trabajo de pensar, experimentar y aprender de los datos. Es la gestión humilde y no arrogante. Lean es el respeto a la voz del cliente y a los que trabajan en el terreno y son, por lo tanto, los mayores expertos del mundo en su trabajo. Es lo contrario a dar las órdenes desde una oficina sólo con los números en la mano. En el mundo de las startups se trata de proyectos viables que inicialmente consuman poco efectivo y que traten de aprovechar cada recurso al máximo.

MOOC Massive Online Open Courses, o sea, cursos online masivos y abiertos. Las principales características de un mooc es que son cursos abiertos, no requieren asistencia al aula, suelen repetirse 2 o 3 veces cada año, gratuitos, con grupos para debates… Los suelen organizar las universidades ya que su origen está en las universidades americanas.

Networking. La capacidad de hacer contactos es una de las habilidades más importantes que cualquier emprendedor pueda tener. Importantísimo para sacar o hacer crecer el proyecto y conseguir clientes. Las redes sociales y los eventos se han convertido en sitios muy importantes para hacer networking.
Outsourcing. Básicamente consiste en externalizar una parte de la actividad de la empresa para centrarte en las actividades realmente importantes y fuertes de la compañía para mejorar ciertas funciones aumentando la eficacia y ahorrando tiempo.

Plan de negocio o plan de empresa. Es un documento escrito que sirve para analizar en detalle una idea de negocio y que cumple las siguientes funci
ones: Identificar, describir y concretar de manera detallada la idea de negocio. Examinar su viabilidad técnica (¿se puede realizar?), comercial (¿se va a vender?) y financiera (¿va a ser rentable?). Planificar las estrategias a seguir, los pasos a dar y los recursos a utilizar para convertir esa idea de negocio en una empresa en funcionamiento.

Pop up store. Son espacios temporales que venden productos de cualquier clase y experiencias completas de marca. Puede ser un restaurante que organice durante unos días una cena en un almacén o una tienda de ropa que se traslade durante unos días a un pop store para llegar a más público. Sótanos, garajes, barcos, casas particulares, terrazas, autobuses, contenedores… cualquiera de estos espacios con decoración sorprendente casi siempre, puede ser la próxima tienda o restaurante pop-up.

Private équite o capital riesgo es un tipo de actividad financiera que consiste en la adquisición por parte de una entidad especializada en capital inversión (private equity) del paquete mayoritario de acciones de una sociedad. La inversión en private equity es normalmente una estrategia activa de inversión en la que se incluyen transformaciones en la compañía, tratando de aportar valor añadido. Transcurrido un tiempo se suele realizar la venta de las acciones compradas.

Ronda de financiación. El proceso por el que una empresa capta nuevo capital por parte de inversores. Cuando la empresa va superando hitos o pasos ve necesario el dar entrada a nuevos socios o incrementar las aportaciones de los ya existentes. En ese momento se puede acudir a una ronda de financiación.

Showrooming es la práctica de examinar la mercancía que se va a comprar en una tienda física, y luego comprarlo en una tienda online, que normalmente tienen un precio más bajo debido al menor coste. El fenómeno inverso del showrooming es el **webrooming**. En este caso los clientes investigan un producto en comercios online y los compran en una tienda física.

Fuente" Webgrafias del diccionario: https://emprendedoresnews.com/emprendedores/diccionario-emprendedor.html

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

Construya o cite documentos de apoyo para el desarrollo de la guía, según lo establecido en la guía de desarrollo curricular

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Edinson Ramirez Montoya**	**Instructor**	**Comercio y servicios**	**05/07/2023**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)					