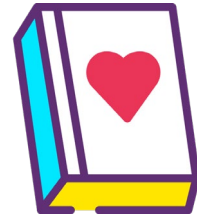




Sesión 3.2: Características Empresariales Personales

Medita para compartir

"Toda buena dádiva y todo don perfecto desciende de lo alto, del Padre de las luces, en el cual no hay mudanza, ni sombra de variación." (Stgo.1.17)



Todos los seres humanos hemos sido dotados de cualidades y características naturales que nos permiten hacer frente a los diferentes desafíos de la vida. estamos recordando que todo don y bien viene de Dios quien nos prepara para el sustento y sostiene la vida.

Nada de lo que tenemos escapa del propósito de Dios, a los ojos de Dios todo se da y se muestra, él nos conduce para que podamos vivir en mejores condiciones de vida, por eso en tiempos de crisis se van a manifestar cosas que quizás no conocías de ti, que son buenas porque también se manifiestan cosas negativas, pero queremos rescatar aquello bueno que puedes mostrar. No esperemos tiempos de crisis, hagamos que esas cualidades que están dormidas salgan a la luz, emprendan, promuevan, adelante, nos esperan grandes descubrimientos.

Los emprendedores conocen algunos testimonios para contextualizar el emprendimiento y utilizando estos ejemplos para fortalecer su característica emprendedora.

Objetivos de la sesión

Objetivo general

Valorar la contribución emprendedora en la sociedad, considerando estrategia para fortalecer las características emprendedoras.

Objetivos específicos

- Explorar los elementos clave que se requieren para poner en marcha su negocio.
- Ejercitar la interpretación del mensaje explícito e implícito en una lectura.
- Reforzar el concepto de emprendedor, y valorar su contribución del en la sociedad.
- Formular las estrategias para fortalecer sus características emprendedoras personales

Notas para el facilitador:

Para esta sesión usted necesita el apoyo de emprendedores exitosos que compartan con los jóvenes su testimonio. Es importante que los participantes destaquen todos los desafíos que enfrentan día a día como emprendedores y como han logrado superarlos.

Sería muy útil que previo a su participación les explique a los expositores que los jóvenes están aprendiendo sobre las 10 características emprendedoras personales y adviértales que muchas de sus preguntas se orientarán a esos temas.

Introducción

- **Tiempo:** 5 minutos
- **Materiales necesarios:** Poster de Objetivo de la Jornada

1. Iniciar la jornada dando la bienvenida a los jóvenes de nuevo.
2. Diga a los jóvenes que en esta sesión ellos tendrán la oportunidad de escuchar testimonios de emprendedores exitosos a los cuales podrán hacerles preguntas referentes a los factores de éxito y los desafíos que enfrentan los emprendedores en el mundo real.
3. Sostenga un cartel con los objetivos de la jornada escrito sobre ellos y leerlos lentamente al grupo. Pregunte si los objetivos son claros y si tienen preguntas acerca de ellos.

Actividad 3.2.1: Globos de las CEPs.

- **Tiempo:** 15 minutos
- **Objetivo:** los jóvenes reconocen cuales son las 10 características emprendedoras personales CEPs encontradas en un estudio realizado por McBer en los años 80 en varios continentes.
- **Materiales necesarios:** 20 a 25 globos
- **Habilidades principales:** Fijar metas, planificar, compromiso con la calidad, cumplimiento de la palabra dada.

Descripción

En esta actividad los jóvenes tienen que mantener flotando en el aire las 10 características que ellos creen que son las más importantes para el éxito empresarial.

Método

1. Previamente el facilitador debe escribir en globos las 10 CEPs del estudio McBer:
 - Fija Metas
 - Busca Información
 - Planifica
 - Busca oportunidades
 - Asume riesgos
 - Exige calidad
 - Es persistente
 - Cumple compromisos
 - Crea redes de apoyo
 - Tiene autoconfianza

Módulo 3: Listos para el emprendimiento

En el resto de los globos puede escribir otras 10 a 15 habilidades, características o valores, por ejemplo: Puntual, honrado, ambicioso, inteligente, estudioso, amable, generoso, elocuente, carismático, obstinado, creativo, astuto.

2. Coloca todos los globos inflados y rotulados en el centro y pide a los participantes que hagan un círculo alrededor.
3. Explica que los globos tienen características de un emprendedor exitoso, pero que de todas esas 10 han sido identificadas como las características más influyentes en el éxito en la vida empresarial a través de estudios que se han realizado desde los años 80 en todos los continentes del mundo.
4. De las instrucciones del juego:
 - La actividad durará en total minutos y su tarea como grupo será identificar cuales creen que son esas 10 características y que esos son los globos que deben mantener en el aire durante los dos minutos finales.
 - Tendrán cinco minutos para leer los globos y discutir cuales creen que son esas 10 características.
 - Todos deben expresar sus puntos de vista y razones por que consideran que dicha característica debe estar al aire; sin embargo, no es necesario que todos estén de acuerdo. para defender su posición lo que deben hacer es lograr que sus características elegidas sean las que permanezcan en el aire los dos últimos minutos.
 - Al finalizar los cinco minutos de discusión el facilitador dará la orden de inicio y todos tomarán un globo y lo lanzarán al aire, sin embargo, procurarán mantener en el aire solamente los que contienen las 10 CEPS más importantes durante los dos últimos minutos.
 - Pida a los participantes que cuando la actividad termine atrapen los globos que estaban en el aire.
5. Concédales cinco minutos para que lean y discutan el contenido de los globos
6. Al cabo de 5 minutos de la orden de inicio para que lancen los globos al aire.
7. Anuncie cuando solamente queden dos minutos y anímelos a que luchen porque las CEPs que escogió se mantengan en el aire.
8. Indique el fin de la actividad y pida que capturen los globos que están en el aire.
9. Solicite a las personas que atraparon los globos que lean en voz alta lo que dice el globo y anótelas en el rotafolio.

Reflexión y discusión

Pregunte a los participantes ¿por qué escogieron esas y no las otras? Y pídales que den argumentos de cómo esa característica les puede ayudar a tener más éxito en la vida empresarial. Permita que todos expresen sus opiniones.

A continuación, presente en un cartel las características personales empresariales encontradas en un estudio realizado por McBer:

Características Emprendedoras Personales CEPs
2. Fija Metas
3. Busca Información
4. Planifica
5. Busca Oportunidades y tiene iniciativa
6. Asume riesgos moderados
7. Exige calidad y eficiencia
8. Es persistente
9. Cumple a cabalidad sus compromisos
10. Crea y Mantiene redes de apoyo
11. Tiene autoconfianza

Luego pregunte ¿Fueron las que escogieron? ¿Qué les sorprende de estos hallazgos?

De una corta explicación de los antecedentes de este estudio y cómo se llegó a esta selección. La información del siguiente recuadro puede serle de utilidad.

El origen de las CEPs

En un esfuerzo por generar especificaciones detalladas y confiables de estos patrones de comportamiento, Management Systems International (MSI) y McBer y Compañía llevaron a cabo un ambicioso estudio de investigación durante cinco años, por un costo total de un millón de dólares, con el financiamiento de la Agencia Internacional para el Desarrollo de los Estados Unidos y la supervisión de un Comité especial de la Fundación Nacional de Ciencia de Estados Unidos.

El proyecto se valió de una metodología de investigación cuidadosamente seleccionada para analizar las acciones y método de deducción entre dueños de empresas exitosas en un número de países, para poder aislar los

patrones de comportamiento que distinguen estos individuos de otras personas en esos países que no logran triunfar.

Entre los resultados más sorprendentes que rindió el estudio resalta el hecho que los patrones de comportamiento más importantes permanecían constantes entre un país y otro.

El estudio de MSI/McBer identificó 21 características Empresariales Personales (CEP) que continuamente se manifestaron entre los empresarios exitosos.

Varios otros patrones específicos de comportamiento se descubrieron que están estrechamente asociados con estas características. En total, se identificaron 67 de estos patrones.

A través de pruebas y refinamiento en etapas posteriores, la lista original se redujo a 10 CEP que se determinó son las más acertadas para detectar y reforzar el potencial empresarial.

Estas CEPs se estructuran en varios conjuntos tal como se describe a continuación

Conjunto de planificación

Da la orientación hacia donde se quiere ir. Todo emprendedor debe tener propósitos bien definidos y metas claras. A nivel del entorno empresarial, este conjunto está diseñado para fortalecer las actividades asociadas con la gestión administrativa y la planificación de un negocio. Las CEP que se incorporan en este conjunto son:

Comportamiento	Descripción
Fijar Metas	Fija metas y objetivos que tienen significado personal y que conllevan un reto. Tiene visión clara y específica a largo plazo. Fija objetivos realistas, alcanzables y medibles a corto, mediano o largo plazo.
Búsqueda de información	Personalmente procura información sobre útil para el logro de sus metas (del entorno, de actores de oportunidades), En el ámbito de las empresas, busca información sobre clientes, proveedores y/o la competencia. Personalmente investiga cómo fabricar un producto o proporcionar un servicio. Consulta a expertos técnicos y comerciales.
Planifica y controla sistemáticamente	Planifica sistemáticamente dividiendo grandes tareas en sub-tareas con tiempos de entregas, y seguimientos establecidos previamente. Constantemente revisa sus planes para tomar en cuenta resultados obtenidos y circunstancias cambiantes. Mantiene registros financieros y los emplea en la toma de decisiones.

Conjunto de Logro

Módulo 3: Listos para el emprendimiento

Se centra en la disposición, habilidad y tendencia del participante a ir en busca y mejorar su nivel de calidad, productividad y ganancia. Atribución del éxito al esfuerzo personal, como opuesto a factores ambientales. Se mantiene la expectativa de éxito en la tarea. Las CEP que se incorporan en este conjunto son:

Comportamientos	Descripción
Búsqueda de oportunidades	Actúa antes de que se lo pidan o antes de ser esforzado por las circunstancias. Actúa para extender el servicio hacia nuevas áreas, productos o servicios. Se aprovecha de oportunidades poco usuales para lanzar un negocio, obtener financiamiento, equipo, terreno, lugar de trabajo, etc.
Correr riesgos calculados	Calcula riesgos deliberadamente y evalúa alternativas. Toma acción para reducir los riesgos o controlar los resultados. Se coloca en situaciones que conllevan un reto o riesgo moderado.
Exigir Eficiencia y Calidad	Se esmera por hacer las cosas mejor. Toma acción para garantizar que se cumplan o se excedan normas de excelencia. Desarrolla o utiliza procedimientos para cerciorarse que el trabajo se termine o que llene los requisitos establecidos.
Persistencia	Toma acción frente a un gran desafío. Toma acciones repetidas o cambia de estrategia para hacerle frente a un reto o para superar obstáculos. Se responsabiliza personalmente por hacer todo lo necesario para alcanzar sus metas y objetivos.
Cumplimiento de la palabra dada	Se esmera en forma extraordinaria para terminar un trabajo llegando inclusive a sacrificios personales. Colabora con sus empleados u ocupa su lugar si es necesario para terminar un trabajo. Se esmera por mantener satisfechos a sus clientes y valora la relación a largo plazo por encima de las ganancias a corto plazo.

Conjunto de poder e influencia

Los conjuntos anteriores definen a una persona con metas claras y que es altamente productiva. El conjunto de poder está diseñado para mejorar la habilidad de los participantes de influenciar el resultado final en sus situaciones de ventajas. El emprendedor es una persona que crea relaciones que contribuyan a logro de sus metas, no desarrolla relaciones por simple filiación.

Las CEP que se incorporan en este conjunto son:

Comportamientos	Descripción
Persuasión y redes de apoyo	Se vale de estrategias deliberadas para influenciar y persuadir a otros. Usa a personas claves como agentes para alcanzar objetivos propios. Desarrolla y mantiene una red de contactos de negocios.

	Las relaciones creadas tienen un objetivo bien definido, la relación no es el fin en sí mismo, contrario a las personas que crean vínculos por mera filiación, buscando la aceptación de todo el mundo que se vuelven desestructuradas y poco productivas.
Autoconfianza e independencia	Atribuye a sí mismo las causas de sus éxitos y sus fracasos. Expresa confianza en su propia habilidad de terminar una tarea difícil o hacerle frente a un desafío. Su autoconfianza y ética personal son la base para el establecimiento de relaciones útiles con otras personas. Se aleja de actitudes negativas como la desconfianza, inseguridad, celos, oportunismo, que no comparten conocimientos. Solo las personas con elevada autoconfianza pueden hacer equipo, por el contrario las personas con baja autoestima, rechazan a las personas con talento por temor.

Actividad 3.2.2 Competencia “Los aros”

Tiempo: 40 minutos

Objetivo: Explorar los elementos clave que se requieren para poner en marcha su negocio.

Materiales:

- Aros o pelotas
- Rota folio
- Marcadores
- Cinta adhesiva
- Cuadro de registro de resultados
- Botella para enganchar los aros

Método

1. Previo a la llegada de los participantes traza un perímetro con diferentes grados de distancia enumerados del 1 al 10.
2. Introduzca las instrucciones del juego las cuales son:
 - a) Elegir una posición para lanzar
 - b) Lanzar 3 aros desde esa posición (No puede cambiar de posición una vez que haya hecho la elección)

Primera ronda

1. Los participantes eligen 2 personas por grupo para que lancen los aros uno por uno. En esta primera ronda todos los participantes deben salir fuera del salón y sólo debe quedarse la persona que va a lanzar. El facilitador debe registrar los resultados en la tabla previamente elaborada sin que los participantes lo sepan.

Nombre	I Ronda		II Ronda			III Ronda			
	Posición	Aciertos	Posición	Aciertos	Puntos	Posición	Oferta	Aciertos	Cumplió/ No cumplió

Se muestran los resultados de la primera ronda al resto del grupo (Sin develar las rondas 2 y 3) y se les pregunta a los participantes porqué eligieron esa posición y como se sienten con respecto a los resultados

Segunda ronda

3. Los participantes se preparan para un nuevo lanzamiento en presencia de todo el grupo, el facilitador proporciona las siguientes instrucciones:
 - a) Deben elegir una posición
 - b) Esta vez cada acierto se multiplicará por el número de la posición que hayan elegido y se convertirán en puntos acumulados
 - c) Cada participante debe pagar una cantidad de dinero para participar en esta ronda el que saque la mayoría de los puntos se recibirá el dinero acumulado. (Verifique que todos aporten la misma cantidad, de echo pueden prestarse entre ellos y cobrar intereses)
4. El resultado debe ser registrado en el cuadro de calificación (Sin develar la rondas 3) y se premiará al que alcance el mayor puntaje

Tercera ronda

5. En la tercera ronda se debe incorporar los nuevos elementos para la competencia:
 - a) Los que lanzan los aros deben elegir una posición y hacer una oferta sobre cuantos aros acertarán desde la misma
 - b) Los demás participantes apuestan a favor o en contra – pero deberan aposatr una cantidad de dinero los que estan a favor y los que estan en contra – al final de cada lanzamiento debe pagarse según la apuesta.
6. El resultado debe ser registrado

Procesamiento

7. Los participantes reflexionan como se sintieron durante la actividad y sacan conclusiones
8. Pregunte a los participantes cuáles fueron las diferencias entre cada una de las rondas y qué elementos estaban involucrados, relacionando la información con los elementos a desarrollar durante la sesión que son: Identificación de los recursos claves, identificación de los socios clave y definición de las actividades claves.

Ejemplo:

- Recursos: Aros, Lanzador, Dinero
- Actividades clave: Plan, Proceso, Capacidad
- Socios: Apostadores, Credibilidad, Poder de convencimiento, Antecedente

Actividad 3.2.3: Valorando las CEPs de Rocío

- **Tiempo:** 20 minutos
- **Objetivos:** Ejercitar la interpretación del mensaje explícito e implícito en una lectura
- **Materiales necesarios:** hoja de trabajo
- **Habilidades principales:** comprensión lectora, síntesis
- **Habilidades secundarias:**

Descripción

La actividad es de revisión de trabajos extra de parte de los jóvenes y con la lectura dirigida conocer sobre las CEPs.

Paso a paso

1. Pregunte a los jóvenes si hicieron la tarea de lectura ¿Qué significa ser un emprendedor? y si realizaron la actividad 2 del hoja de trabajo.
2. Lea en voz alta la lectura para todo el grupo.
3. Pregunte cuales fueron las CEPs de Rocío que identificaron y pregunte por qué, permita que todos expresen sus ideas y promueva una corta discusión al respecto
4. Aproveche para reforzar el contenido de las CEPs visto en la sesión anterior.

Discusión y reflexión

Las CEP's es un tema que se abordara profundamente pida a los jóvenes que reflexiones sobre los conceptos presentados con la lectura.

Actividad 3.2.4: Auto evaluación de las CEPs (incluir reflexión sobre como fortalecer mis CEPs)

- **Tiempo:** 25 minutos
- **Objetivos:** Valoran el grado de fortaleza y los desafíos pendientes de superar en sus propias características emprendedoras personales
- **Materiales necesarios:** hoja de trabajo
- **Habilidades principales:** comprensión lectora, análisis
- **Habilidades secundarias:**

Método

Pida a los jóvenes que abran su hoja de trabajo en la actividad 1 y que conforme a lo que conocen de ellos mismos y de su desempeño en los juegos realizados anteriormente valoren del 1 al 5 la fortaleza de sus CEPs siendo 1 lo más débil.

Actividad 3.2.5: Plan para fortalecer mis CEPs

- **Tiempo:** 25 minutos
- **Objetivos:** Formular las estrategias para fortalecer sus características emprendedoras personales
- **Materiales necesarios:** hoja de trabajo
- **Habilidades fortalecidas:** elaborar estrategias.

Descripción

Los jóvenes elaboran estrategias muy concretas para fortalecer las cepes la actividad se realiza a través de la generación de ideas.

Paso a paso

1. Pida a los jóvenes que en su hoja de trabajo escriban algunas ideas sobre cosas muy específicas que ellos pueden hacer para fortalecer sus CEPs.
2. Para ello pida que recuerden los consejos que les acaban de dar los emprendedores.
3. Indique que no es necesario que compartan con los demás su plan.
4. Conceda el tiempo para hacerlo.

Discusión y reflexión

Permita que los jóvenes lean sus estrategias y hagan consultas sobre la pertinencia de las mismas.

Actividad 3.2.6: Testimonios vivos emprendedores

- **Tiempo:** 45 minutos
- **Objetivos:** Reforzar el concepto de emprendedor, y valorar su contribución del en la sociedad.
- **Habilidades principales:** identificar las propias competencias.
- **Habilidades secundarias:** Formular preguntas, hablar ante el público

Descripción

Se pretende con la actividad escuchar testimoniales de emprendedores con el fin de fortalecer lo que sabemos del tema y los aportes a la sociedad de los mismos.

Paso a paso

1. Para esta actividad se invitará con al menos una semana de antelación, a una o dos personas emprendedoras reconocidas de la comunidad.
2. Durante los primeros 15 minutos, usted ayudará al grupo de jóvenes a prepararse para recibir al invitado o invitados. Para ello, haga una breve

introducción de quién será la persona invitada, su nombre, ocupación y algunos datos sobre su empresa.

3. Pida a los jóvenes que preparen en grupos de cinco, algunas preguntas que les gustaría que el invitado respondiera. Las preguntas pueden girar en torno a su historia de superación personal o bien, al ámbito de los negocios en los que participa. Cada grupo deberá nombrar a una o dos personas que harán las preguntas al invitado.
4. Indique que también los que así lo deseen pueden hacer preguntas concretas sobre cómo fortalecer sus CEPs
5. Pasados los 15 minutos de preparación, se hace pasar al invitado. Presente al invitado y pida a cada uno de los jóvenes que se presenten a sí mismos, diciendo en voz alta su nombre y su procedencia.
6. A continuación, proceda a explicar la metodología del encuentro. El invitado hará una presentación de su historia de superación personal, así como del desarrollo de su empresa. Esta presentación tendrá una duración de 30 a 40 minutos por cada invitado
7. Posteriormente, los jóvenes procederán a realizar sus preguntas. Los representantes de cada grupo harán sus preguntas y el invitado responderá una a una. Pida a los jóvenes que intenten no repetir las preguntas que ya han sido contestadas. La ronda de preguntas y respuestas tendrá una duración de 15 minutos.
8. Finalizadas las preguntas y respuestas, de las gracias al invitado y pida al grupo despedirle con un fuerte aplauso.

Discusión y Reflexión

Pregunte a los jóvenes:

¿Cuáles características emprendedoras personales pudieron identificar en la historia de superación personal del invitado?

Anote las respuestas en una hoja de rota folios o pizarra.

Cierre

- **Tiempo:** 5 minutos
 - **Materiales necesarios:** Poster con objetivo de la jornada
3. Sostenga los objetivos de la jornada y léalos. Pregunte al grupo si han completado todos los objetivos de las Jornadas.
 4. Pida a 2-3 voluntarios que digan lo que consideraron más interesante o más importante acerca de la jornada.

Aplicación para el grupo

Afirmar en los jóvenes lo aprendido y resaltar en su participación aquello que han encontrado relevante para su caso:

Hemos descubierto que cada uno tiene cualidades y características que pueden poner en práctica para emprender muchos proyectos o sueños para volverlos reales.

Que estas capacidades las pongamos como parte de nuestras acciones y conducta para alcanzar y llevar a cabo los planes de vida,

Las tareas que se proponen son viables y ayudan a desarrollar las habilidades que permite saber cuál son nuestras orientaciones que nos sirvan para descubrir vocaciones, oficios y actividades productivas.