PROCESO DE GESTIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL

FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- Denominación del Programa de Formación: Comportamiento emprendedor
- Código del Programa de Formación: 13410017
- Numero de ficha: 3429164
- Fase del Proyecto: N/A
- Actividad de Proyecto Formativo: N/A
- Competencia: Fomentar cultura emprendedora según habilidades y competencias personales
- **Resultados de aprendizaje:**
  - Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.
  - Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.
  - Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.
  - Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora.
- Duración de la Guía de Aprendizaje (horas): 48 Horas

2. PRESENTACIÓN



https://es.pinterest.com/pin/68046644365341749/

La presente guía de aprendizaje está diseñada para los aprendices del SENA, regional Tolima, en el marco de la formación en cultura emprendedora.

En la actualidad aprender y comprender el comportamiento emprendedor es fundamental para transformar sueños en realidades. Es por eso que el propósito de este curso es fortalecer las competencias necesarias para identificar, analizar y aprovechar oportunidades de negocio que nos brida el mercado actualmente.

Entendiendo que un emprendedor no solo crea negocios, también genera impacto en su comunidad al identificar oportunidades, asumir riesgos con inteligencia y proponer soluciones innovadoras a problemas reales, desarrollando habilidades como la creatividad, la innovación, la negociación y la toma de decisiones responsables, permitiendo enfrentar los desafíos con visión y confianza.

Los invito a desarrollar esta guía, para que, a través de actividades de reflexión, contextualización y aplicación práctica, puedan consolidar conocimientos y competencias que aporten a su desempeño en el mundo empresarial actual. Recordando que **emprender es un camino de crecimiento personal y profesional que inspira a otros y abre puertas hacia un futuro lleno de posibilidades**.

- **3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE**
- **En la presente guía se desarrollan actividades de reflexión que permite al aprendiz asociar las experiencias vividas, con las temáticas trabajadas con el fin de entender el impacto social que puede tener y fomentar un vinculo más cercano para el aprendizaje.**

3.1 Actividades de reflexión inicial:

Descripción de la actividad: 1 hora

Ambiente requerido: El asignado

Estrategias o técnicas didácticas activas: Participación por medio de sorteo, realizar diapositivas,

Materiales de formación

Material de apoyo:

Duración de la actividad: horas.

Analizar y responder: Aprendiz en esta parte de la guía, usted deber relacionar los conocimiento previos o vividos y responder las siguientes actividades:

Actividad 3.1.1

Reflexione sobre lo que significa para usted ser un emprendedor en el contexto actual del Tolima. En un párrafo responda ¿Qué oportunidades identifica en su entorno inmediato?

Actividad 3.1.2.

Lea el siguiente caso y responda las preguntas

Caso de Éxito: Foodology – Reinventando la Gastronomía con Cocinas Ocultas

Foodology es una empresa colombiana fundada en 2019 por dos jóvenes emprendedores: Daniela Izquierdo y Juan Guillermo Azuero. Su modelo de negocio se basa en las cocinas ocultas (dark kitchens), espacios diseñados exclusivamente para preparar comida a domicilio, sin necesidad de salones ni servicio en mesa.

Con el auge de las aplicaciones de domicilios, Foodology identificó una oportunidad: reducir costos fijos de los restaurantes tradicionales y crear marcas gastronómicas 100 % digitales. Así nacieron propuestas como “Brunch & Munch”, “Avocalia” o “Cocinados”, pensadas para públicos diferentes pero gestionadas desde las mismas cocinas.

El éxito fue tan grande que en pocos años lograron expandirse a México, Perú y Brasil, recibiendo inversión internacional y generando cientos de empleos. Hoy, Foodology es un referente de cómo la innovación, el análisis de oportunidades y la adaptabilidad al mercado pueden convertir una idea en un negocio escalable y sostenible.

Reflexión



El caso de Foodology muestra que el emprendimiento no siempre significa crear algo completamente nuevo, sino repensar lo existente y adaptarlo a las nuevas dinámicas del mercado. Este ejemplo evidencia la importancia de observar el entorno, detectar necesidades y aprovechar la tecnología para ofrecer soluciones prácticas y rentables.

Preguntas

1. ¿Qué necesidades del mercado identificó Foodology para crear su modelo de negocio y cómo aplicas este ejercicio de observación en tu entorno?

2. ¿De qué manera la innovación digital y el análisis de costos se convirtieron en ventajas competitivas para Foodology?

3. Si tuvieras que diseñar una marca gastronómica 100 % digital en tu región, ¿qué producto o servicio ofrecerías y por qué?

Actividad 3.1.3

Escoja un personaje de la siguiente lista, y realice una noticia en el periódico de su preferencia donde muestre la historia de la personal escogida identificando aspectos claves del emprendimiento, frase motivacional generada y proyectada por esta persona.

Responda aparte ¿Qué características y comportamientos lo identifican como emprendedor?

1. Amancio Ortega
2. Howard Schultz
3. Jan Koum
4. Ralph Lauren
5. David Vélez
6. Simón Borrero
7. Beatriz Fernández

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

Descripción de la actividad: El emprendedor es un agente clave en la generación de valor económico y social. En la región del Tolima, donde los sectores agroindustriales, turístico y de servicios están en crecimiento, el emprendimiento se convierte en una estrategia fundamental para el desarrollo sostenible. Adoptar una cultura emprendedora implica asumir responsabilidades, desarrollar competencias, tomar decisiones informadas y aprovechar la creatividad y la innovación como motores de nuevas oportunidades.

Estrategias o técnicas didácticas activas: Se realizará socialización de conceptos por medio de exposiciones, mesa redonda.

Material de apoyo: Diapositivas, infografía,



3.2.1. Primera estación – Comportamiento emprendedor.

Concepto de Emprendedor:

Un emprendedor es una persona que identifica una oportunidad en el mercado, asume riesgos calculados y gestiona recursos para crear, desarrollar o transformar una idea en realidad. Sus características principales incluyen liderazgo, iniciativa, creatividad, resiliencia y responsabilidad.

Las características emprendedoras personales (CEP) son habilidades que pueden ayudar a fomentar el liderazgo, con capacidad de actuar de manera creativa a la soluciones de problemas o necesidades de la vida, se caracterizan por ser 10 y es necesaria mejorarlas día a día.



Triangulo de responsabilidad

Para logra emprender no solo basta con conocer y tener las características emprendedoras, según lo analizado uno de los factores más importantes para garantizar el éxito es la **motivación** generada por las necesidades que se tengan. Para superar los posibles obstáculos que debas enfrentar en tu Camino al Logro, es necesaria una alta dosis de **responsabilidad.** La responsabilidad es la fuerza interna que hace la diferencia entre el éxito y el fracaso. Se traduce como el compromiso que asumes contigo mismo, con aquello que deseas y que te has propuesto hacer en tu vida.

Por esta razón la responsabilidad se plasma como el triángulo entre: La persona, el proyecto y la situación.



Competencias Emprendedoras

La responsabilidad y la motivación al logro nos pueden llevar a trabajar activamente en la realización de nuestros sueños. Cuando eso sucede, nuestras CEP evolucionan y se convierten en Competencias Emprendedoras. Las Competencias son las que nos llevan a conseguir el cambio que deseamos, pasando de la idea a la acción.

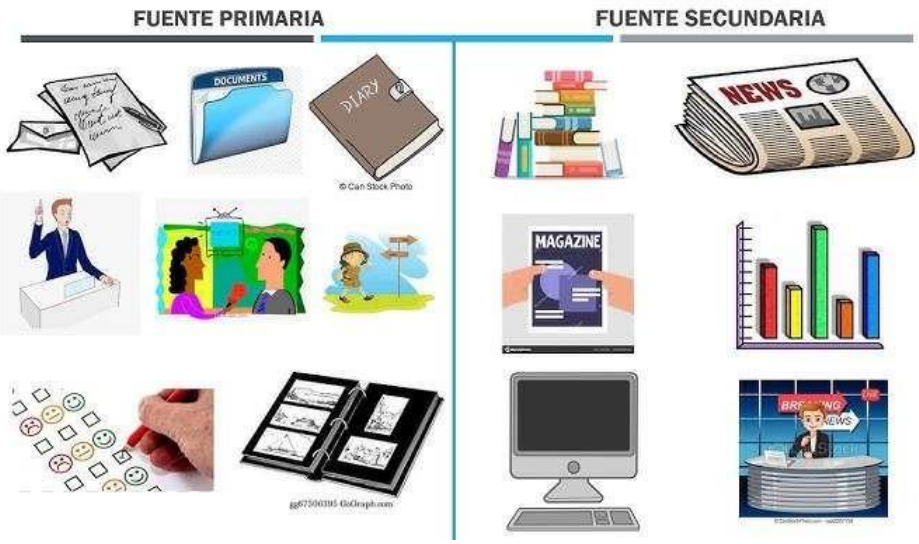


FORMULA DEL LOGRO

3.2.2. Estación 2 Villa de la visualización

Técnicas de búsqueda de información

Para la visualización la información y el acceso a información actualizada y confiable es fundamental para tomar decisiones acertadas. Algunas técnicas incluyen: investigación en bases de datos académicas, observación directa del mercado, entrevistas con expertos y análisis de tendencias a través de informes sectoriales.



3.3 Actividad de apropiación

Con los conceptos trabajado anteriormente realice una investigación del tema asignado, identificando las fuentes primarias y secundarias y generando una información de calidad.

3.3.1 Actividad: "Exploradores de Información"

Objetivo: Fortalecer la capacidad de los aprendices para buscar, filtrar y validar información útil para un emprendimiento.

Instrucciones:

1. Forma grupos de 3 a 4 personas.
2. Cada grupo deberá tomar el tema asignado por su instructor y relacionarlo con el emprendimiento
   - Tendencias en gastronomía
   - Comercio digital en Colombia
   - Hábitos de consumo de los jóvenes
   - Economía circular
3. Usando computadores o celulares, realicen una búsqueda de información en diferentes fuentes:
   - Páginas oficiales (gobierno, cámaras de comercio, DANE, MinCIT).
   - Noticias en medios reconocidos.
   - Blogs o artículos académicos.

4. Registren la información encontrada en una tabla con las siguientes columnas:

   Fuente consultada
   - Información relevante encontrada
   - Utilidad para el emprendimiento
   - Confiabilidad de la fuente (Alta – Media – Baja)
5. Cada grupo compartirá con el curso dos hallazgos clave y explicará cómo la información puede ayudar a tomar mejores decisiones en un negocio.

3.3.2 Estación 3 - Dimensiones emprendedoras

Para cumplir los objetivos las personas deben situarse en un contexto e identificar las oportunidades y limitaciones que les permiten avanzar en el Camino al Logro. En la trayectoria hay diferentes variables que debemos analizar. Existen factores internos y externos que influyen positiva o negativamente en nuestros propósitos. Cuando estamos generando una proyección de negocio contemplar estas variables le permite al emprendedor situarse en un panorama real, generando la confianza suficiente para continuar con el camino.

Factores internos	Factores externos
Intereses: son todos los aspectos que nos agradan y a lo que generalmente prestamos mayor atención.	Familia: aunque no siempre es tenido en cuenta, los familiares pueden ejercer una influencia positiva o negativa en nuestros objetivos.
Habilidades: es la disposición que tienes para realizar una actividad y de la que tienes un grado de experiencia por lo que te sientes cómodo de realizarla.	Económicos: esta relacionado con los recursos que se cuentan para cumplir con el objetivo propuesto.
Actitud: es la respuesta emocional o la expresión frente a las situaciones que se presentan en la vida.	Sociales: hace referencia al ambiente en el que te encuentras y de las personas que te rodean.
Valores: es lo que es valioso para ti, lo que define tus comportamientos y acciones.	Culturales: esta estrechamente ligado con las creencias del lugar en el que te encuentras. En algunos lugares las personas no pueden desarrollar ciertas actividad de acuerdo con las creencias de la región.



Actividad de reflexión

Actividad *3.3.3. Uniendo el puente*

Alista papel y lápiz:

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

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

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

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

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

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

A continuación, reflexiona sobre las siguientes preguntas

1. ¿Qué significado tiene un puente?

2. ¿Es importante identificar los factores internos? ¿Con que están relacionados?

3. ¿Es importante identificar los factores externos? ¿on que están relacionados?

Recordando el caso de Foodlogy realizar el DOFA que permita analizar la situación de la empresa.



Fuente https://www.foodology.com.co/

3.3.4 Estación 4 – Toma de decisiones

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



1. Describir el problema o el objetivo al que queremos llegar: Se debe conocer el propósito la meta a la cual queremos llegar. Este paso es de vital importancia se conoce como la visión del sueño o propósito, se debe tener claro la misión y las características no negociables de nuestra empresa o de nuestro sueño y así permite trazar un camino de ruta

2. Objetivos que queremos alcanzar, podremos tener más claro qué decisiones van a ayudarnos. Para los objetivos planteamos la forma SMART de esta manera generamos objetivos concretos, claros y posibles de alcanzar.

3. Análisis del problema o la decisión a tomar. Una vez hemos definido el problema al que nos enfrentamos, hemos de recopilar la información necesaria para analizarlo de la forma más objetiva y completa posible. Para ello debemos ser objetivos al plantear las situaciones, sin opiniones ni juicios de valor, sino únicamente las circunstancias de la forma más objetiva posible. Para esta definición y recopilación de información nos puede ayudar elaborar una **lista de chequeo**. Es importante recabar toda la información que sea posible sin obsesionarnos con este paso, ya que podemos llegar a la parálisis por análisis, dedicando tanto tiempo a esta fase que resulta demasiado tarde para tomar decisiones. Debemos atender a la información relevante, y desechar la que no nos aporta valor.
Fuente: Comportamiento emprendedor camino al logro

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

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

6. Valorar las consecuencias y el éxito de la decisión adoptada. Debemos saber rectificar si detectamos que estamos tomando una decisión errónea. La valoración de las consecuencias y del alcance de los objetivos nos permitirá ajustar futuras decisiones y nos enseñarán a mejorar los procesos. Tan importante es tomar la decisión y llevarla a la práctica, como valorar los resultados de esta. Sin este paso nos quedamos en un proceso incompleto.

3.3.4.1 Actividad de contextualización- Mapa conceptual

Las técnicas más utilizadas para el análisis y poder examinar las causas y efectos que puede tener los problemas y tomar estas decisiones acertada es:

- Espina de pescado
- Mapas Mentales
- Árbol de decisiones

Aprendiz debe investigar cada uno de estos diagramas y teniendo claro como se construye realizar un mapa conceptual de estos tres esquemas.

3.3.4.2 Actividad "Decisiones que transforman".

Teniendo claro el objetivo de utilizar estos esquemas para la visualización del problema. Según indicaciones del instructor en grupos de 3 o 4 integrantes realizar el ejercicio ***Decisiones que transforman*** para identificar las causas y consecuencias del problema planteado.

Ejercicio: "Decisiones que Transforman"

Contexto:

Un grupo de emprendedores en Ibagué abrió una pequeña cafetería con productos locales. En los primeros meses tuvieron buenas ventas, pero últimamente han enfrentado problemas: aumento en los costos de insumos, pérdida de clientes frecuentes y quejas por demora en la atención.

Objetivo del ejercicio:

Aplicar herramientas de análisis (árbol de problemas, mapas mentales, espina de pescado, mapas conceptuales) para identificar causas, analizar alternativas y tomar decisiones estratégicas.

Instrucciones:

1. Lectura del caso: Cada aprendiz lee el contexto de la cafetería.

2. Árbol de problemas:

Identifiquen el problema central.

Planteen causas principales y consecuencias.

3. Mapa mental:

Organicen ideas creativas para posibles soluciones: promociones, mejorar el servicio, incluir nuevos productos, estrategias digitales, etc.

4. Diagrama de espina de pescado (Ishikawa):

Clasifiquen las causas del problema en categorías: personal, procesos, clientes, proveedores, tecnología.

5. Mapa conceptual:

Sinteticen el análisis y definan dos alternativas de solución viables.

6. Decisión final:

Elijan en grupo la alternativa más adecuada y justifiquen la decisión en máximo 5 líneas.

Responda:

¿Cómo ayudan estas herramientas a tomar decisiones más objetivas en un negocio real?

3.4 Actividades de Transferencia el Conocimiento:

Descripción de la actividad: El objetivo de esta actividad es colocar en práctica lo aprendido con el fin de afianzar y fortalecer los pasos para crear una idea de negocio y continuar para ser un negocio prospero

Estrategias o técnicas didácticas activas: Informe

Materiales de formación: Se manejarán las diapositivas encontradas en el repositorio, evidencias presentadas.

Material de apoyo:

Evidencias de aprendizaje:

Rúbrica de Evaluación – Taller Final de Emprendimiento

Puntaje total: 100%

Criterio	Descripción	Excelente (4)	Bueno (3)	Básico (2)	Insuficiente (1)	Ponderación
Identificación de problemáticas	Reconoce y describe al menos 10 problemáticas del entorno.	Presenta 10 problemáticas claras, pertinentes y bien justificadas.	Presenta 8-9 problemáticas relevantes.	Presenta 5-7 problemáticas poco detalladas.	Presenta menos de 5 problemáticas o irrelevantes.	10%
Árbol de problemas	Representa relaciones causa–efecto entre problemáticas.	El árbol es completo, lógico y bien estructurado.	El árbol muestra relaciones claras pero incompletas.	El árbol es confuso o poco desarrollado.	No presenta el árbol.	10%
Idea de negocio	Claridad y viabilidad de la propuesta.	La idea es innovadora, clara y comprensible por cualquier persona.	La idea es clara pero requiere mayor precisión.	La idea es poco clara o poco viable.	No presenta la idea.	10%
Análisis interno y externo (DOFA)	Revisión de factores positivos y negativos internos y externos.	Identifica con precisión fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.	Identifica la mayoría de factores con claridad.	Identifica pocos factores, algunos irrelevantes.	No presenta análisis.	15%
Segmentación de mercado	Demográfica, geográfica, psicográfica y conductual.	Segmentación completa, detallada y coherente con la idea.	Segmentación clara pero con faltantes menores.	Segmentación incompleta o poco detallada.	No presenta segmentación.	15%
Cliente ideal	Definición de características del cliente objetivo.	Cliente ideal bien definido con criterios claros y realistas.	Cliente ideal definido con pocos detalles.	Cliente ideal poco coherente o incompleto.	No presenta cliente ideal.	10%
Jobs to be done	Cómo se siente el cliente frente al producto.	Presenta ≥5 características claras, realistas y fundamentadas.	Presenta ≥4 características.	Presenta 2-3 características poco claras.	Presenta menos de 2 características o no aplica.	10%
Propuesta de valor	Claridad, pertinencia y diferenciación.	Propuesta clara, innovadora y alineada al cliente ideal.	Propuesta clara pero requiere mayor desarrollo.	Propuesta poco clara o genérica.	No presenta propuesta.	15%
Presentación y redacción	Organización, ortografía y coherencia del documento.	Presenta excelente estructura, sin errores de redacción ni ortografía.	Presenta buena estructura con pocos errores.	Presenta varios errores que afectan la comprensión.	Desordenado, difícil de entender.	5%

Instrumentos de evaluación: Lista de chequeo

Duración de la actividad: horas.

4. PLANTEAMIENTO DE EVIDENCIAS DE APRENDIZAJE PARA LA EVALUACIÓN EN EL PROCESO FORMATIVO.

Fase del proyecto formativo	Actividad del proyecto formativo	Actividad de Aprendizaje	Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
N/A	N/A	Actividad 3.1.1 Reflexione sobre lo que significa para usted ser un emprendedor en el contexto actual del Tolima. En un párrafo responda ¿Qué oportunidades identifica en su entorno inmediato? Actividad 3.1.2. Lea el siguiente caso y responda las preguntas Caso de Éxito: Foodology – Reinventando la Gastronomía con Cocinas Ocultas Actividad 3.1.3 Escoja un	Evidencia 3.1 Actividades de reflexión inicial Evidencia 3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje +	•Apropiar el proceso de toma de decisiones personales en su cotidianidad, según el comportamiento emprendedor.	**Lista de verificación** **IE_EV.1**

		personaje de la siguiente lista, y realice una noticia en el periódico de su preferencia donde muestre la historia de la personal escogida identificando aspectos claves del emprendimiento, frase motivacional generada y proyectada por esta persona. Responda aparte ¿Qué características y comportamientos lo identifican como emprendedor? 1. Amancio Ortega 2. Howard Schultz 3. Jan Koum 4. Ralph Lauren 5. David Vélez 6. Simón Borrero			

		7. Beatriz Fernández			
N/A	N/A	3.3.1 Actividad: "Exploradores de Información" Objetivo: Fortalecer la capacidad de los aprendices para buscar, filtrar y validar información útil para un emprendimiento 3.3.3: Actividad Uniendo el puente 3.3.4.1 Actividad de contextualización- Mapa conceptual	Evidencia 3.3 Actividad de apropiación	•Establecer características y competencias emprendedoras personales de acuerdo con sus potencialidades, objetivos y el entorno.	**Lista de verificación IE_EV. 2**

		3.3.4.2 Actividad “Decisiones que transforman”.	Uniendo un puente	•Relacionar la importancia de la negociación con el emprendimiento según las necesidades y elementos de la negociación.	**Lista de verificación IE_EV. 3**
N/A	N/A	Taller final	Evidencia 3.4 Actividad de transferencia de conocimiento	•Emplear capacidad creativa e innovadora según estrategia emprendedora	**Lista de verificación IE_EV. 4**

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

- Emprendimiento: Proceso de identificar, desarrollar y gestionar una idea de negocio para generar valor económico y social.
- Innovación: Capacidad de crear o mejorar productos, servicios o procesos para diferenciarse en el mercado.
- Propuesta de valor: Beneficio principal que una empresa ofrece a sus clientes para resolver un problema o necesidad.
- Modelo de negocio: Esquema que explica cómo una empresa crea, entrega y captura valor.
- Segmento de mercado: Grupo específico de clientes al que va dirigido un producto o servicio.
- Cliente objetivo: Persona o empresa que se beneficia directamente de la oferta de un negocio.
- Prototipo: Versión inicial de un producto o servicio utilizada para probar y validar ideas.
- Plan de negocio: Documento que describe objetivos, estrategias, mercado, recursos y proyecciones de una empresa.

- Pitch: Presentación breve y clara de una idea de negocio para atraer inversionistas o aliados.

- Mentoría: Acompañamiento de una persona con experiencia para orientar a un emprendedor.

- Ecosistema emprendedor: Conjunto de actores (empresas, universidades, gobierno, incubadoras) que apoyan el emprendimiento.

- Start-up: Empresa emergente que busca crecer rápidamente con base en innovación.

- Escalabilidad: Capacidad de un negocio para aumentar su tamaño y clientes sin perder calidad ni eficiencia.

- Incubadora: Organización que brinda apoyo a emprendedores en etapas tempranas con asesoría, espacio y recursos.

- Aceleradora: Entidad que impulsa el crecimiento rápido de empresas con mentoría y capital.

- Capital semilla: Inversión inicial para poner en marcha una idea de negocio.

- Inversión ángel: Financiamiento otorgado por particulares a cambio de participación en la empresa.

- Crowdfunding: Financiamiento colectivo a través de plataformas digitales.

- Networking: Red de contactos profesionales que genera oportunidades de colaboración y crecimiento.

- Responsabilidad social empresarial (RSE): Compromiso de una empresa con el bienestar social, ambiental y económico.

- Creatividad: Habilidad para generar ideas nuevas y soluciones originales.

- Competitividad: Capacidad de un negocio para sobresalir frente a otros en el mercado.

- Resiliencia emprendedora: Habilidad de superar obstáculos y aprender de los fracasos en el proceso empresarial.

- Diversificación: Estrategia de ampliar la oferta de productos o servicios para atender distintos mercados.

- Economía naranja: Sector que genera valor a partir de actividades culturales y creativas.

- Benchmarking: Proceso de comparar estrategias y prácticas exitosas de otras empresas para mejorar.

- Sostenibilidad: Desarrollo empresarial que busca equilibrio entre lo económico, social y ambiental.

- Sociedad: Acuerdo legal entre dos o más personas para desarrollar una actividad económica conjunta.

- Valor agregado: Diferencia que un producto o servicio aporta frente a la competencia.

- Visión empresarial: Declaración que refleja lo que una empresa quiere alcanzar en el futuro.

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

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

- 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%20 tomar%20decisiones.pdf?sequence=4&isAllowed=y Organización Internacional para las Migraciones (2015). Pazos: emprendedores constructores de paz. Dibuja y ponle color a tu emprendimiento. DOI: http://hdl.handle. net/20.500.11788/419
- Sánchez García, J. C., Ward, A., Hernández, B., & Florez, J. L. (2017). Educación emprendedora: Estado del arte. Propósitos y Representaciones, 5(2), 401-473.
- Sánchez, J. C. (2011). Entrepreneurship as a legitimate field of knowledge. Psicothema, 23(3), 427-432.
- Sánchez, J. C., Gutiérrez, A., Carballo, T., Quintana, R., Caggiano, V. (2010). El emprendedor desde el enfoque de la psicología positiva. International Journal of Developmental and Educational Psychology, 1 (1), 35 – 42.
- Sepúlveda, J., Coria, M. D., Calderón, L. O., Criado, N., Mendoza, J., Salazar, P., & Yung, G. (2017). Características emprendedoras personales y alfabetización económica: una comparación entre estudiantes universitarios del sur de Chile. Interdisciplinaria, 34(1), 107-124.
- Verdú, R.C., Moreno, J. J., Arnedillo, G. M. (2003). Programa de toma de decisiones y solución de problemas “Hércules”. Madrid: Asociación “Deporte y Vida”. Recuperado de: http:// www.fundacioncsz.org/ArchivosPublicaciones/161.pdf

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Ana María Hernández Cadena**	**Instructor**	**Gestión Empresarial**	**Agosto 2025**

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

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	Cristhian Camilo Daza Barrero	Instructor	Centro de Formación de Comercio y Servicios.	Marzo 16 de 2026