



ASISTENCIA TÉCNICA AL PROGRAMA
“ACCESO AL EMPLEO A TRAVÉS DE LA MEJORA DE LAS HABILIDADES LABORALES Y EL
FOMENTO EMPRESARIAL EN HONDURAS” (EURO EMPLEO)
EuropeAid/140144/DH/SER/HN

Producto 3: Guía técnica para
la atención a sectores vulnerables y discapacidad.
1 de 5

Número de la Actividad de Asistencia Técnica: MCP13

Honduras, 19.10.2020

Edgar Mauricio Quintana Arriola

Asistencia Técnica implementada por:





Este documento fue realizado con la contribución de la Unión Europea. Su contenido es exclusiva responsabilidad de sus autores y no necesariamente refleja los puntos de vista de la Unión Europea.



Contenido

1.	Introducción.....	4
2.	Iconos de orientación	6
3.	Programa general para el desarrollo de esta guía	7
4.	Conociendo un emprendedor.....	8
4.1 Proyecto de vida.....		8
4.2 Características de una persona emprendedora		15
4.3 ¿Por qué estimular el emprendimiento?.....		18
3.4 Tipología de emprendimientos.....		21
4.5 Autoevaluación de actitud emprendedora y plan de mejora.....		23
Ejercicio Autoevaluación de características como persona emprendedora.....		24
5.	Anexos	26
5.1 Planificación de talleres.....		26
5.2 El método Ciclo de aprendizaje vivencia, CAV (Aprender haciendo).....		28
5.3 Boleta de evaluación del taller		31
6.	Bibliografía y e - grafía	31
7.	Cuaderno de trabajo del participante	33
7.1 Presentación.....		33
7.2 Iconos de orientación.....		34
7.3 Conociendo un emprendedor		35
7.3.1 Proyecto de vida.....		35
7.3.2 Características de una persona emprendedora		40
7.3.3 ¿Por qué estimular el emprendimiento?		43
7.3.4 Tipología de emprendimientos		45
7.3.5 Ejercicio Autoevaluación de características como persona emprendedora y plan de mejora		48



1. Introducción

La presente consultoría tiene como objetivo: Contribuir con la mejora de las condiciones para la generación de emprendimientos y MIPYME por parte de personas provenientes de sectores vulnerables.

Y el presente documento, representa el tercero de una serie que en conjunto buscan establecer posibilidades para alcanzar dicho objetivo. En este caso particular, se presenta el primero de cinco guías técnicas, que pretenden contribuir con el inicio de emprendimientos. Se trata de la guía denominada “Conociendo a un emprendedor”, cuyo objetivo específico es contribuir con la comprensión de qué significa emprender y animar a quien participa, a que lo haga, partiendo de una reflexión de sí mismo y de conocer de manera básica elementos clave de una persona emprendedora. El espíritu de la iniciativa responde a la intención que desde el SENPRENDE se tiene, en dar cumplimiento a la generación de oportunidades de empleo digno a las personas en Honduras en general y en particular a la población vulnerable.

El documento se constituye de dos partes: la primera de ellas se enfoca en la persona que cumplirá la labor de facilitador durante el proceso. En tal sentido, en esta parte podrá encontrar una visión general de las temáticas a ser trabajadas y como anexo una planificación en detalle de cada uno de los talleres, a manera de guía general del proceso, en donde se han plasmado una serie de orientaciones de carácter conceptual como metodológico.

De manera que no solamente estará a la vista la temática a ser trabajada, sino que también una serie de ejercicios, los cuales podrán ser apoyados para su desarrollo con videos de fácil acceso en la web, gráficas o bien algunos instrumentos diseñados para ser utilizados por quien facilita el proceso. También podrá apreciarse una serie de íconos que pretenden orientar las acciones que la persona facilitadora deber ir realizando a lo largo del proceso de formación.



Un punto clave para quien facilita, también podrán ser las anotaciones que llaman la atención en relación al tipo de reflexiones que podrían ser provocadas con el grupo de participantes, con lo cual se pretende una mayor conexión entre las temáticas trabajadas y la realidad tanto de quien participa como del entorno en el que se desenvuelve.

En cuanto a la segunda parte, está constituida por un folleto considerado “cuaderno de trabajo” para quien participa en el proceso de formación. El mismo contempla algunos conceptos generales, los cuales se acompañan en su mayoría por una serie de ejercicios.

Podrá apreciarse que se provoca sistemáticamente la reflexión, lo cual es sumamente importante para un proceso de esta naturaleza, dado que puede ser determinante para quien participa, que el resultado de dichas reflexiones se constituya en el corto plazo (en el mejor de los casos) en un emprendimiento, muy probablemente surgido por necesidad... sin embargo, con una visión por parte de quien lo implementa, capaz de trascender y probablemente dejar de ser lo que ha sido en un inicio, para constituirse en una empresa que al consolidarse podría también ser generadora de más oportunidades laborales.

2. Iconos de orientación

A lo largo del manual encontrará una serie de íconos o figuras, las cuales pretenden contribuir con el uso del mismo. A continuación, se los presentamos, así como el significado que estos tienen:

	<p>OJO. Es un llamado para que preste particular atención a la información que se va a compartir.</p>
	<p>OBSERVA CON ATENCIÓN. Algunas anotaciones que orientan sobre el tema que se está tratando y que resultan de suma importancia.</p>
	<p>A PENSAR: A lo largo del manual, se encontrarán momentos en los que debiese detenerse a reflexionar.</p>
	<p>MANOS A LA OBRA: nos indica que hay un trabajo que desarrollar.</p>
	<p>OBJETIVO: lo que esperamos alcanzar de la actividad desarrollada.</p>
	<p>TIEMPO: Duración de las actividades.</p>
	<p>INSTRUCCIONES: Directrices del trabajo a desarrollar.</p>
	<p>REQUEERIMIENTOS: lo que se necesita para la actividad.</p>
	<p>METODOLOGIA: orientaciones del qué y cómo hacer, para el desarrollo de las actividades.</p>
	<p>CONSEJOS PARA APLICACIÓN: algunas sugerencias que podrían ser útiles para la facilitación de los procesos.</p>



3. Programa general para el desarrollo de esta guía

Para el desarrollo de la presente guía, se han diseñado dos talleres cuyo contenido general para cada uno de ellos es el siguiente:

Talle 1. Duración aproximada: 2.5 horas
Deshielo Visión de conjunto del proceso Proyecto de vida Características de una persona emprendedora Evaluación de la jornada
Talle 2. Duración aproximada: 2.5 horas
Hilo conductor ¿Por qué estimular el emprendimiento? Autoevaluación de la actitud emprendedora y plan de mejora Evaluación de la jornada

4. Conociendo un emprendedor

4.1 Proyecto de vida



Un proyecto de vida es como un plan que se pretende ir desarrollando progresivamente a lo largo de un tiempo y del cual se espera obtener ciertos resultados en el mediano o largo plazo, en varios campos o aspectos de la vida de una persona. Para ello es importante que el proyecto se base en lo que cada persona desea hacer realmente con su vida, por lo que resulta comprensible que no todas las personas persigan las mismas metas o pretendan lograr los mismos resultados.

Así es como vemos, por ejemplo, que algunas personas se concentran en lograr metas a nivel universitario, otras en el campo laboral, unas más realizándose al tener una familia y quizás algunas desean destacar en los deportes. Importante es comprender que al final se va a tratar de un proceso que parte del autoconocimiento, de un esfuerzo constante y se debe tener claridad que posiblemente no siempre se cuente con los recursos económicos o ciertos apoyos con los que uno desearía contar. Y que, a pesar de ello, se debe hacer un esfuerzo sistemático por seguir adelante.

El proyecto de vida y el logro que se va teniendo del mismo, puede considerarse también una consecuencia de la madurez de la persona, de sus valores y puede decirse que también del nivel de compromiso y responsabilidad que asume consigo misma para alcanzar lo que se ha propuesto.

En cuanto a la utilidad del proyecto de vida, podría destacarse que puede ser una importante contribución para establecer en donde se pondrá energía, es decir: la motivación a logro, la inspiración, el tiempo la dedicación, la prioridad en el uso de nuestros recursos... y puede también decirse que ayuda a ordenar un poco la agenda de cada día.



*Es importante hacer que nuestra **población meta reflexione sobre** lo que desea hacer con su vida, a partir de lo que ha venido viviendo y lo que desea vivir.*

*Debemos invitarles a verse en otras condiciones (mejores) a considerar que tienen nuevas oportunidades, **que no deben darse por vencidos...** este es un espacio importante para "sacudirlos" y animarles a **seguir adelante**, con otra visión, renovadas energías y una **actitud diferente!!***

En cuanto a su estructura, algo simple que puede ser útil, podrían ser los siguientes aspectos:




<ul style="list-style-type: none"> • ¿Quién soy yo? 	<p>Este espacio está referido a la toma de conciencia de la persona, enfocado en gustos, intereses, fortalezas, debilidades, en resumen, a establecer un perfil de sí mismo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué metas o logros aún están pendientes en este momento en mi vida? 	<p>Acá debe reflexionarse sobre aquello que se ha visto frustrado al no lograrlo, o bien una situación que está en proceso y no logra avanzar, e inclusive una que aún no ha desarrollado ninguna actividad para lograrlo.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿En este momento, cuáles son la metas u objetivos que me trazo para lograr cambios importantes en mi vida? 	<p>Este campo permite visualizar del presente en adelante, nuevas metas por lograr, incluidas si así se desea, algunas que no han sido alcanzadas y que ahora tendrán una nueva oportunidad para ser impulsadas y por tanto logradas.</p> <p>Las metas deben ser medibles, alcanzables, realistas, específicas (cualquiera las comprende), acotadas (saber cuándo será alcanzada) y a la vez ser un reto.</p>
<ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué estoy dispuesto a hacer para lograr mis metas? 	<p>En este espacio, luego de reflexionar un poco, se deben reflejar acciones que se está dispuesto a impulsar. En el caso de metas que se retoman</p>



El interés fundamental que persigue el abordaje de este tema, en el marco de un proceso de generación de emprendimientos, es establecer "cuánto conecta" el participante con el tema de empleo desde la perspectiva de un autoempleo o un emprendimiento a partir de una microempresa.








Establecer esta variable desde un inicio puede contribuir con quienes impulsan el proceso, para determinar cuánto o qué podría esperarse de la persona durante el proceso de formación, pero también observar si su participación en dicho proceso le hace cambiar de opinión; mantener un interés por continuar avanzando en el proceso de emprender o un cambio de opinión hacia querer hacerlo, puede contribuir a la decisión de incluirle en una siguiente fase de formación.

Ejercicios de aplicación:

Yo a los 70 años (ejercicio individual)	
 Objetivo	<p>Que los participantes se visualicen que hay un posible tramo aún importante de recorrer en su vida, y que vale la pena al hacerlo, ir alcanzando algunas metas que les permitan una realización plena.</p>
 Tiempo	<p>20 minutos.</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se coloquen de la forma más cómoda posible en su silla. • Qué cierren los ojos y realicen 3 respiraciones profundas. • Con las siguientes preguntas realicen un viaje imaginario, tomando en cuenta a partir de este momento, que se encuentran en la celebración de su cumpleaños No. 70 (contexto). <ul style="list-style-type: none"> ○ ¿A quiénes vez y a quiénes no vez? ○ ¿Cuál es el estado de tu salud? ○ ¿Cómo es tu familia? ○ ¿Cuál ha sido tu mayor éxito de trabajo hasta este momento? ○ ¿Qué recuerdas de los estudios que realizaste? ○ ¿Qué apoyo especial has dado a tu comunidad, para que hoy te lo reconozcan con agradecimiento especial? ○ ¿En qué deporte sobresaliste? ○ ¿Aún tienes un sueño por cumplir a esa edad?

 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Una sala con la menor interferencia de ruido posible. • Una silla por participante. • Podría contarse con una música suave de fondo. • Preguntas para orientar el ejercicio a la mano.
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Generar una plenaria con ambiente de silencio y atención. • Establecer contexto del ejercicio. • Desarrollo de las preguntas y el imaginario de 5 a 7 minutos. • Compartir lo imaginado 13 minutos. • Cerrar ejercicio destacando logros y esfuerzo que pudo requerir...

<h2 style="color: #0070C0;">Proyecto de vida (ejercicio individual)</h2>	
 Objetivo	<p>Participantes reflexión sobre quién se es... enfocando en sus fortalezas, debilidades; metas y logros alcanzados como no alcanzados, proyectando nuevas metas como desafíos y acciones para alcanzarlas.</p>
 Tiempo	<p>45 minutos.</p>
 Instrucciones	<p>Participantes</p> <ul style="list-style-type: none"> • Llenarán un formulario, de manera individual. • Se compartirá la experiencia, a partir de preguntas dirigidas. • Atenderán charla sobre tema y tomarán notas de interés personal.
 Requerimiento	<ul style="list-style-type: none"> • Una sala con la menor interferencia de ruido posible. • Una silla y mesa para participantes. • Formato y lapicero (o bien formato electrónico). • Preguntas para orientar el ejercicio a la mano, en cada fase (CAV).
 Metodología	<p>Utilizar método CAV (anexo 1)</p> <p>Vivenciar: se lee el formato (adjunto) a ser utilizado y se indica que se tendrán 15 minutos para llenarlo.</p> <p>Compartir: preguntar ¿cómo se han sentido al reflexionar sobre si mismos? Y luego ¿cómo se han sentido al proyectar metas y acciones para lograrlas?</p>



	<p>Procesar: Conversar con participantes en relación al cómo han logrado hasta ahora alcanzar ciertas metas y lo que ha sucedido en relación a no lograrlos. Anotar visualmente al grupo, elementos clave para luego desarrollar el tema.</p> <p>Generalizar: Tomando en cuenta elementos anotados en el paso anterior, integrar los aportes a la presentación del tema proyecto de vida, destacando: Metas sean medibles, alcanzables, realistas, específicas (cualquiera las comprende), acotadas (saber cuándo será alcanzada) y a la vez ser un reto. Así mismo, será un momento para destacar la importancia de ser persistente y desarrollar la capacidad de resiliencia (seguir adelante, a pesar de las adversidades).</p> <p>Aplicar: Preguntar a participantes si consideran que es lo desarrollado les puede realmente ser útil. Buscar indiquen si lo es, por qué y para qué.</p>
--	--



Formato para proyecto de vida

<h2>Proyecto de vida</h2>	
Nombre:	Fecha: 1. / / 2020 2. / / 2021
Fortalezas	Debilidades
¿En qué destaco? ¿Para qué soy bueno?	¿En dónde debo mejorar? ¿Habilidades que no he desarrollado del todo?
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
¿En qué me agrada ocuparme?	¿Qué me desagrada?
Sobre las metas:	
CAMPOS... (Ejemplos) a) Familia: tengo pareja, tengo hijos/as b) Trabajo: he logrado conseguirlo y mantenerlo o generarlo (emprendimiento) c) Estudio: he avanzado como deseado y esperado. d) Salud: ha sido buena, logré recuperarme de las dolencias sin dificultad.	e) Proyección social: me he realizado colaborando con mi comunidad. f) Deporte: he logrado practicarlo y/o sobresalir como lo he deseado. g) Amistades: he tenido la oportunidad de mantener mis amistades y generar nuevas. h) Pasatiempos: he podido realizarme con el arte, teatro, canto, escultura, etc. i) Otra de mi interés particular...



¿Algunas metas importantes que he logrado alcanzar?	¿Algunas metas importantes que NO he logrado alcanzar?		
Metas más importantes que me dispongo a alcanzar (escoge los campos de tu interés, debes incluir el referido a trabajo)	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
	1 año	2 -3 años	4 -5 años
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Acciones que me dispongo a realizar para alcanzar dichas metas.			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
¿En dónde o cuándo creo que necesitaría recibir algún tipo de apoyo?	¿Qué personas podrían apoyarme? (socios, amigos, colegas, otros/as emprendedores/as)		

4.2 Características de una persona emprendedora

¿Cómo reconocer a una persona emprendedora? ¿Cómo saber de ciertas habilidades que podrían ser desarrolladas para emprender? Sin lugar a dudas, existen múltiples propuestas al respecto, no se niega, por tanto, que puedan existir o establecerse otras diferentes (complementarias). En este espacio se comparte algunas de vital importancia y que puede ser de utilidad con fines de apoyar a población vulnerable.






Una persona emprendedora, puede poseer las siguientes características:



1. Curiosidad permanente en la búsqueda de las oportunidades y nuevas ideas
2. Atención sostenida. Ser capaz de mantener el foco en las oportunidades y, por tanto, tener iniciativa para aprovecharlas.
3. Imaginación creadora, ya que las nuevas ideas se suelen encontrar en rincones ocultos entre las ideas maduras. Si estuviesen muy a la vista, ya se habrían encontrado.
4. Observación del cambio social, tecnológico, digital, etc., que es el que abre nuevas perspectivas, exactamente igual que cuando se va girando en torno a un cuadro.
5. Tiempo disponible y capacidad de concentración. Hay que dar vuelta a las cosas para que se desvele su segundo plano.
6. Talentos (capacidades / habilidades), ya que el emprendedor puede hacerse, pero sobre una base de cualidades de partida.
7. Entrega, porque cualquier idea tiene un 1% de inspiración y un 99% de esfuerzo sostenido.








8. Minuciosidad y capacidad de concretar, puesto que las buenas ideas pueden fracasar si no se tienen en cuenta las cadenas causales ni los detalles.
9. Exige eficiencia y calidad en sus producciones, por ello, busca la satisfacción del cliente en todo lo posible.
10. Fija meta y para lograrlo planifica sistemáticamente y monitorea el avance de lo planificado.
11. Cumple con los compromisos contraídos, en tiempo y forma.
12. Corre riesgos de manera calculada, es capaz de asumirlos a partir de visualizar las consecuencias posibles de su decisión.

Ejercicio de aplicación

Características de persona emprendedora que conozco	
 Objetivo	Que los participantes se visualicen, a partir de personas que conocen y han emprendido un negocio, características que las definen como una persona emprendedora.
 Tiempo	15 minutos.
 Instrucciones	Se solicita a los participantes que: <ul style="list-style-type: none">• Recuerden a una persona de su localidad que ha emprendido un negocio (hombre o mujer, joven o adulto, indígena o con alguna discapacidad).

 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala con los y las participantes, ubicados en su silla. • Cada participante cuenta con una hoja de papel y con qué escribir.
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Generar una plenaria con ambiente de silencio y atención. • Todo el grupo debe identificar a alguien y comentar por lo menos una característica. • Cada participante debe mencionar algunas características que, a juicio de ellos, les hacen destacar de manera diferente en relación a otras personas que no cuentan con un negocio. • Preguntar y moderar la participación.

Ejercicio de aplicación, posterior a la explicación de las características de una persona emprendedora.

<h2 style="text-align: center; color: #0070C0;">Características de persona emprendedora que conozco</h2>	
 Objetivo	<p>Que los participantes inicien un proceso de reflexión en torno a características emprendedoras que ya poseen y desean fortalecerlas o bien, que se han dado cuenta que no poseen y que debiesen desarrollar en ellos.</p>
 Tiempo	<p>15 minutos.</p>
 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Reflexionen sobre lo que han escuchado (desde los aportes de sus compañeros, hasta lo expresado por la facilitación).
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala con los y las participantes, ubicados en su silla. • Cada participante cuenta con una hoja de papel y con qué escribir.
 Metodología	<ul style="list-style-type: none"> • Generar una plenaria con ambiente de silencio y atención. • El facilitador invita al grupo de participantes a pensar un poco en torno a las siguientes preguntas: ¿Qué características emprendedoras identificas en tu persona? ¿Crees que sería bueno desarrollar algunas más, cuáles y por qué? • Se invita a utilizar el formato adjunto.

Características emprendedoras personales
Las que ya identifico en mí persona:
Las que me gustaría desarrollar en mí:
¿Por qué razón te gustaría poseerlas?

4.3 ¿Por qué estimular el emprendimiento?



Emprender un negocio puede convertirse en una verdadera oportunidad en muchos sentidos, algunas de las razones que nos invitan a considerarlo así, para animar a que población vulnerable se atreva a emprender podrían ser, entre otras las siguientes:

- Te brinda la oportunidad de generar ingresos y con ello cubrir una parte o todas tus necesidades básicas (alimento, servicios, etc.). Además, dependiendo del esfuerzo y la energía que le inyectes a la iniciativa, podrías llegar a generar empleo para una o varias personas más.
- Es una opción para ocuparte laboralmente de tiempo parcial, si tienes un trabajo de medio tiempo o deseas complementar tus ingresos.








- Si dentro de tu proyecto de vida ha estado la inquietud de migrar a otro país, en donde puedas con mucho esfuerzo trabajar y con ello generar ingresos, quizás sea el momento de preguntarte si no valdría la pena esforzarte de igual manera o quizás más en tu propio país y con ello lograr los mismos resultados. Como ventaja tendrás, no arriesgarte en un posible viaje como ilegal, así como tampoco tomarías mucha distancia de tu familia y demás seres queridos.
- Puede desarrollarse a partir de tus propios intereses, conocimientos y habilidades; sin embargo, es posible que tengas que aprender nuevos conocimientos y desarrollar otras habilidades. Pero al final de cuentas vale la pena, pues se trata de una iniciativa propia.
- Ante la compleja situación económica por la que atraviesa el país, y con ciertas crisis que se pueden presentar y afectarnos aún más (como ha sido el caso del COVID – 19), sin lugar a dudas el tema de ocupación laboral puede ser más complejo. Por lo tanto, hacer un esfuerzo por generar uno o varios puestos de trabajo, es una iniciativa de gran valor.



De acuerdo al contexto en el que se entre como facilitador, así como el grupo meta con el que usted está trabajando, puede generar otras razones. El mismo grupo podría proponer razones importantes que motiven e inviten a desarrollar emprendimientos. Estimule la participación al respecto.

Abordaje del tema

¿Por qué estimular el emprendimiento y cómo hacerlo?	
 Objetivo	Que los participantes reflexionen en relación a diversas razones por las que se emprende un negocio (en particular las propias) e identifiquen algunas estrategias para hacerlo.
 Tiempo	45 minutos.

 Instrucciones	<p>Se solicita a los participantes que:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Observen el video “Te atreves a soñar” https://www.youtube.com/watch?v=i07qz_6Mk7g • Posterior a ello, que participen en el proceso que quien facilita va indicarles.
 Requerimientos	<ul style="list-style-type: none"> • Sala con los y las participantes, ubicados en su silla. • Computador con acceso a señal de internet, bocina (garantizar un buen audio) y video (acceso directo a la web o bajarlo previamente)
 Metodología	<p>CAV</p> <p>Vivenciar: observar el video</p> <p>Compartir: Ronda de comentarios en cuanto a lo que ha generado como sentimiento ver dicho video.</p> <p>Procesar: provocar discusión en torno a las preguntas ¿Cuál es el sueño o proyecto que motiva su participación en este proceso? ¿Qué tiene a su favor y en contra para alcanzar dicho sueño? ¿Tiene claridad de cómo avanzar para alcanza dicho sueño?</p> <p>Tome nota de elementos clave escuchados desde participantes y que sean vinculantes con el tema a desarrollar.</p> <p>Generalizar: tomando en cuenta aportes del grupo de participantes, desarrolle el tema con respaldo de una presentación PPT.</p> <p>Aplicar: Preguntar en relación con la posibilidad de emplear la información compartida en el desarrollo de su emprendimiento.</p>

3.4 Tipología de emprendimientos



El punto de partida para abordar esta temática será el tener presente un concepto de qué es un emprendimiento:

“Es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y a la sociedad.”

Ahora establezcamos la importancia que puede tener conocer los distintos tipos de emprendimiento, desde el punto de vista de cómo surgen, ya que con ello nuestra población meta puede tomar consciencia de cuál es la situación en la que se encuentra su negocio recién iniciado y al visualizar otras alternativas, considere la posibilidad de transitar hacia ellas o por lo menos comprender la realidad de otras iniciativas con las que tendrá relación, ya sea como un aliado o bien una competencia.



Es altamente probable que población vulnerable emprenda fundamentalmente por necesidad, situación que en principio puede considerarse un paso importante, dado que si bien es cierto la necesidad apremia y agudiza el tener que hacer algo pronto para subsistir, también lo es, que de esta manera (aun en medio de crisis) no debería descartarse la posibilidad que algunas personas encuentren en el emprender cierta vocación, alguna ventaja, que la experiencia resulte dura pero a la vez retadora y fructífera, con algunos sinsabores pero también con resultados que les hace considerar esta opción como una alternativa por la cual vale la pena esforzarse e invertir en ella, no solo escasos recursos económicos probablemente, sino más allá de ello invertir su energía, entusiasmo y tiempo.

Desde el punto de vista de cómo surgen los emprendimientos, pueden considerarse las dos posibilidades: Por necesidad y por oportunidad.

Por necesidad, Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivadas por la falta de ingresos necesarios para subsistencia (o por el deseo de obtener una fuente de ingreso adicional). Esta categoría se divide en dos tipos de emprendimiento del SICA, Emprendimiento de Subsistencia y Emprendimiento Tradicional.

- **Subsistencia:** Acciones empresariales dirigidas a generar ingresos diarios para vivir (autoempleo), sin una planificación o una visión de crecimiento estructurada en el mercado y que tiende a no generar excedentes. Ordinariamente se desarrollan en el sector informal de la economía y a cargo de poblaciones empobrecidas (mujeres mayoritariamente), sin oportunidades de conocimientos y financiamiento para desarrollar dichos emprendimientos.
- **Tradicional:** Acciones empresariales dirigidas a la generación de ingresos que cuentan con una estructura organizacional y que utilizan el conocimiento técnico para la generación de excedentes que permitan la acumulación. Tienden a desarrollar su actividad en la formalidad, en mercados y sectores de la economía sin elementos diferenciadores en sus productos y servicios.



Por oportunidad:

Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica, lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado. Esta categoría se divide en dos tipos de emprendimiento conceptualizados en la estrategia regional de emprendimientos del SICA, Emprendimiento Dinámico y Emprendimiento de Alto Impacto.

- **Dinámico:** Acciones empresariales con alto potencial de crecimiento donde el uso del conocimiento, la gestión de tecnología y del talento humano, el potencial de acceso a recursos de financiación / inversión y una estructura de gobierno corporativo (accionistas, directorio, alta administración) les permite generar una ventaja competitiva y diferenciación en sus productos y servicios.
- **Alto impacto:** acciones empresariales con capacidad de transformar y dinamizar las economías a través de procesos sistemáticos de innovación y generación de empleo. Es una empresa que crece rápida y sostenidamente, ya que cuenta con altos niveles de financiación o de inversionistas.

4.5 Autoevaluación de actitud emprendedora y plan de mejora

En este apartado el participante debe reflexionar en relación con su autopercepción del ser emprendedor o emprendedora. Es un momento importante para contribuir con la decisión que tomará, sea el emprender una nueva iniciativa de negocios, ratificar una idea que está incipiente y en camino de ser una realidad o bien de generar una diversificación de una actividad que ya está desarrollando. La invitación que se hace al participante es a ser honesto consigo mismo, no es un momento para tratar de quedar bien con alguien más.



Ejercicio Autoevaluación de características como persona emprendedora.

No	Característica	Ponderación				
		Fortaleza		Acep- table	Punto de mejora	
		5	4	3	2	1
1.	Curiosidad permanente en la búsqueda de las oportunidades y nuevas ideas.					
2.	Atención sostenida. Ser capaz de mantener el foco en las oportunidades y, por tanto, tener iniciativa para aprovecharlas.					
3.	Imaginación creadora , ya que las nuevas ideas se suelen encontrar en rincones ocultos entre las ideas maduras. Si estuviesen muy a la vista, ya se habrían encontrado.					
4.	Observación del cambio social, tecnológico, digital, etc., que es el que abre nuevas perspectivas, exactamente igual que cuando se va girando en torno a un cuadro.					
5.	Tiempo disponible y capacidad de concentración. Hay que dar vuelta a las cosas para que se desvele su segundo plano.					
6.	Talentos (capacidades / habilidades) , ya que el emprendedor puede hacerse, pero sobre una base de cualidades de partida.					
7.	Entrega , porque cualquier idea tiene un 1% de inspiración y un 99% de esfuerzo sostenido.					
8.	Minuciosidad y capacidad de concretar , puesto que las buenas ideas pueden fracasar si no se tienen en cuenta las cadenas causales ni los detalles.					
9.	Exige eficiencia y calidad en sus producciones, por ello, busca la satisfacción del cliente en todo lo posible.					
10.	Fija meta y para lograrlo planifica sistemáticamente y monitorea el avance de lo planificado.					
11.	Cumple con los compromisos contraídos, en tiempo y forma.					
12.	Corre riesgos de manera calculada , es capaz de asumirlos a partir de visualizar las consecuencias posibles de su decisión.					



Propuesta de puntos de mejora del perfil emprendedor.

A partir de los resultados observados en el ejercicio anterior, me dispongo a realizar las siguientes acciones para mejorar el perfil que me da una idea sobre mi conducta como persona emprendedora:

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
Fecha _____	
Así mismo, establezco como compromiso revisar en _____ meses, lo que he logrado en relación a lo que me he propuesto, y de ser necesario, estableceré otra serie de acciones, las cuales también serán redactadas en este espacio.	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	



5. Anexos

5.1 Planificación de talleres

Taller 1:

Temática	Objetivo específico	Actividad general	Metodología sugerida	Rol de facilitador	Rol de participante	Duración	Recursos	Observaciones
1. Introducción:	Romper el hielo	Bienvenida y presentación de participantes.	Plenario	Moderar una ronda de presentaciones	Escuchar y compartir.	10 mints.	NA.	El tiempo puede variar dependiendo de cantidad de participantes.
1.1 Tertulia de apertura.	Generar ambiente de confianza	Intercambio de impresiones, sobre elementos de contexto.		Escoger un tema de coyuntura (económica, política, cultural, etc.) y moderar conversatorio.	Escuchar y compartir.	10 mints.	NA.	Escoger alguna (s) situación (es) que se percibe (n) de interés de grupo.
1.2 Visión de conjunto del proceso.	Ubicar a participantes en el proceso.	Presentación de ruta del proceso.		Desarrollar presentación.	Escuchar y preguntar.	10 mints.	Presentación PPT.	
2. Proyecto de Vida.	Desarrollar una reflexión prospectiva personal.	Ejercicio de prospección 1: "Yo a Elaborar proyecto de vida personal.	Plenario	Conducir viaje imaginario y provocar	imagina, reflexiona, comparte, escucha	20 mints.	PPT ejercicios Anexo 2. Guía de preguntas.	
			Ciclo de Aprendizaje Vivencial (CAV)	Vivenciar: instruye Compartir: pregunta y contiene. Procesar: pregunta, modera y anota. Generalizar: sintetiza y explica. Aplicar: pregunta y modera.	Vivenciar: escucha y reflexiona Compartir: expresa y escucha Procesar: reflexiona y comenta Generalizar: escucha, reflexiona y anota. Aplicar: reflexiona y	40 mints.	Formato proyecto de vida.	
3. Características de una persona emprendedora	Identificar características de una persona emprendedora.	i. Identificar una o dos personas emprendedoras (de su localidad o la región) y comentar características que poseen.	Plenario	Preguntar a participantes sobre personas emprendedoras que conozcan y que destaquen características de como proceden. Anotar elementos	Recordar, comentar, escuchar.	15 mints.	Rotafolio y marcador y/o lámina de PPT en blanco.	
		ii. Conversatorio con apoyo de presentación.		ii. Propiciar un conversatorio sobre lo identificado en las personas y lo visto en el video. Rescate y complemento de ideas.	Ver, escuchar, anotar, comentar.	20 mints.	Rotafolio y marcador y/o lámina de PPT en blanco.	
		iii. Ejercicio individual: Características del emprendedor con las que me identifico.	Reflexión individual	iii. Proporciona instrucciones.	Reflexiona, escribe, comenta, escucha.	15 mints.	Ficha para rellenar.	
4. Evaluación de la jornada.	Establecer valoración de participantes, en relación al proceso.	Aplicar boleta de evaluación.	Trabajo individual.	Instruye, recopila evaluaciones. Sistematiza.	Rellena boleta de evaluación.	5 mints.	Instrumento de evaluación.	



Taller 2:

Temática	Objetivo específico	Actividad general	Metodología sugerida	Rol de facilitador	Rol de participante	Duración	Recursos	Observaciones
5. Hilo conductor	Reafirmar proceso, en base a sesión anterior.	Breve conversatorio de lo trabajado en la sesión anterior.	Plenario	Realiza preguntas, enfocadas en la sesión anterior.	Escucha, revisa notas, recuerda, expone.	10 mints.	Rotafolio y marcador y/o lámina de PPT en blanco,	De ser necesario, abordar de nuevo un punto tratado en sesión anterior.
6. ¿Por qué estimular el emprendimiento?	Reflexionar en relación a oportunidades laborales en el medio.	i. Video: ¿Te atreves a soñar?	CAV	Vivenciar : instruye Compartir : pregunta y contiene. Procesar : pregunta, modera y anota. Generalizar : sintetiza y explica. Aplicar : pregunta y modera.	Vivenciar : escucha, observa y reflexiona Compartir : expresa y escucha Procesar : reflexiona y comenta Generalizar : escucha, reflexiona y anota. Aplicar : reflexiona y comenta.	45 mints.	Video. Rotafolio y marcador y/o lámina de PPT en blanco,	
		ii. Conversatorio: Razones personales que motivan emprender	plenario	Preguntar, moderar, orientar la reflexión.	Escucha, observa, reflexiona, pregunta, toma nota.	20 mints.	Ver notas técnicas.	
7. Tipología de emprendimientos.	Visualizar diferencias entre emprendimientos por necesidad y por oportunidad.	Presentación PPT	Plenario	Desarrolla presentación, modera espacio de preguntas y respuestas.	Escucha, observa, reflexiona, pregunta, toma nota.	25 mints.	Presentación PPT.	
8. Autoevaluación de actitud emprendedora y plan de mejora	Se toma conciencia de fortalezas y debilidades, se visualizan acciones que podrían implementarse para mejorar.	Conversatorio en relación a lo que percibe cada uno/a de sí mismo/a y posibles puntos de mejora.	Plenario	Provocar reflexión, moderar e instruir sobre el uso del instrumento.	Reflexionar, escuchar, rellenar formato.	30 mints.	Formato específico.	
9. Evaluación de la jornada.	Establecer valoración de participantes, en relación al proceso.	Aplicar boleta de evaluación.	Trabajo individual.	Instruye, recopila evaluaciones. Sistematiza.	Rellena boleta de evaluación.	5 mints.	Instrumento de evaluación. Anexo 6	

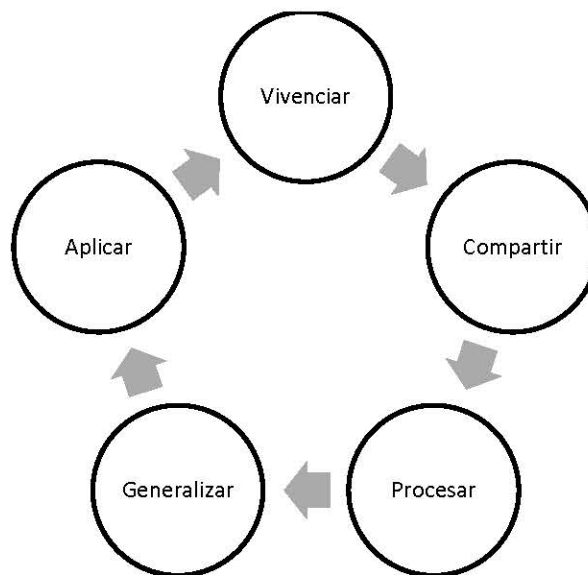
5.2 El método Ciclo de aprendizaje vivencia, CAV (Aprender haciendo).

Es un método que permite generar aprendizaje tomando en cuenta la experiencia y conocimiento del grupo de participantes, lo cual reduce significativamente “el proceso traumatizante” de la formación tradicional y bancaria, que considera al participante como alguien que no conoce nada. Es un método que permite al participante sacar mayor provecho de lo aprendido y por tanto le sea útil para su futura aplicación.

El CAV puede comprenderse también como un laboratorio, el cual pretende “experimentar” situaciones muy cercanas a la realidad en un ambiente controlado; situaciones que pretenden llevar a un proceso de aprendizaje de una manera atípica, dadas las variables que involucra y la conducción de un proceso cuyo avance puede considerarse con un enfoque de espiral.

Además, permite la integración de diversas técnicas gracias a lo cual es más fácil satisfacer los distintos estilos de aprendizaje que presentan las personas.

El método se constituye de 5 etapas o fases, las cuales se describen a continuación:



Vivenciar

Esta es una situación que artificialmente se crea para someter a un grupo determinado al enfrentamiento de dificultades y/o circunstancias que les creen la necesidad de reaccionar y generar diversas opciones de solución/actuación. Es decir, se provoca la vivencia de situaciones que pongan a las personas frente a sus propias debilidades y fortalezas. Una vivencia por sí misma implica el



involucramiento de aspectos de carácter cognoscitivo (mentales) y motriz (corporales), pero sobre todo afectivos (emocionales).

La vivencia puede ser un ejercicio práctico, un intercambio de experiencias, un video, una lectura, escuchar algún audio, etc.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Proporciona instrucciones. • Entrega materiales. • Resuelve dudas. • Observa, escucha y anota. 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Escucha • Pregunta • Participa en actividad organizada

Compartir

La experiencia vivida anteriormente generalmente provoca una acumulación de energía, la cual debe ser drenada con la intención de descargar los centros nervios que han sido afectados durante lo ocurrido (plano emocional), lo cual es necesario para posteriormente procesar “la materia prima” generada (conocimiento en proceso de ser consolidado) a través del análisis y la comprensión de lo sucedido, el compartir sobre todo lo experimentado pondrá frente al grupo los efectos generados por la vivencia.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Pregunta (en relación a lo experimentado emocionalmente, no lo desarrollado). • Modera (evita interferencia de terceros). • Escucha. • Contiene (evita participante explique lo desarrollado, lo experimentado. Se enfatiza en un compartir emocional, no intelectual). 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Expresa lo sentido. • Escucha



Procesar

En esta etapa se busca obtener una interpretación de los hechos, de esa “materia prima generada”, es un momento para el análisis, para encontrar explicaciones, a lo sucedido o vivido. En algunas oportunidades la vivencia ha generado confusión, desorganización, precipitación, falta de información,

malos procedimientos, etc., por lo se presenta ahora un momento que intentará hacer objetiva la explicación de los hechos y lograr la comprensión de todo el grupo.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Pregunta y escucha (de manera ordenada, uno a uno o bien, por grupos de trabajo) • Anota ideas clave. • Modera (evita interferencia desordenada de terceros). 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Analiza • Expone y escucha • Toma nota

Generalizar

Este es el momento para inducir el resultado obtenido del procesamiento o interpretación a un nivel más amplio. Es trasladar los conocimientos generados o confirmados durante el procesamiento hacia fuera del salón, haciendo analogías con la vida real, a fin de encontrar posibles campos de aplicación.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Rescata aporte de participantes y los integra con propuesta que ha preparado. • Expone, ejemplifica. • Resuelve dudas. 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Escucha • Pregunta • Anota.

Aplicar

Es la etapa que culmina el proceso de aprendizaje, se posibilita la oportunidad de poner en práctica lo aprendido, en los diversos contextos en donde el participante se desenvuelve. Durante el proceso de



formación, el facilitador provoca que el participante en principio, visualice situaciones o momentos en donde considera posible la aplicación de los nuevos conocimientos adquiridos.

Rol que se juega durante esta fase	
Facilitador: <ul style="list-style-type: none"> • Invita a la reflexión (¿En dónde aplicar lo aprendido? ¿Cuándo, cómo hacerlo?) • Modera, escucha, afirma. 	Participante: <ul style="list-style-type: none"> • Escucha y reflexiona • Visualiza posibilidades. • Comenta.

5.3 Boleta de evaluación del taller

No	Aspecto	Ponderación			
		Muy satisfactorio	Satisfactorio	Regular	Poco
1.	La temática me ha resultado interesante y útil.				
2.	Las explicaciones que se han proporcionado han sido comprensibles.				
3.	He tenido la oportunidad de presentar mis dudas y han sido aclaradas.				
4.	Los ejercicios desarrollados me permiten ir comprendiendo y aprender de la temática tratada.				
5.	Considero que estoy teniendo más claridad en relación a lo que significa emprender un negocio.				
Comentarios libres:					

6. Bibliografía y e - grafía

GTZ PROMOCAP. Manual del Facilitador, Formación CEFE. Guatemala 2002 /3

Formato Educativo. MBA especializado en emprendimiento. España 2020.

https://elpais.com/elpais/2015/06/24/eps/1435163520_563210.html



Cuaderno de Trabajo para el Participante



7. Cuaderno de trabajo del participante

7.1 Presentación

Estimado/a participante, por medio de este cuaderno de trabajo, junto con las orientaciones de la persona que facilita el taller, tendrás la oportunidad de reflexionar y anotar algunas ideas que seguramente te ayudarán a tomar la decisión de emprender, en breve tiempo o quizás un poco de tiempo más tarde.

Será sumamente importante que participe en todos y cada uno de los ejercicios que se han propuestos, pues la intención de ellos es que puedan ser de utilidad para tomar algunas decisiones, relacionadas, sobre todo, con su disposición de emprender. ¡Y por supuesto en el mejor de los casos que lo haga!

Podrá notar al inicio la existencia de algunos íconos (figuras) las cuales pretenden orientar el trabajo que se debe ir realizando a lo largo del proceso. Así mismo, deseamos que sea consciente que se trata de un proceso, en donde cada paso que se irá dando es necesario y se va complementando con cada uno de los siguientes (actividades) por lo que la participación a lo largo de todo el proceso es sumamente importante.

7.2 Iconos de orientación

A lo largo del manual encontrará una serie de íconos o figuras, las cuales pretenden contribuir con el uso del mismo. A continuación, se los presentamos, así como el significado que estos tienen:



OJO. Es un llamado para que preste particular atención a la información que se va a compartir.



OBSERVA CON ATENCIÓN. Algunas anotaciones que orientan sobre el tema que se está tratando y que resultan de suma importancia.



A PENSAR: A lo largo del manual, se encontrarán momentos en los que debiese detenerse a reflexionar.



MANOS A LA OBRA: nos indica que hay un trabajo que desarrollar.

7.3 Conociendo un emprendedor

7.3.1 Proyecto de vida

Un proyecto de vida es como un plan que se pretende ir desarrollando progresivamente a lo largo de un tiempo y del cual se espera obtener ciertos resultados en el mediano o largo plazo, en varios campos o aspectos de la vida de una persona.

Para ello es importante que el proyecto se base en lo que cada persona desea hacer realmente con su vida, por lo que resulta comprensible que no todas las personas persigan las mismas metas o pretendan lograr los mismos resultados.



Así es como vemos, por ejemplo, que algunas personas se concentran en lograr metas a nivel universitario, otras en el campo laboral, unas más realizándose al tener una familia y quizás algunas desean destacar en los deportes. Importante es comprender que al final se va a tratar de un proceso que parte del autoconocimiento, de un esfuerzo constante y se debe tener

claridad que posiblemente no siempre se cuente con los recursos económicos o ciertos apoyos con los que uno desearía contar. Y que, a pesar de ello, se debe hacer un esfuerzo sistemático por seguir adelante.



Cuando construya mi proyecto de vida, debes tener presente reflexionar sobre estos aspectos:

1	<p>¿Quién soy yo? gustos, intereses, fortalezas, debilidades, en resumen, establezco un perfil de mí mismo.</p>	2	<p>¿Qué metas o logros aún están pendientes en este momento en mi vida?</p>
3	<p>¿En este momento, cuáles son la metas u objetivos que me trazo para lograr cambios importantes en mi vida? Las metas deben ser medibles, alcanzables, realistas, específicas (cualquiera las comprende), acotadas (saber cuándo será alcanzada) y a la vez ser un reto.</p>	4	<p>¿Qué estoy dispuesto a hacer para lograr mis metas? Acciones que esté dispuesto a impulsar.</p>





Yo a los 70 años...





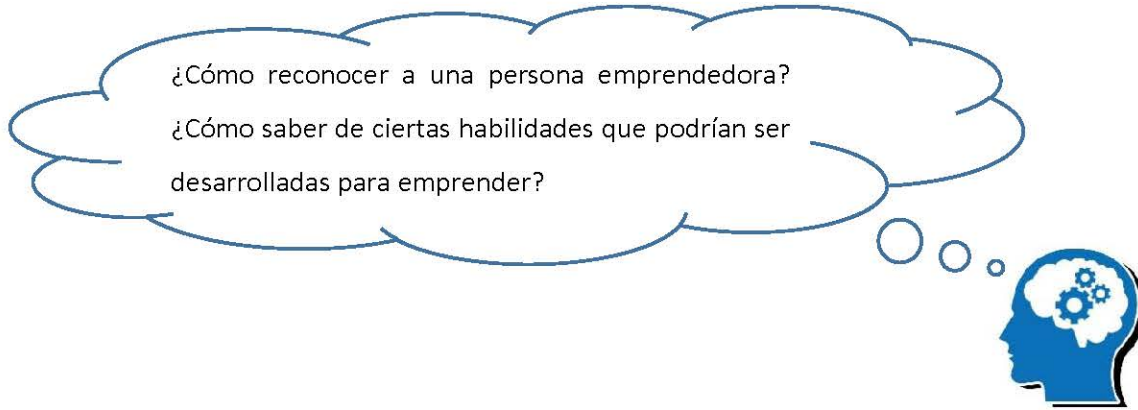
Proyecto de vida	
Nombre:	Fecha: 1. / / 2020 2. / /2021
Fortalezas	Debilidades
¿En qué destaco? ¿Para qué soy bueno?	¿En dónde debo mejorar? ¿Habilidades que no he desarrollado del todo?
1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.	1. 2. 3. 4. 5. 6. 7.
¿En qué me agrada ocuparme?	¿Qué me desagrada?
Sobre las metas:	



¿Algunas metas importantes que he logrado alcanzar?	¿Algunas metas importantes que NO he logrado alcanzar?		
Metas más importantes que me dispongo a alcanzar (escoge los campos de tu interés, debes incluir el referido a trabajo)	Corto plazo	Mediano plazo	Largo plazo
	1 año	2 -3 años	4 -5 años
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
Acciones que me dispongo a realizar para alcanzar dichas metas.			
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
¿En dónde o cuándo creo que necesitaría recibir algún tipo de apoyo?	¿Qué personas podrían apoyarme? (socios, amigos, colegas, otros/as emprendedores/as)		



7.3.2 Características de una persona emprendedora



¿Qué características observo en personas que han emprendido una actividad económica en mi aldea o municipio?



Características de una persona emprendedora:

1. Curiosidad permanente busca oportunidades y nuevas ideas.

Tiempo disponible y capacidad de concentración. Hay que dar vuelta a las cosas para encontrar la posibilidad de negocio.

Exige eficiencia y calidad en sus producciones, por ello, busca la satisfacción del cliente en todo lo posible.

Corre riesgos de manera calculada, los asume a partir de visualizar consecuencias.

Atención sostenida. Es capaz de mantener el foco en las oportunidades y, por tanto, tener iniciativa para aprovecharlas.

Talentos (capacidades / habilidades), ya que el emprendedor puede hacerse, pero sobre una base de cualidades de partida.

Fija meta y para lograrlo planifica sistemáticamente y monitorea su avance.

Minuciosidad y capacidad de concretar (hacer), puesto que las buenas ideas pueden fracasar si no se tienen en cuenta las cadenas causales ni los detalles.

Imaginación creadora, ya que las nuevas ideas se suelen encontrar en rincones ocultos- Si estuviesen muy a la vista, ya se habrían

Entrega, porque cualquier idea tiene un 1% de inspiración y un 99% de esfuerzo sostenido.

Cumple con los compromisos contraídos, en tiempo y forma.

Observación del cambio social, tecnológico, digital, etc., que es el que abre nuevas posibilidades.



Ejercicio de aplicación. ¿Características emprendedoras en mi persona?

Características emprendedoras en mi persona

Las que ya identifico en mí persona:

Las que me gustaría desarrollar en mí:

¿Por qué razón te gustaría poseerlas?



7.3.3 ¿Por qué estimular el emprendimiento?



Observa y escucha con detenimiento el video que te presentará el facilitador.

Ahora piensa en
lo siguiente:



¿Qué proyectos te gustaría
emprender? ¿Qué te detiene, por
qué no los has iniciado aún?

Escribe ahora tus reflexiones en el
espacio indicado.




Proyectos que tengo pendientes:	Razones por las que me han detenido y hacen que nos los desarrolle.



Te brinda la oportunidad de **generar ingresos** y con ello cubres tus necesidades. Y podrías **emplear a alguien más** también.

Si has pensado **migrar**... ¿no sería bueno acaso, **probar antes esforzarte en tu país** tanto o más que de lo que harás fuera de él? Además, no dejarás tu familia.

Podrás desarrollar un proyecto, de acuerdo a tus intereses y capacidades. Es cierto, seguro tendrás que desarrollar otras capacidades.



Aquí algunas razones por las que valdría la pena que emprendas tu propio negocio:

Podría ser la oportunidad de trabajar tiempo parcial por tu cuenta y con ello complementar tus ingresos.

¿Cuál es la razón por la que emprenderías?



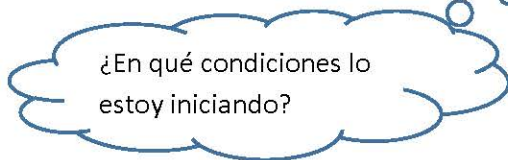
7.3.4 Tipología de emprendimientos

El punto de partida:



Un emprendimiento:

“Es una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza para aprovechar las oportunidades presentes en el entorno o para satisfacer las necesidades de ingresos personales generando valor a la economía y a la sociedad.”



Desde el punto de vista de cómo surgen los emprendimientos, pueden considerarse las dos posibilidades: **Por necesidad y por oportunidad**. Veamos a continuación la diferencia y algunos ejemplos.



Subsistencia: Acciones empresariales dirigidas a generar ingresos diarios para vivir (autoempleo), sin una planificación o una visión de crecimiento estructurada en el mercado y que tiende a no generar

Por necesidad, Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica lo hicieron motivadas por la falta de ingresos necesarios para subsistencia.

Tradicionales: Acciones empresariales dirigidas a la generación de ingresos que cuentan con una estructura organizacional y que utilizan el conocimiento técnico para la generación de excedentes que permitan la acumulación. Tienden a desarrollar su actividad en la formalidad, en mercados y sectores de la economía sin elementos diferenciadores en sus productos y servicios.





Dinámico: Acciones empresariales con alto potencial de crecimiento donde el uso del conocimiento, la gestión de tecnología y del talento humano, el potencial de acceso a recursos de financiación / inversión y una estructura de gobierno corporativo (accionistas, directorio, alta administración) les permite generar una ventaja competitiva y diferenciación en sus productos y servicios.



Por oportunidad:

Acción empresarial iniciada por personas que al momento de tomar la decisión de poner en marcha una actividad económica, lo hicieron motivados por la identificación de una oportunidad de mercado.



Alto impacto: acciones empresariales con capacidad de transformar y dinamizar las economías a través de procesos sistemáticos de innovación y generación de empleo. Es una empresa que crece rápida y sostenidamente, ya que cuenta con altos niveles de financiación o de inversionistas.



7.3.5 Ejercicio Autoevaluación de características como persona emprendedora y plan de mejora

No	Característica	Ponderación				
		Fortaleza		Acep- table	Punto de mejora	
		5	4	3	2	1
1.	Curiosidad permanente en la búsqueda de las oportunidades y nuevas ideas.					
2.	Atención sostenida. Ser capaz de mantener atención en oportunidades e iniciativa para aprovecharlas.					
3.	Imaginación creadora , ya que las nuevas ideas se suelen encontrar en rincones ocultos entre las ideas maduras. Si estuviesen muy a la vista, ya se habrían encontrado.					
4.	Observación del cambio social, tecnológico, digital, etc., que es el que abre nuevas perspectivas, exactamente igual que cuando se va girando en torno a un cuadro.					
5.	Tiempo disponible y capacidad de concentración. Hay que dar vuelta y ver posibles negocios.					
6.	Talentos (capacidades / habilidades) , ya que el emprendedor puede hacerse, pero sobre una base de cualidades de partida.					
7.	Entrega , porque cualquier idea tiene un 1% de inspiración y un 99% de esfuerzo sostenido.					
8.	Minuciosidad y capacidad de concretar , puesto que las buenas ideas pueden fracasar si no se tienen en cuenta las cadenas causales ni los detalles.					
9.	Exige eficiencia y calidad en sus producciones, por ello, busca la satisfacción del cliente en todo lo posible.					
10.	Fija meta y para lograrlo planifica sistemáticamente y monitorea el avance de lo planificado.					
11.	Cumple con los compromisos contraídos, en tiempo y forma.					
12.	Corre riesgos de manera calculada , es capaz de asumirlos a partir de visualizar las consecuencias posibles de su decisión.					



Propuesta de puntos de mejora del perfil emprendedor.

A partir de los resultados observados en el ejercicio anterior, me dispongo a realiza las siguientes acciones para mejorar el perfil que me da una idea sobre mi conducta como persona emprendedora:

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
Fecha _____	
Así mismo, establezco como compromiso revisar en _____ meses, lo que he logrado en relación a lo que me he propuesto, y de ser necesario, estableceré otra serie de acciones, las cuales también serán redactadas en este espacio.	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	



Ruta para alcanzar el emprendimiento.

