



Mujeres Emprenden

GUÍA DIDÁCTICA

LABORATORIOS DE EMPRENDIMIENTO SOCIAL



Coordina



jovesólides
JÓVENES HACIA
LA SOLIDARIDAD
Y EL DESARROLLO



jovesólides
COLOMBIA

Ejecuta



convivencia
Vivendo y trabajando unidos

Financia



**cooperació
valenciana**



**GENERALITAT
VALENCIANA**
Vicepresidència i Conselleria de
Serveis Socials, Igualtat i Vivenda

ÍNDICE

• Presentación.....	2
• Introducción.....	3
• Objetivo general.....	4
• Objetivos específicos.....	4
FORMACIÓN HUMANA.....	5
• Laboratorio de interculturalidad.....	6
• Laboratorio No. 1. Proyecto de vida.....	9
CULTURA EMPRENDEDORA.....	11
• Laboratorio No. 2 Mentes maestras.....	12
• Laboratorio No. 3 Analiza la piedra.....	13
DE LA IDEA A LA OPORTUNIDAD.....	16
• Laboratorio No. 4 Solución creativa a problemas sociales..	17
• Laboratorio No. 5 De la ideación a la creación.....	18
• Laboratorio No. 6 Exploración y valentía.....	19
COMUNICACIÓN PARA EMPRENDEDORES.....	20
• Laboratorio No. 7 El poder de la imaginación.....	21
• Laboratorio No. 8 Storytelling.....	23
• Laboratorio No. 9 El factor X.....	24

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE.....25

- Laboratorio No. 10 ¿Cómo emprender desde los ODS?.....26

IDENTIFICACIÓN DE EMPRENDEDORAS.....29

- Laboratorio No. 11 Perfil de la emprendedora.....30

ESTRUCTURACIÓN UNIDAD PRODUCTIVA.....33

- Laboratorio No. 12 Modelos de negocio.....34
- Laboratorio No. 13 Canvas.....37
- Laboratorio No. 14 Contabilidad y presupuesto.....40
- Laboratorio No. 15 Plan comercial.....44
- Laboratorio No. 16 Formalización empresarial.....48

- Conclusiones.....50
- Bibliografía.....51

PRESENTACIÓN

Bienvenido/a a la Guía Didáctica de Emprendimiento, un recurso creado para acompañarte en el apasionante viaje de crear y gestionar tu propio negocio. Este material está diseñado para proporcionarte herramientas prácticas y conocimientos clave en dos áreas fundamentales para el éxito empresarial: habilidades blandas y habilidades empresariales.

A lo largo de esta guía, encontrarás una serie de laboratorios interactivos que te ayudarán a desarrollar capacidades esenciales tanto para el ámbito personal como profesional, las cuales son indispensables para cualquier emprendedora que busque prosperar en el competitivo mundo empresarial.

El presente documento aporta las Acciones Formativas en Emprendimiento Social en el marco del proyecto *“Mujeres Emprenden: Promover procesos de emprendimiento de mujeres jóvenes y mujeres jóvenes migrantes, generación de un ecosistema de apoyo y confluencia de actores para su posicionamiento como estrategia ante el desempleo joven en Cartagena de Indias - Colombia.”*. Se trata de un proyecto ejecutado por la Asociación Jovesólides (España) en conjunto con sus contrapartes locales Jovesolidés Colombia y Conviventia en la ciudad de Cartagena de Indias (departamento de Bolívar, Colombia) en el marco de las intervenciones de Cooperación Internacional financiadas por la Generalitat de Valencia, específicamente en la línea de *“Intervenciones específicas”* financiadas en la edición 2023.





«Esta publicación ha sido realizada con el apoyo económico de la Generalitat Valenciana. Los contenidos de la publicación son responsabilidad exclusiva de «JOVESOLIDES COLOMBIA y CONVIVENTIA» y no refleja necesariamente la opinión de la Generalitat Valenciana».



INTRODUCCIÓN

En el mundo actual, las emprendedoras se enfrentan a un entorno dinámico y competitivo que exige habilidades, conocimientos y estrategias sólidas para lograr el éxito.

A través de las 51 páginas de este libro, se fomentará la innovación, la creatividad y la capacidad de adaptación, pilares fundamentales para sobresalir en un mercado en constante evolución.

Con un enfoque práctico y accesible, esta guía busca empoderar a las emprendedoras para que tomen decisiones informadas, superen desafíos y logren sus metas empresariales de manera efectiva y sostenible.



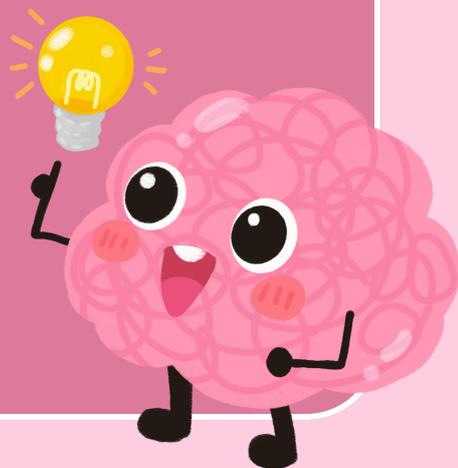
OBJETIVOS

OBJETIVO GENERAL

Proporcionar a las emprendedoras las herramientas, conocimientos y estrategias para desarrollar, gestionar y hacer crecer su negocio, fomentando la innovación, la creatividad y la capacidad de adaptación en un entorno competitivo.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- Identificar y desarrollar habilidades blandas.
- Fortalecer la capacidad de liderazgo y gestión emocional.
- Fomentar habilidades empresariales fundamentales.
- Incorporar habilidades de innovación y creatividad.



FORMACIÓN HUMANA



Objetivos

- Construir un escenario de probabilidades de perfil de emprendimiento , mediante el cruce de atributos presentes en las participantes.
- Determinar los componentes afectivos, cognitivos y comportamentales asociados con el perfil de la emprendedora.
- Valorar los atributos de la personalidad que caracterizan a una emprendedora.

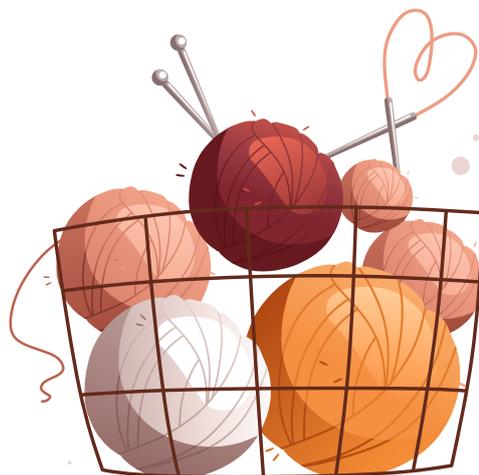


Promover una mentalidad innovadora, proactiva y orientada a la solución de problemas, estas competencias son fundamentales para cualquier persona que quiera emprender un negocio o afrontar nuevos retos.



LABORATORIO INTERCULTURALIDAD

ACTIVIDAD #1 EL OVILLO DE LANA



INSTRUCCIONES:

1. Ubicación en círculo de las participantes.
2. Cada participante debe decir, "Me llamo ... y quiero ofrecer mi..." y lanzar el ovillo de lana.
3. Lo que desea ofrecer debe ser una cualidad positiva.
4. Se debe mantener el hilo tensado.
5. No se puede lanzar el ovillo de lana a las compañeras de al lado.

Reflexionemos: La red da importancia a cada una del grupo.

Seamos cada uno de nosotras quienes elijamos nuestros colores y tejamos nuestra vida a veces con enredos y otras veces con gran experiencia que en el proceso mismo adquirimos, pero no dejemos jamás que la obra quede inconclusa sin saber tal vez lo que nos deja su fin y sin sentir la satisfacción de lo que a lo largo del camino hemos aprendido y de lo bello que aún nos queda por vivir...





ACTIVIDAD #2

UN PASO ADELANTE

INSTRUCCIONES

1. Crea un ambiente tranquilo con música suave de fondo. Alternativamente, pide silencio a las participantes.

2. Pide a las participantes que tomen una tarjeta de rol. Diles que la guarden para sí mismos y que no la muestren a nadie.

3. Invita a que se sienten (preferiblemente en el suelo) y lean con detenimiento lo que está en su rol.

4. Ahora pide a las participantes que comiencen a entrar en su papel. Para ayudar, lee alguna de las siguientes preguntas, deteniéndote después de cada una, para dar a los participantes tiempo de reflexionar y construir un retrato de sí mismos y de sus vidas:

¿Cómo era tu niñez? ¿En qué tipo de casa viviste? ¿Qué clase de juegos jugaste? ¿Qué tipo de trabajo tenían tus padres? ¿Cómo es tu vida diaria? ¿Dónde te socializas? ¿Qué haces por la mañana, por la tarde, por la noche?

5. Pide a las participantes que permanezcan en silencio absoluto formando una fila, uno al lado del otro (como en una línea de partida).

6. Hazles saber que leerás una lista de situaciones o acontecimientos. Cada vez que puedan contestar "sí" a la situación, deberán dar un paso al frente. En caso contrario, deberán permanecer en el lugar dónde están y no moverse.

7. Lee las situaciones de una a una. Haz una pausa entre ellas para dar tiempo a la gente que dé un paso al frente y echar una mirada alrededor para fijarse en las posiciones de los demás participantes.

8. Al final, invita a todas a fijarse en sus posiciones finales. Entonces dales un par de minutos para salir del papel antes de pasar a la evaluación en plenaria.

Comienza preguntando a los participantes sobre la experiencia que vivieron y cómo se sintieron durante la actividad. Después pasa a hablar de los temas que salieron a la luz y de lo que aprendieron.

- ¿Cómo se sintieron al dar o no dar un paso al frente?
- Para los que a menudo dieron un paso al frente ¿en qué punto comenzaron a advertir que los otros no se movían tan rápidamente como ellos



LABORATORIO #1

PROYECTO DE VIDA

Un proyecto de vida, también conocido como plan de vida, es la orientación y el sentido que una persona le da a la vida.

Los proyectos de vida sirven para proporcionar conocimientos sobre nosotros mismos, con el fin de alcanzar de forma realista nuestros sueños o hallar el sentido de nuestra misión como persona.

Un proyecto de vida tiene como objetivo principal brindar orientación y guía en la toma de decisiones y acciones a lo largo de la vida de una persona.

Al plantear objetivos claros y definidos, se crea un marco de referencia que permite evaluar el progreso y la consecución de metas.

Tener un proyecto de vida te ayudará a tomar las mejores decisiones para tu futuro.

Te dará dirección y propósito.



INSTRUCCIONES

Imagina el éxito. Permítete soñar a lo grande. Imagina cómo sería un día normal en tu vida ideal. Esto puede incluir diferentes aspectos y áreas como las finanzas, tu carrera, tus relaciones personales o tu salud.

Se recomienda elaborar un diagrama visual, conocido como mind map, que incluya los intereses y objetivos que permitan ayudarlos/as a determinar cuál es el paso siguiente en el que deberían focalizarse.

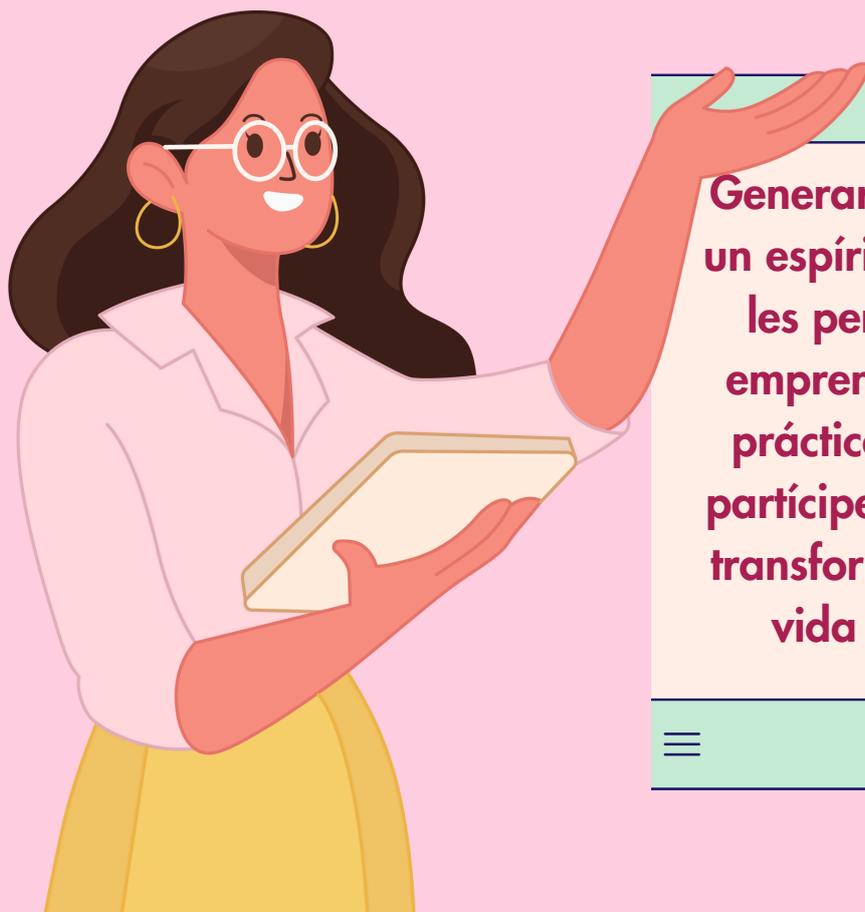


CULTURA EMPRENDEDORA



Objetivos

- Concienciar que todas somos creativas, sólo hace falta "despertar" nuestra creatividad.
- Crear colectivamente historias creativas (con resolución de problemas) en grupo y tan solo a partir de imágenes.
- Obtener herramientas para fomentar el pensamiento creativo en el equipo.



Generar en las participantes un espíritu emprendedor que les permita incorporar el emprendimiento como una práctica propia y hacerlas partícipes de los procesos de transformación de su propia vida y de la sociedad.



LABORATORIO #2

MENTES MAESTRAS

MATERIALES:

Objetos creativos,
juguetes, tarjetas con
imágenes, etc.



INSTRUCCIONES

Se forman grupos aproximadamente de 4 a 5 participantes, y por cada grupo se entregan unos objetos o tarjetas con imágenes con el fin de que creen una historia entre todas, empezando con: "érase una vez", y las participantes deberán continuar.

Lo que se busca es despertar la creatividad, la innovación y el trabajo en equipo.



LABORATORIO #3

ANALIZA LA PIEDRA

PARTE #1

Se comparte la técnica y la problemática a resolver. Se procede a explicar la función de cada piedra y los conceptos clave.

El /la dinamizador/a colocará las piedras al azar, repartidas dentro del grupo de participantes para que estos argumenten sobre el punto de vista que les tocó, según la piedra asignada.



MATERIALES:

- Piedras de colores: blanco, rojo, azul, amarillo, verde y negro.
- Folio en papel bond tamaño carta.
- Cartulina impresa con piedras de colores.

PARTE #2

INSTRUCCIONES

Se comparte una problemática y a cada grupo se le asigna un folio y un color de piedra.

Luego, cada 5 minutos se rota por las diferentes piedras, de tal manera que todas tienen que pensar desde cada punto de vista y dialogar en equipo.

Para finalizar se socializa con todo el grupo.



EMOCIONES Y SENTIMIENTOS



JUICIO NEGATIVO



ALTERNATIVAS Y CREATIVIDAD



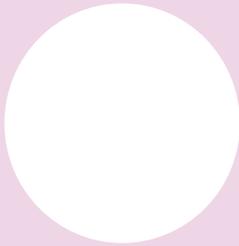
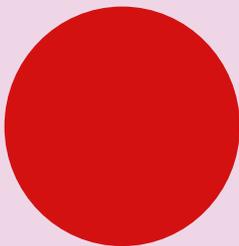
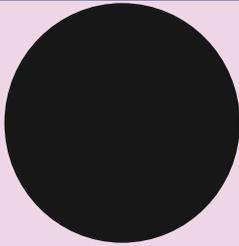
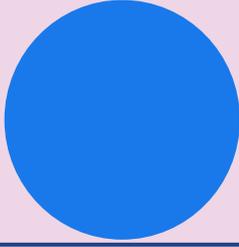
HECHOS Y PERSPECTIVA OBJETIVA INFORMACIÓN.



JUICIO POSITIVO



CONTROL DEL PENSAMIENTO

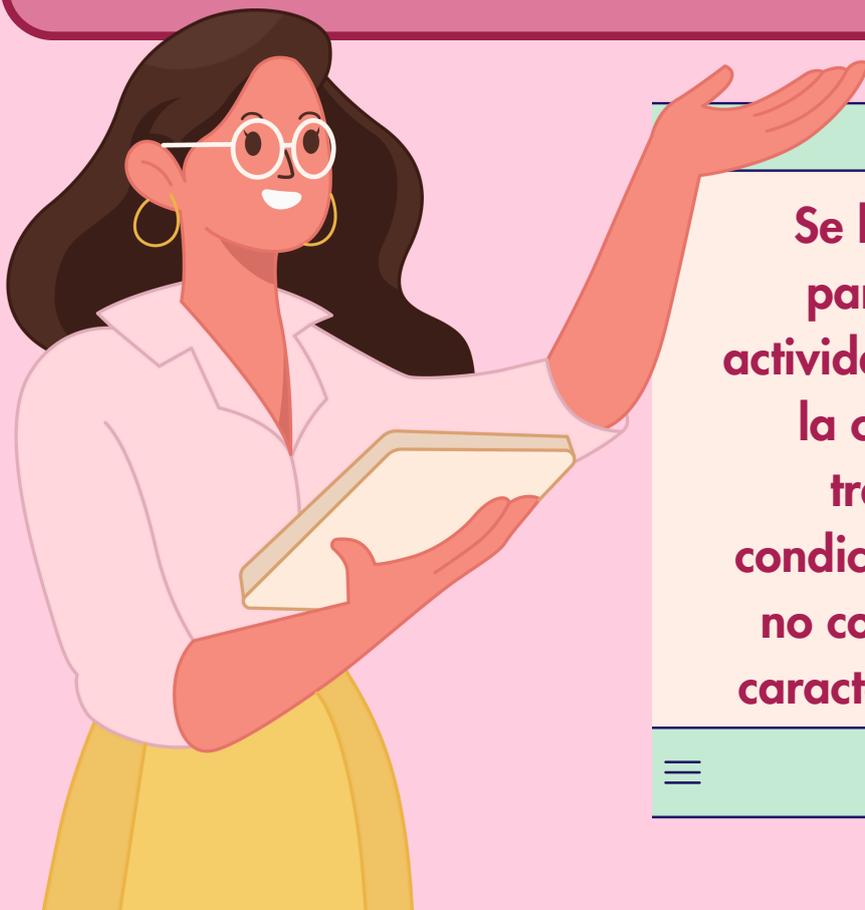
	<p>EXPOSICIÓN DE HECHOS Y PERSPECTIVA OBJETIVA INFORMACIÓN.</p>	
	<p>EXPOSICIÓN DE EMOCIONES Y SENTIMIENTOS</p>	
	<p>EXPOSICIÓN DE JUICIO NEGATIVO</p>	
	<p>EXPOSICIÓN DE JUICIO POSITIVOS</p>	
	<p>EXPOSICIÓN DE ALTERNATIVAS Y CREATIVIDAD</p>	
	<p>EXPOSICIÓN DE CONTROL DEL PENSAMIENTO</p>	

DE LA IDEA A LA OPORTUNIDAD



Objetivos

- Fortalecer las capacidades de enfrentarse a problemas reales aportando soluciones innovadoras.
- Fomentar el trabajo en equipo y la colaboración multidisciplinaria para enfrentar problemas.
- Enseñar a ver los problemas como oportunidades de innovación y cómo a partir de un desafío puede surgir una solución creativa



Se busca que cada participante de la actividad logre identificar la capacidad para transformar las condiciones negativas (o no convencionales) en características positivas.



LABORATORIO #4

SOLUCIÓN CREATIVA A PROBLEMAS SOCIALES

INSTRUCCIONES



Planteamos una problemática sobre la cual tendrán que pensar en cómo abordar un problema. Los equipos tienen 20 minutos para obtener 4 posibles soluciones y 5 minutos para presentarlo a todo el grupo.

Ejemplos de problemáticas: Desempleo o empleo informal, violencia de género, contaminación al medio ambiente, pobreza, migración, calentamiento global o desigualdad de género.



MATERIALES:
Papel periódico
y marcadores



LABORATORIO #5

DE LA IDEACIÓN A LA CREACIÓN

INSTRUCCIONES

Previamente a la actividad, el/la formador/a debe proyectar un **RETO SOCIAL** de un problema, poniendo toda la información en un panel o proyectando un video.

Todos las participantes deben ver el reto, indicándoles que a partir de la información suministrada deben escribir los estímulos generados en una hoja (sentimientos, recuerdos, ideas).

Una vez han identificado los estímulos, estos deben ser tenidos en cuenta para realizar una lluvia de ideas de causas, problemas u obstáculos que van a necesitar para estructurar una posible solución al problema.

De manera individual, cada participante debe escribir en un post designado para causas, problemas y obstáculos que consideren para alcanzar el reto.

MATERIALES:

Panel con el reto,
hojas en blanco y
post it



LABORATORIO #6

EXPLORACIÓN Y VALENTÍA



INSTRUCCIONES

LLUVIA DE IDEAS INVERSA

En las habituales lluvias de ideas se les pide a las participantes resolver problemas.

La lluvia de ideas inversa se le pide a las participantes generar magníficas formas para causar un problema.

Comienza planteando el problema y pregunta "¿Cómo podríamos causar esto?"

Una vez que tengas una lista de maneras sensacionales de crear problemas, ¡estás listo para comenzar a resolverlos!

MATERIALES:

Hojas en blanco y lapiceros



COMUNICACIÓN PARA EMPRENDEDORAS



Objetivos

- Ser capaces de manejar herramientas para la creación de videos, presentaciones e imágenes sobre el proyecto social.
- Utilizar la comunicación no verbal como medio de mostrar o contar una historia.
- Compartir las propuestas elaboradas a través de presentaciones breves, sencillas e impactantes



— □ ×

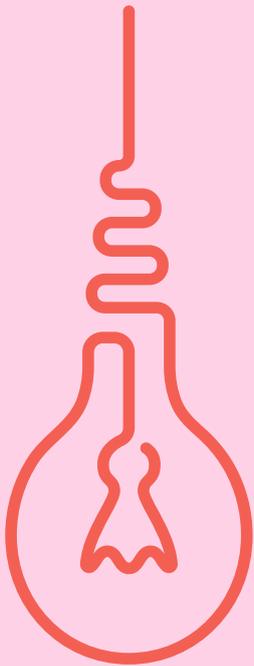
Brindar las habilidades de comunicación adecuadas para poder liderar con éxito los emprendimientos. Una comunicación efectiva es una herramienta poderosa para transmitir ideas de manera clara y convincente, fortalecer relaciones y persuadir a los demás.

☰ 📷 □

LABORATORIO #7

EL PODER DE LA IMAGINACIÓN

INSTRUCCIONES



A partir de un objeto personal significativo que hayan aportado las personas participantes (hemos de pedirlo la sesión anterior), les proponemos que individualmente piensen en transformarlo de manera que pase a desarrollar una función diferente a la que tiene asignada.

Ejemplos: unos lápices de colores pasan a ser palillos chinos para comer, una taza pasa a ser un servilletero, unas llaves pasan a ser piercing, etc.

Damos 10 minutos para que se haga el trabajo individualmente, después vamos haciendo una ronda de presentación en la que cada participante presenta el objeto original y su uso, así como la transformación realizada y su utilidad.



Comenzamos el aprendizaje de las herramientas con cualquier editor de vídeo. Recoger el proceso de transformación del objeto que han traído, en un vídeo.

A continuación se forman parejas de trabajo y se les indican las siguientes consignas: hacer fotos o grabar varias secuencias de vídeo al objeto original y sus funcionalidades, los cambios realizados, el objeto transformado y sus nuevas funcionalidades (no más de 10 fotos o vídeos).



MATERIALES:

**Objeto personal.
Computador, televisor,
servicios de internet,
celular o cámara digital**



Una vez aprendido el manejo de la herramienta de forma amena, se indica a los participantes que a partir de los proyectos sociales generados por cada grupo en la anterior fase, deberán realizar pequeños vídeos de presentación de su **IDEA**.

LABORATORIO #8

STORYTELLING

INSTRUCCIONES

Se indica a las participantes que van a desarrollar técnicas de comunicación que les ayudarán a agudizar sus sentidos.

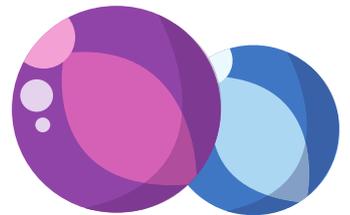
Se hacen grupos de trabajo y a cada uno de ellas se les entrega 2 pelotas de goma con algún "recuerdo" o "sentimiento" escrito en ella.

Con esas ideas deben construir el guion de una historia que posteriormente escenificarán en cine mudo o dibujo, en un tiempo estipulado para ello.

Por último, una vez escenificadas las historias, el resto de participantes, debe adivinar de qué va la historia y con ellos hacer una reflexión sobre las diferentes historias representadas.

MATERIALES:

Pelotas de goma con algún recuerdo o sentimiento

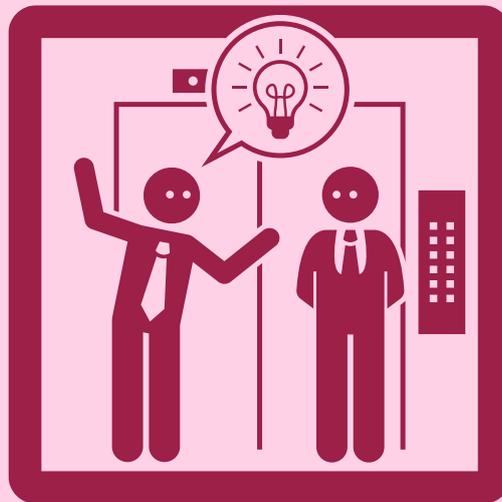


LABORATORIO #9

EL FACTOR X

¿Qué es un Elevator Pitch?

Un Elevator Pitch es una presentación concisa y convincente de tu actividad o negocio. Se trata de un breve discurso de venta, que no debe durar más de 1 minuto o el tiempo justo para llegar hasta el último piso si te subes en un ascensor.



5 consejos para elaborar un elevator pitch

Planificar

Centrar el discurso en 1- 2 ideas

Utiliza lenguaje natural

Transmite pasión por lo que haces

Estructura tu elevator pitch

INSTRUCCIONES

EL FACTOR X, actividad de presentación, valoración y difusión de ideas que reta a las participantes a presentar sus IDEAS/PROYECTOS en solo 1 minuto y medio de la forma más creativa y convincente posible.

Las participantes presentarán en 1 min y medio su proyecto social. Habrá un jurado compuesto por 4 miembros (pueden ser personas vinculadas a la entidad, grupo o localidad donde se realice), que dispondrá de una ficha para puntuar del 1 al 5, en los criterios de innovación y creatividad, impacto social, viabilidad y comunicación.

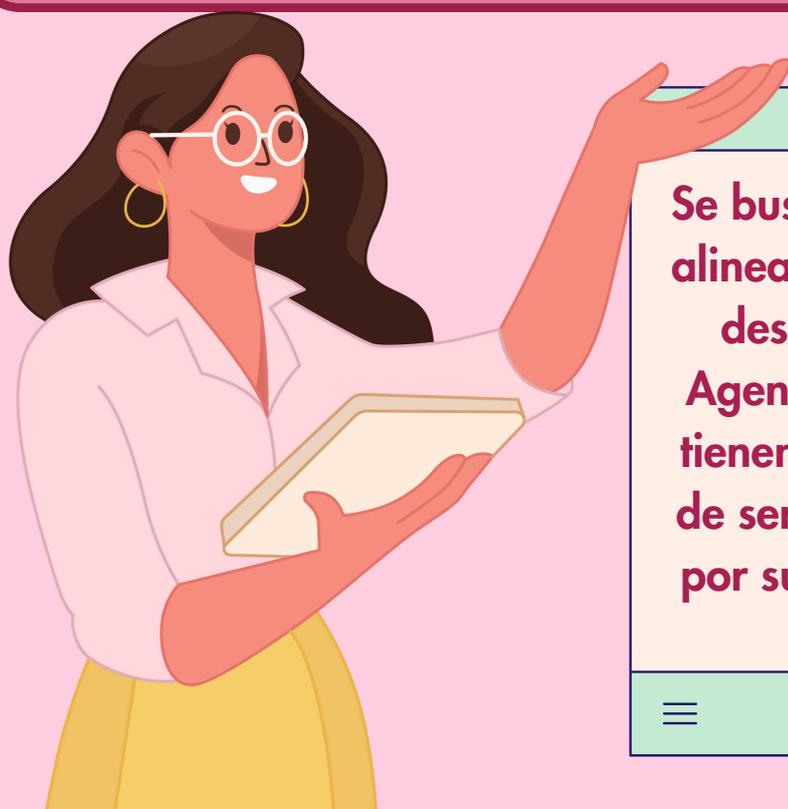
Tras cada presentación, 2 miembros del jurado realizarán aportaciones a cada proyecto, respecto a dos criterios distintos. Se organizan los grupos de trabajo y se les da el tiempo para que organicen su Pitch de Negocios.

OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE



Objetivos

- Trabajar por un desarrollo ambiental, social y económico más sostenible.
- Desarrollar y promover estrategias para reducir la contaminación del aire, agua y suelos, así como fomentar la economía circular mediante la reutilización, el reciclaje y la reducción de residuos.
- Garantizar que todas las personas tengan las mismas oportunidades para alcanzar su máximo potencial, eliminando las barreras y discriminaciones basadas en su identidad de género.



Se busca conformar empresas alineadas con los objetivos de desarrollo sostenible y la Agenda 2030, debido a que tienen mayores posibilidades de ser aceptadas y apoyadas por sus clientes y la sociedad en general.



LABORATORIO #10

¿CÓMO EMPRENDER DESDE LOS ODS?

New Tab

MEDIOAMBIENTE

Instrucciones: Las participantes se agruparán por parejas. En una cartulina, cada pareja tendrá que elaborar un listado con las actos que realizan en su día a día a través de su emprendimiento y que generan contaminación.

Una vez terminados los listados, se expondrán al resto del grupo y se dará paso a una reflexión conjunta sobre las medidas a adoptar para cambiar esos actos.

¿Soy un emprendedor responsable al consumir?

La actividad consiste en reconocer los hábitos de consumo que cada participante tiene.

Cada persona recordará y escribirá, en un folio, la última compra que ha realizado para su emprendimiento y responderá las siguientes preguntas:

- ¿Necesito lo que he comprado?
- ¿Lo he comprado por satisfacer un deseo?
- ¿He elegido libremente o es una compra compulsiva?
- ¿Cómo me voy a deshacer de él una vez que haya terminado de usarlo?



MATERIALES:

Lápices de colores,
tijeras, pegamento,
cartulinas, folios,
bolígrafos



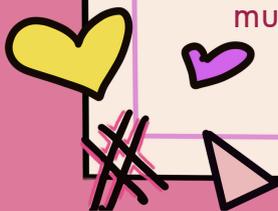


IGUALDAD DE GÉNERO EN TU EMPRENDIMIENTO

La igualdad de género se refiere a la igualdad de derechos, responsabilidades, oportunidades y resultados para mujeres y hombres, niñas y niños.

Contribuye a la reputación, la rentabilidad del negocio y genera una ventaja para las empresas. Infórmate sobre por qué la igualdad de género es importante para ti y tu negocio.

Recuerda que las mujeres son más de la mitad del mercado y tienen el 80% del poder de compra. ¡Las mujeres no son un nicho, son el mercado! (Gemma Cernuda, 2015).



INSTRUCCIONES



Las participantes realizan un análisis que les permita conocer cómo su negocio contribuye a la igualdad de género, mediante la aplicación de una serie de pasos.



El/la formador/a comparte una guía que sirve como una herramienta estratégica y práctica para fomentar un ambiente inclusivo y equitativo dentro de la organización u emprendimiento.

Dando respuesta de manera grupal, logrando identificar si se tienen en cuenta estos aspectos.

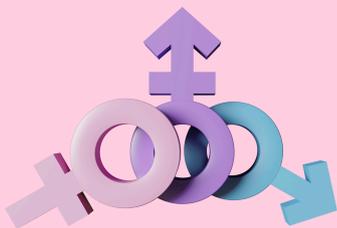


ACTIVIDAD: GUÍA DE ANÁLISIS SOBRE IGUALDAD DE GÉNERO



¿CONTRIBUYENTE A LA IGUALDAD DE GÉNERO EN TU NEGOCIO?

PASOS A SEGUIR



INCORPORAR EL COMPROMISO CON LA IGUALDAD DE GÉNERO

1. Define valores de tu emprendimiento.
2. Infórmate sobre la importancia de la igualdad de género.
3. Sensibiliza a tu cliente sobre la igualdad de género.

REALIZAR UN DIAGNÓSTICO DE GÉNERO

Elabora un plan de acción, con objetivos para contribuir a la igualdad de género.

VINCULAR TU GESTIÓN COMERCIAL AL ENFOQUE DE GÉNERO

Cuida la comunicación y publicidad de tu negocio, recordando mejorar siempre el lenguaje inclusivo.

PREVÉN Y EVITA LA VIOLENCIA Y EL ACOSO EN TU NEGOCIO

Infórmate sobre cómo prevenir y denunciar la violencia y el acoso.

“La igualdad de género es más que un objetivo en sí mismo. Es una condición previa para afrontar el reto de reducir la pobreza, promover el desarrollo sostenible y la construcción de un buen gobierno”



IDENTIFICACIÓN DE EMPRENDEDORAS



OBJETIVOS

- Analizar las habilidades clave desarrolladas por el emprendedor, tales como liderazgo, toma de decisiones, gestión de equipos, resolución de problemas y habilidades financieras.
- Clasificar el perfil del emprendedor según sus características personales, tales como su enfoque estratégico, visión empresarial, tolerancia al riesgo y adaptabilidad a cambios del mercado.



Identificar y categorizar el perfil de la emprendedora, evaluando sus experiencias, habilidades desarrolladas y visión empresarial.



LABORATORIO #11

PERFIL DE LA EMPRENDEDORA

INSTRUCCIONES

Realizar el siguiente test de manera individual con preguntas concretas de personalidad, donde cada participante responderá con sinceridad para generar un indicador que muestre un resultado final y así conocer dónde se posiciona cada emprendedora.

De esta manera se podrá permitir y guiar la idea de negocio.



Para realizar este test adecuadamente, debes leer con atención los enunciados y asignar un puntaje a cada uno de ellos.

La escala de puntuación está representada por las siguientes categorías:

- (5) Definitivamente sí
- (4) Probablemente sí
- (3) Indeciso
- (2) Probablemente no
- (1) Definitivamente no





TEST: CARACTERÍSTICAS PERSONALES, TUS DESTREZAS Y TU SITUACIÓN

Liderazgo: Cuando enfrentas una situación difícil, ¿logras mantener la calma, informarte de la manera apropiada y tomar decisiones sin posponer o trasladar el problema a alguien más?

Gestión del cambio: No existe ninguna idea de negocio totalmente segura. Siempre se corre el riesgo de fracasar. ¿Eres consciente de los riesgos y aceptas la posibilidad de que tu negocio podría enfrentar desafíos?

Empatía: Una persona emprendedora juega un papel importante en el desarrollo de la comunidad. ¿Eres consciente de este rol?

Tolerancia al cambio: ¿Puedes mantener un espíritu positivo bajo presión? ¿Puedes ver las oportunidades en las situaciones difíciles?

Innovación: ¿Te consideras una persona recursiva? ¿Te gusta buscar nuevos caminos y alternativas para solucionar situaciones prácticas?

Sueños: Me suelen decir que “ponga los pies en el suelo”, porque tengo mucha imaginación.

Negociación: En toda negociación siempre hay una parte ganadora y otra perdedora.

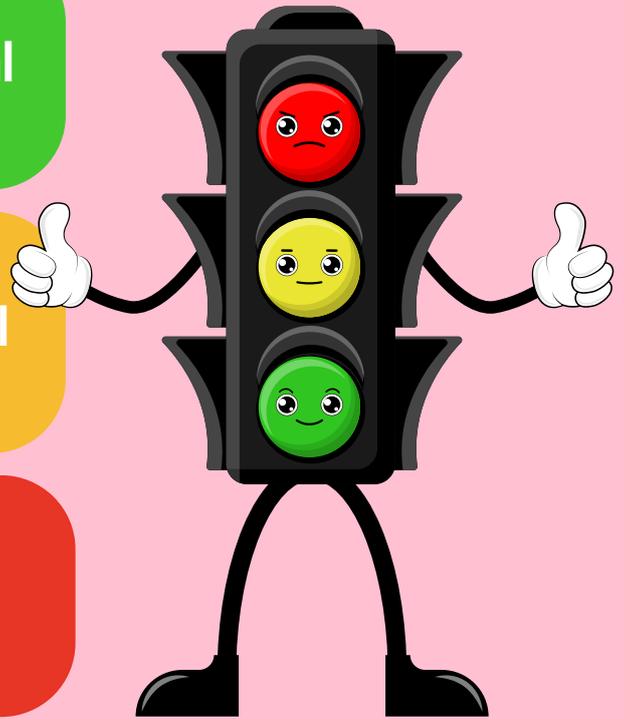
Inconvenientes: Considero que los problemas solo tienen una posible solución.

Riesgos: Me gusta trabajar seguro/a y no correr riesgos por pequeños que estos sean.

Si lograste entre 100% y 70%...
¡Felicitaciones! Tienes mucho potencial
para ser emprendedor.

Si lograste entre 60% y 40%...
¡Felicitaciones! Tienes mucho potencial
para ser emprendedor.

Si lograste entre el 35 y 0%, ¡Ánimo!
Puedes trabajar en tus capacidades y
desarrollar tu potencial emprendedor.



Los resultados obtenidos a través de este test reflejan el estado actual de tus habilidades y capacidades como emprendedora. El sistema tipo semáforo (rojo, amarillo y verde) te permite visualizar claramente las áreas que requieren más atención y aquellas en las que ya estás desempeñándote bien.



ACTIVIDAD #2 LA TORRE DE BABEL



Se establece considerar la torre como su unidad productiva y cada miembro del equipo tiene un turno para hacer un movimiento, protegiendo su unidad productiva ante cada adversidad.

Durante el tiempo establecido, ganará quien levante la torre más alta respetando las reglas .

Se dividirán las emprendedoras en grupos iguales y se les pedirá a cada una armar una torre con turnos estipulados. Solo se podrá usar la misma mano para armar la torre. Ganará el equipo cuya torre permanezca en pie durante un tiempo máximo de 15 minutos.

ESTRUCTURACIÓN UNIDAD PRODUCTIVA



OBJETIVOS

- Explicar de forma precisa y clara cada uno de los temas necesarios a desarrollar durante la estructuración de unidad productiva y teniendo en cuenta las necesidades más latentes en la sociedad.
- Promover la adopción de prácticas innovadoras y sostenibles en los procesos productivos de las jóvenes emprendedoras, por medio de metodologías estratégicas que les permitan adaptarse a las demandas del mercado y mejorar su competitividad.



Identificar y validar los principales aspectos del modelo de negocio con el que se ha identificado el cliente y el mercado objetivo



LABORATORIO #12

MODELOS DE NEGOCIOS

Es un instrumento que se utiliza con el objetivo de trazar un mapa que permita ver con claridad la forma de solucionar una necesidad del mercado.

Es importante saber que, si nuestro emprendimiento no consigue vender como esperamos, es posible que nuestro modelo de negocio no esté bien construido por diversas razones: puede haber fallado en la selección de socios estratégicos, del tipo de cliente, o incluso nuestra idea de negocio puede no tener ningún valor único que nos diferencie del resto.



HERRAMIENTA DE ANÁLISIS



Si quieres prosperar en un mercado competitivo, tienes que analizar el estado de tu empresa, por dentro y por fuera. Internamente, tienes que entender lo que estás haciendo bien y lo que podrías mejorar.

Externamente, tienes que considerar hacia dónde llevar tu negocio y predecir los nuevos retos del mercado a los que probablemente te enfrentarás.



ANÁLISIS DAFO

Un análisis DAFO es el proceso de descubrir y examinar diferentes aspectos de tu empresa, y organizar tus descubrimientos en una sencilla plantilla de cuadrícula de 2X2. Cada cuadrante de la cuadrícula corresponde a una letra del acrónimo DAFO.

El acrónimo significa puntos débiles, amenazas, fortalezas y oportunidades.



ACTIVIDAD: VALIDACIÓN DE NEGOCIOS DEL SECTOR

INSTRUCCIONES

Identificar 3 ideas de negocios en el entorno en que habitan las participantes y validar su viabilidad, identificar los principales factores que pueden facilitar u obstaculizar el desarrollo de la idea de negocios, en su ambiente externo (oportunidades y amenazas).

MATERIALES:

Computador, televisor y servicios de internet.

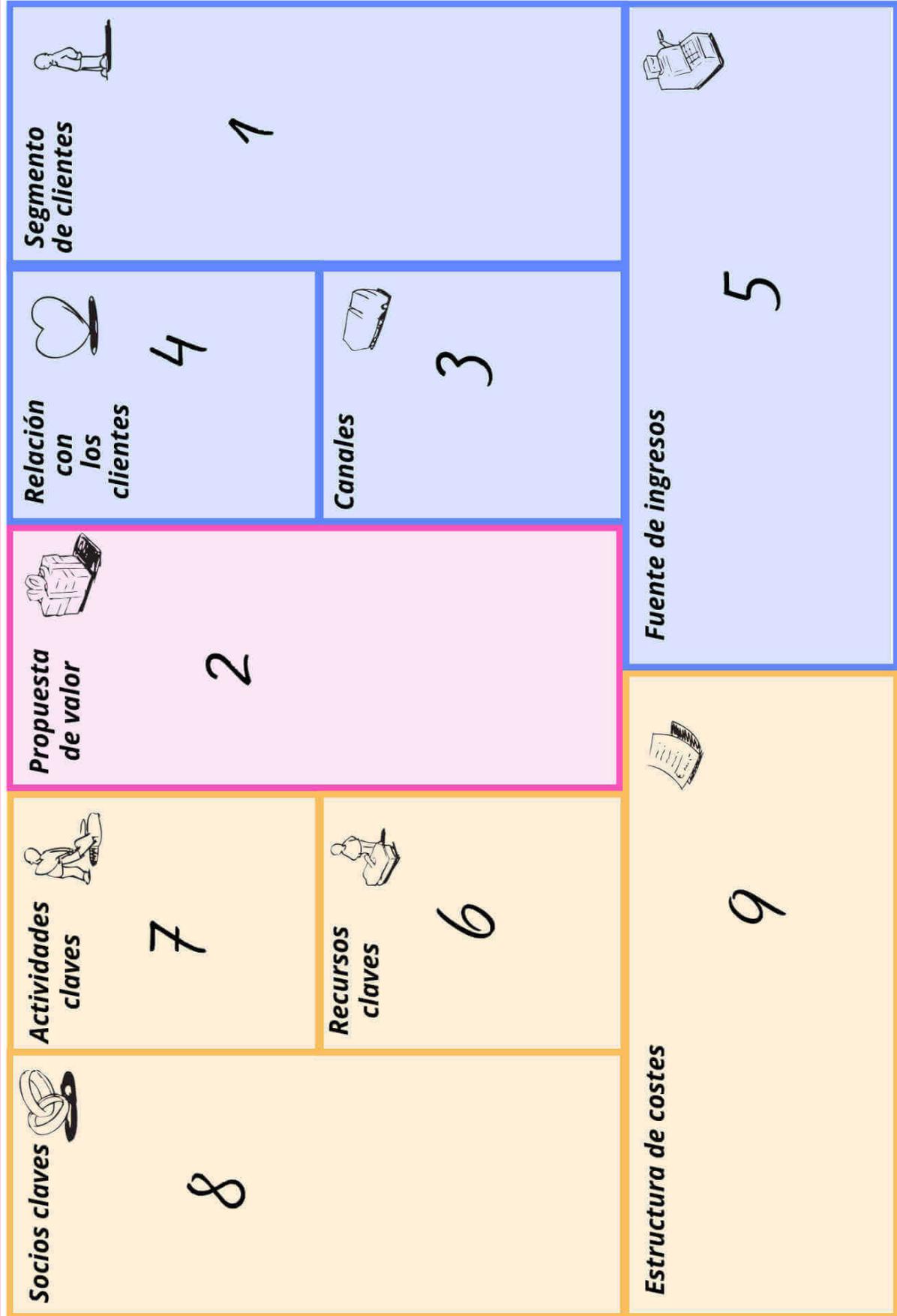


INSTRUCCIONES

En esta actividad, las participantes deberán validar una idea de negocio en su comunidad, analizando la competencia y las oportunidades del mercado. El proceso incluye: seleccionar una idea de negocio relevante para el sector local, investigar la competencia para identificar sus fortalezas y debilidades, y buscar oportunidades de negocio no explotadas. Además, las participantes validarán su propuesta a través de encuestas o entrevistas con clientes potenciales. Al final, presentarán sus hallazgos y propondrán mejoras basadas en los resultados obtenidos.

LABORATORIO # 13

CANVAS



DESCRIPCIÓN DE LOS BLOQUES DEL CANVAS

SEGMENTO DE CLIENTES

Detectar las necesidades del mercado, del cliente. Nuestro foco siempre es el cliente y debemos orientar el producto a sus necesidades y deseos.

PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor o ventaja competitiva es el motivo por el que el cliente nos va a comprar a nosotros y no a otro. Aquí se incluye lo que hace diferente e innovador.

CANALES

Dependiendo de la naturaleza del producto o servicio, de las exigencias, costumbres de los clientes, se deben diseñar mecanismos eficientes de distribución.

RELACIONES CON LOS CLIENTES

Los clientes son nuestro eje central, por lo que saber definir la relación que vamos a tener, es fundamental para el éxito de un negocio.

FUENTES DE INGRESOS

Acciones, actividades que generan dinero para la empresa. Es importante determinar el valor que están dispuestos a pagar los clientes por los productos.

RECURSOS CLAVES

- Activos y personas
- Recursos necesarios para generar valor.
- Maquinarias, espacio físico, personal calificado y tecnología.

ACTIVIDADES CLAVE

Se deben tomar en cuenta todos procesos internos de la organización, productivos y de comercialización.

SOCIOS CLAVE

Es necesario identificar socios estratégicos en proveedores, clientes, inversionistas y representantes del estado relacionados con aspectos operativos.

ESTRUCTURA DE COSTOS

Toda infraestructura tiene unos costos que debemos pagar y optimizar. Debemos definir cuáles son nuestras prioridades y los gastos fundamentales en el negocio.

ACTIVIDAD

INSTRUCCIONES

En esta actividad, las participantes deberán utilizar el modelo de negocio Canvas para estructurar y presentar su idea de negocio de manera clara y visual.

A través de esta herramienta, podrán identificar y organizar los elementos clave de su propuesta, lo que les permitirá tener una visión integral de su emprendimiento.

Durante la elaboración, cada participante llenará los 9 bloques del Canvas, explicando cómo su negocio satisface una necesidad en el mercado y destacando los aspectos más relevantes de su propuesta de valor, segmento de clientes, canales de distribución, fuentes de ingresos y otros componentes esenciales.

MATERIALES:

Computador, televisor y plantillas con el modelo.



LABORATORIO # 14

CONTABILIDAD Y PRESUPUESTO

Conceptos Básicos

Costos fijos: Son aquellos que no cambian, independientemente de las ventas o producción, como el alquiler o sueldos.

Costos variables: Son los que dependen directamente de la producción o ventas, como materiales y comisiones.

Gastos: Son todos los pagos necesarios para operar el negocio, que pueden ser fijos o variables.

Saldo: Se trata de la cantidad que resulta de compensar el deber con el haber de una cuenta. Este puede ser positivo o negativo.

Presupuesto: Es un plan financiero que estima los ingresos y gastos de un negocio en un período determinado. Tener un presupuesto claro ayuda a controlar los costos y asegurar la viabilidad financiera del negocio.

Registros Contables: Son los apuntes que se hacen de los diferentes movimientos del negocio. El registro es el primer paso para llevar una contabilidad. Toda operación contable requiere dos pasos: una entrada o ingreso y una salida o egreso.

¿Para qué son importantes los registros contables?

1. Para saber si estamos ganando o perdiendo en el negocio y saber cuánto de los gastos son personales y cuánto es del negocio.
2. Para conocer de forma exacta cuánto hemos vendido y a quiénes.
3. Para saber cuándo debemos pagar o cobrar.

ACTIVIDAD

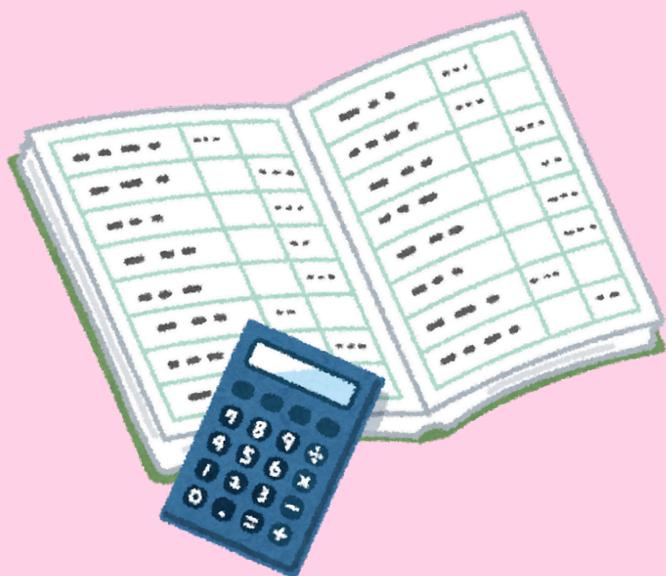
ACTIVIDAD 1: Identificar los costos fijos para determinar el precio de uno de sus productos y/o servicios.

Las participantes realizan como ejercicio práctico la realización de su presupuesto personal.

Ver folio de presupuesto en la siguiente página



Actividad 2: Teniendo en cuenta el ejemplo del libro diario descrito en el material de apoyo, las participantes realizarán el libro diario de su unidad productiva del día anterior. (Si no cuenta con la unidad productiva, se realiza un supuesto).



Presupuesto mensual

Ingresos:	<input type="text"/>	Ahorros:	<input type="text"/>
Otros:	<input type="text"/>	Gastos:	<input type="text"/>
Total:	<input type="text"/>		

Visión General	Proyección	Real	Diferencia
Total Ingresos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Total Gastos	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
Total Ahorros	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Notas

LIBRO DIARIO DE CONTABILIDAD

Actividad 2

Nombre de la empresa:

Fecha	Concepto	Ingresos diarios de la empresa	Gastos diarios de la empresa	Ingresos diarios del hogar	Gastos diarios del hogar	Saldo



Nota:
Anotar diariamente los ingresos recibidos, los gastos realizados y las cuentas por cobrar.

MUNDO DEL FINANCIAMIENTO EMPRESARIAL

La financiación hace referencia al acceso de capital financiero para el inicio y expansión de los negocios, tanto para el desarrollo de nuevos productos, servicios y procesos, como para la inversión en capital humano o maquinaria.

Importancia del financiamiento Empresarial:

Te ayuda a estabilizar el flujo de efectivo de tu negocio, tendrás un mejor control de tus ingresos, deudas y gastos fijos, como la renta o la hipoteca, servicios de agua, luz, teléfono, etc.

Es una herramienta de negociación que te sirve para negociar las condiciones productos, precios y plazos con tus clientes y proveedores.

Tendrás la posibilidad de acceder a diversos servicios financieros. Cuando obtienes un crédito bancario, puedes acceder de manera más fácil a otros productos complementarios que impulsen tu productividad.



¿Cuál es la fuente de financiación por excelencia?

Recursos Propios (BOOTSTRAPING)

Todas las empresas deben invertir recursos propios en la financiación de las actividades de innovación.

Financiación Particular
Familiares, amigos y terceros...

LABORATORIO #15

PLAN COMERCIAL

Es un documento detallado que describe los planes futuros de una empresa. ¿Qué productos quieres vender?, ¿qué servicios quieres ofrecer?, ¿qué mercados quieres conquistar?, ¿qué tipo de clientes te interesan? y otros objetivos estratégicos.

¿Qué importancia tiene la planeación comercial?

Es interpretar el punto de equilibrio donde una empresa no pierde ni gana. El plan comercial permite hacer frente a los costos fijos y variables.



El plan comercial es fundamental para el éxito del negocio porque determina:

- Los volúmenes que se deben producir para atender la demanda.
- Las especificaciones que requiere el cliente.
- Los precios y formas de pago.
- La comunicación empresarial.
- El cumplimiento de los objetivos financieros.

5 TÉCNICAS DE FIDELIZACIÓN EN EL COMERCIO

LA FIDELIZACIÓN DEL CLIENTE

Se describe como una relación emocional permanente entre tu empresa y tu cliente, que se manifiesta por la voluntad de un cliente de interactuar contigo y comprar tus productos de forma recurrente frente a la competencia.

¿Qué objetivo tiene la fidelización del cliente?

Es el proceso de crear y mantener una relación duradera y positiva con los consumidores existentes al satisfacer sus necesidades y expectativas.

Características de fidelización:

Incluye anticipar necesidades, satisfacer expectativas, crear relaciones duraderas, ofrecer experiencias positivas y promover valores.

Recompensa por petición de compra:

1 Entrega un flyer al cliente por su primera compra, para anotar cada compra que realice y al llegar a un número de veces le hacemos un descuento.

Descuentos exclusivos o rebajas anticipadas :

2 Ofertas que están dirigidas a clientes que sean socios, o adelantar la época de rebajas solamente para ellos.

Presentación y venta exclusiva :

3 Invita a tus clientes habituales a la presentación de un nuevo producto que vayas a lanzar.

Regalos sorpresa:

4 Enviar una felicitación de cumpleaños personalizada, dar un regalo o un descuento.

Sentimiento de pertenencia:

5 Crea una comunidad entorno a tu marca.



LA ESTRATEGIA COMERCIAL

La estrategia comercial abarca todas las acciones y decisiones tomadas por una empresa para alcanzar sus objetivos comerciales. Incluye la definición de los mercados objetivo, la fijación de precios, la elección de canales de distribución y la comunicación con los clientes. Es el plan de acción que guía a la empresa en la consecución de sus objetivos.

ESTRATEGIA DE MARKETING

- Estudiar la competencia.
- Estudiar al cliente potencial.
- Ofrecer información del servicio o producto a posibles clientes.
- Generar ventas.



ACTIVIDAD

ESTRATEGIAS DE GESTIÓN COMERCIAL

Planeación Estratégica

RESUMEN DE LA EMPRESA

Visión general de la empresa	
Misión	
Objetivos	
Socios	

DESARROLLO

Descripción del producto	
Capacidad de entrega	
Modelo de precios	
Sistema de entregas	
Proveedores de elementos críticos	

INVESTIGACIÓN DE MERCADO

Clientes	
Estado del mercado	
Competencia	

PLAN DE MARKETING

Estrategia	
Cliente	
Posicionamiento	
Publicidad	

ANÁLISIS FODA

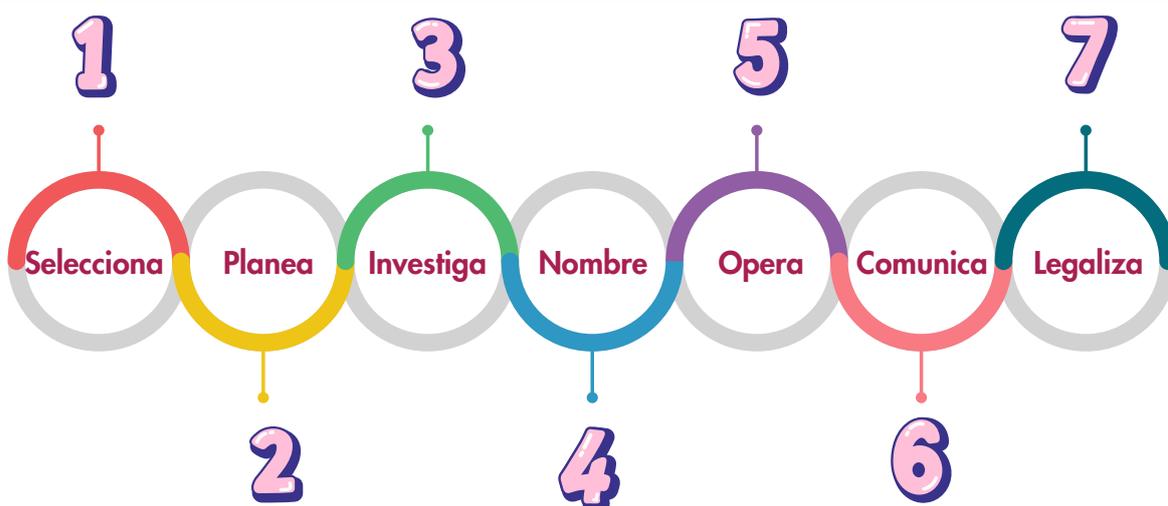
Fortalezas
Debilidades

Oportunidades
Amenazas

LABORATORIO #16

FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL

7 PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA



FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL COMPONENTE JURÍDICO

PASOS PARA FORMALIZAR EL NEGOCIO EN LA CÁMARA DE COMERCIO

1. Presente el documento de constitución con los requisitos de la ley 1258 de 2008.
2. Verifique que el nombre elegido para la sociedad no se encuentre inscrito (verificación de homonimia). Se realiza en [www. Rues.org.co](http://www.Rues.org.co)
3. Adquiera los formularios RUES y sus anexos en cualquiera de las sedes.
4. Diligenciar el formato de las responsabilidades tributarias, sabiendo cuáles son aquellas que se deben cumplir.
5. Adjunte copia de la cédula de cada uno de los accionistas según lo dispuesto en la ley 1780 de 2016.
6. Adjunte cartas de aceptación de las personas nombradas en los cargos de representantes legales.
7. Pague los derechos de inscripción y el impuesto de registro al momento de presentar la documentación.



¿CUÁL ES LA FINALIDAD DE LA MATRÍCULA?

La inscripción de la matrícula como comerciante, además de ser una obligación legal, tiene como finalidad darle publicidad o dar a conocer a los terceros la calidad de comerciante.

¿QUÉ ES LA FORMALIZACIÓN EMPRESARIAL?

La formalización es un proceso gradual que llevan a cabo las empresas o negocios para incorporarse a la economía formal; es decir, cumplir con todas las normas que les sean exigibles.

Importante: Cada año el comerciante, persona natural, deberá llevar a cabo la renovación de su matrícula mercantil y la de todos sus establecimientos de comercio, agencias o sucursales entre el primero de enero y el 31 de marzo. El incumplimiento de esta obligación le acarreará sanciones económicas por parte de la superintendencia de sociedades

BENEFICIOS DE FORMALIZAR TU NEGOCIO

1

Acceso a créditos

2

impulsa tu expansión

3

Proyecta Confianza

4

Previene sanciones

BENEFITS



CONCLUSIONES

Para concluir podemos decir que la integración de habilidades blandas y habilidades empresariales son fundamentales para el éxito de cualquier emprendimiento, porque mientras que las habilidades blandas como lo son (comunicación, trabajo en equipo, liderazgo, resolución de problemas, creatividad) permiten la creación de relaciones sólidas y la gestión eficaz de las personas, las habilidades empresariales (planificación estratégica, gestión financiera, marketing, innovación, toma de decisiones) son clave para la viabilidad y crecimiento del negocio. Ambas son interdependientes y deben desarrollarse de manera conjunta para lograr un emprendimiento sostenible.

Además de su importancia individual, el desarrollo de habilidades blandas y empresariales permite a las emprendedoras no solo fortalecer sus negocios, sino también contribuir al crecimiento de sus comunidades. La combinación de estas competencias fomenta la creación de modelos de negocio más inclusivos, resilientes e innovadores, capaces de adaptarse a los constantes cambios del mercado. Asimismo, facilita la generación de redes de apoyo y colaboración, esenciales para el éxito de cualquier emprendimiento, especialmente en entornos competitivos y en constante evolución.



BIBLIOGRAFÍA

- <https://eneaunydos.com.ar/quien-eres/>
- <https://www.mba-asturias.com/empresas/elevator-pitch>
- <https://www.santanderopenacademy.com/es/blog/6-sombreros-para-pensar-ejemplos.html>
- <https://www.cccartagena.org.co/>
- https://www.rlcu.org.ar/recursos/A_000014_4_003_Taller_1.pdf
- <https://ruesfront.rues.org.co/>
- <https://estudios.unad.edu.co/oferta-de-cursos/tecnicas-para-el-desarrollo-de-liderazgo-y-el-espiritu-emprendedor>
- <https://www.significados.com/proyecto-de-vida/>
- https://www.moviendonegocios.com/leader/empredore_habilidades-de-comunicacion-para-emprendedores/