

SER EMPRESARIO HOY

Desarrollo de competencias empresariales y plan de vida

www.mimaempresarial.com

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar

Directora General

Elvira Forero Hernández

Secretaria General

Rosa María Navarro Ordóñez

Directora Técnica

Luz Mila Cardona Arce

Subdirectora de Intervenciones Directas

Martha Janneth Giraldo Alfaro

Grupo Protección

Martha Lorena Padrón

Instituciones participantes

Organización Internacional para las Migraciones (OIM)

José Ángel Oropeza

Jefe de Misión

Programa de Atención a Niños y Niñas Desvinculados - OIM

Autora:

Ana María González Medina

Mima Empresarial E.U.

Diseño y diagramación: Luz Mery Avendaño

Impresión: Editorial Gente Nueva

PBX: 3202188

ISBN: 978-958-8096-69-1

Título: Desarrollo de Competencias Empresariales y Plan de Vida

Primera edición, Mayo de 2008

© Instituto Colombiano de Bienestar Familiar

© Organización Internacional para las Migraciones

© MIMA EMPRESARIAL E.U.

Reservados todos derechos

Esta publicación fue posible gracias al Instituto Colombiano de Bienestar Familiar (ICBF), y al apoyo técnico de la Organización Internacional para las Migraciones (OIM). Los contenidos son responsabilidad de la autora y no necesariamente reflejan las opiniones de la OIM.

Agradecimientos especiales al gobierno de Estados Unidos y a su Agencia para el Desarrollo Internacional (USAID) por la contribución al Programa de Atención a Niños y Niñas desvinculados de OIM.

Instituto Colombiano de Bienestar Familiar
Avenida Carrera 68 N° 64 C 75 PBX 437 7630
Línea Gratuita Nacional Bienestar Familiar 01 8000 91 80 80
www.icbf.gov.co

ESTA PUBLICACIÓN SE HA DESARROLLADO GRACIAS A LA INICIATIVA, PARTICIPACIÓN Y COLABORACIÓN DE MUCHAS PERSONAS, COMPROMETIDAS CON SU TRABAJO Y CON ESTE BELLO PAÍS.

Gracias a ACCIÓN SOCIAL y a la Organización Internacional para Migraciones, a todo el equipo de estas dos entidades, por su calidad humana y por su visión innovadora, que han hecho realidad el proyecto MIMA EMPRESARIAL.

Gracias a Acción Social, que ha hecho posible esta idea, gracias a su acogida y aceptación. A Ligia Margarita Borrero, Miriam Jannethe González y Claudia María Ramírez, por sus aportes, sugerencias y oportunas correcciones, que me permitieron entender mucho más las necesidades del programa.

En OIM especiales agradecimientos a Juan Manuel Luna, por sus valiosos aportes, sugerencias y paciencia para poder publicar la primera versión del MIMA. Fernando Calado, quien apoyó esta idea desde su inicio. Al equipo humano del Programa de Atención de Niños, Niñas y Jóvenes Desvinculados de los Grupos Armados Ilegales: Sandra Ruiz, Soraya Mesa, Samir Puerta, Hugo Hidalgo, Karen Mora, quienes han sido los principales usuarios y divulgadores del modelo y que gracias a su trabajo, hoy el modelo se conoce y se utiliza en diferentes ámbitos.

A Oscar J. Costilla, Velérie Dourdin y su equipo de trabajo, por a su apertura, agilidad y eficiencia en el manejo de este proyecto. A Jorge Arévalo, Mauricio López, Betty Enríquez, Armando Calderón, por su compromiso y paciencia para leer y corregir este material, y poder ponerlo al público en tiempo record. Al equipo de Comunicaciones de la OIM, Jorge Gallo, Ivonne Rangel y Cecilia Bertolini, que han estado al tanto de correcciones, fotografías y visibilidad de los programas.

Gracias, especialmente a los consultores: Alberto González, Alexander Mosquera, Cesar Sarmiento, Clara Inés Medina, Elvira García, Esperanza Alarcón, Gloria Maldonado y Oscar Villalobos, que trabajaron y aportaron sus conocimientos y experiencia en el desarrollo y adaptación de los textos para esta nueva versión del Modelo.

A las consultoras creativas de los juegos: Olga González, Claudia Díaz, y Martha Bejarano y la ilustradora Alexandra Toro, que han hecho de este un trabajo didáctico y divertido.

A todos, gracias y Dios los bendiga.

ANA MARÍA GONZÁLEZ M

Palabras de la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional **ACCIÓN SOCIAL**

Desde el año 2007, la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional, ACCIÓN SOCIAL, ha fortalecido la alianza estratégica con la Organización Internacional para las Migraciones, OIM, para desarrollar acciones en pro de una atención con calidad, calidez y oportunidad para los hogares en situación de desplazamiento incluidos en el Registro Único de Población Desplazada –RUPD–, vinculados al Programa de Atención Integral en Generación de ingresos.

Llevar a los hogares en situación de desplazamiento a crear o fortalecer sus habilidades y competencias para ser “EMPRESARIOS” no es una tarea fácil. Por ello todos los aportes que contribuyan a superar ese reto, son siempre bienvenidos.

En el 2008, ACCIÓN SOCIAL y OIM, tomamos la decisión de asumir la metodología “SER EMPRESARIO HOY”, como un valor agregado que posibilita desarrollar y fortalecer competencias individuales y colectivas en lo organizativo, administrativo y laboral.

Esta metodología combina procesos lúdicos, reflexivos y de aprendizaje que posibilitan una didáctica al alcance de la población atendida independientemente de su grado de escolaridad, de tal forma que se puedan fortalecer y potenciar las competencias básicas, personales y empresariales, partiendo de un diagnóstico personal y ocupacional, hasta llegar a la planeación, desarrollo del negocio y el seguimiento al mismo.

Por otro lado apunta a otro objetivo de Gobierno para que todos los colombianos y colombianas estén más cerca de la tecnología, en este caso aplicada a la ruta a seguir para montar o fortalecer una empresa.

Muchos éxitos en este nuevo reto.


Luis Alfonso Hoyos Aristizábal
Alto Consejero Presidencial para la
Acción Social y la Cooperación Internacional

Palabras de la Organización Internacional para Migraciones - OIM

La Organización Internacional para las Migraciones, en asociación con la Agencia Presidencial para la Acción Social y la Cooperación Internacional, en el marco del Programa de Atención Integral en Generación de Ingresos a Población en Situación de Desplazamiento, han contratado el desarrollo de la metodología SER EMPRESARIO HOY, la cual aspiramos se convierta en herramienta fundamental para alcanzar los objetivos propuestos en el proyecto.

El convenio que suscribió la OIM con ACCIÓN SOCIAL tiene como meta atender 33.200 familias en situación de desplazamiento forzado. Se espera que en el marco del mismo se dote a estas familias con las herramientas necesarias para generar ingresos que les permitan vivir en condiciones dignas, y adicionalmente recibir asesoría en la formulación de planes de emprendimientos productivos. También recibirán la debida asesoría psicosocial y orientación ocupacional dirigida a facilitar oportunidades de empleo.

SER EMPRESARIO HOY es una herramienta que facilitará el trabajo de las entidades e instituciones en 118 municipios y 26 departamentos del país, que tendrán la enorme responsabilidad de conducir la estrategia de intervención definida para el Programa.

La metodología del programa introduce a los participantes al mundo empresarial. Establece el concepto de Evaluación de Competencias como punto de partida para que el participante desarrolle su plan de vida y tenga la posibilidad de seleccionar la mejor alternativa laboral y de ingresos, que es en definitiva una escogencia de opción de vida.

La propuesta apunta a dotar a los participantes de nuevos elementos de ciudadanía y acercarlos al uso de la tecnología, lo cual constituye un valor de SER EMPRESARIO HOY. Tal vez muchos de quienes se beneficiarán del proyecto por primera vez tendrá la oportunidad de estar frente a un computador manejando las cuentas de su negocio y será sin duda un momento de gran emoción para ellos y para nosotros. MIMA, la herramienta automatizada que también hace parte de la metodología, les permitirá integrarse plenamente al mundo empresarial.

Se aspira a que los operadores y participantes beneficiarios potencien el uso de SER EMPRESARIO HOY y hagan sus propios aportes para enriquecerla durante la ejecución. La metodología presenta un equilibrio armónico y articulado en la relación enseñanza-aprendizaje, así como en las difíciles tareas financieras a través de la introducción de los elementos lúdicos mediante cinco juegos pedagógicos que divierten a la vez que capacitan.

A todos los participantes les deseamos el mejor de los éxitos. Juntos vamos a lograrlo. Esperamos que SER EMPRESARIO HOY sea un gran aporte para ello.



José Ángel Oropeza

Jefe de Misión en Colombia

Organización Internacional para las Migraciones OIM



Colección “SER EMPRESARIO HOY”

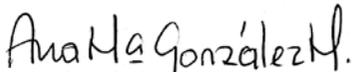
“Nuestra prosperidad como nación, depende de la prosperidad de cada uno de nosotros como individuos ”

Así inicia uno de los libros que más me ha llamado la atención, por su sabiduría y sencillez. Generalmente busco libros de diferentes autores y temas para trabajar con las empresas, en las clases que dicto en la universidad, y para aplicar a mi profesión, pero este libro me impactó aún más cuando descubrí esta sencilla verdad.

Y me pareció aun más interesante cuando encontré la primera historia; un gobernante quería que su país fuera el más rico, y acudió a uno de los hombres más ricos de su país, para que les enseñara a los demás como generar fortuna. Así transmite muchos de los secretos a sus habitantes y muchos logran sus objetivos de vida. El secreto, saber un oficio, ahorrar al menos el 10% de lo que ganamos, invertir en los negocios que conocemos, no poner en riesgo nuestra inversión en fantasías inútiles, asegurar ingresos para el futuro, mejorar nuestros conocimientos y nuestra formación constantemente, son algunos de sus sabios consejos.

Así que me preguntaba:¿en un país como el nuestro, esto sería posible? ¿sería posible que todos, absolutamente todos, pudiéramos tener un medio digno para vivir y educar nuestros hijos, en el progreso y desarrollando de una mejor calidad de vida?

Por lo anterior, la colección “SER EMPRESARIO HOY” esta dirigida a todos los futuros empresarios y es una invitación al optimismo y al esfuerzo para salir adelante, no pretendo que sea una panacea, pero sí resumo los aspectos más importantes para crear una empresa, que unido a la herramienta MIMA Empresarial, podrá formular y desarrollar su proyecto, dentro de un esquema sencillo y que seguramente lo llevará a ser rentable y sostenible, es decir a ser un buen empresario.


Ana María González Medina



CONTENIDO DE LA COLECCIÓN “SER EMPRESARIO HOY”

Esta colección esta dirigida a todos los que quieren hacer parte del mundo empresarial. En ella encontrará una serie de temas y actividades que te ayudarán a entender mejor como ser parte de este mundo, que parece complejo pero que tiene oportunidades para todos, sólo depende de cada uno, de su perseverancia y ganas para lograrlo.

1. DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRESARIALES Y PLAN DE VIDA

Capítulos	Contenido
1. Bienvenida y orientación al programa	Facilitar la inclusión del participante en la comunidad, a través de la orientación geográfica, y vinculación a las redes de servicios de salud, educación, vivienda, y recreación, que tiene la ciudad donde se ubique. Hacer una pre-evaluación, para definir su situación actual, y visualizar alternativas laborales.
2. Ingreso al mundo empresarial	Es una introducción al entorno empresarial, se describe cómo están organizadas las cadenas de valor, el ciclo de producción ideal y cómo son las empresas en nuestro país.
3. Evaluación de competencias	Se busca hacer consciente al participante sobre las competencias básicas, personales, y empresariales, con el fin de que él mismo identifique su perfil y la ruta para alcanzar sus metas.
4. Desarrollo de competencias	Se desarrollan ejercicios encaminados al fortalecimiento de las competencias empresariales, como punto de partida de la ruta que ha definido.
5. Definición del plan de vida	El plan de vida le permite concretar sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, y a partir de estos generar un plan de acción que debe seguir trabajando, preferiblemente con la ayuda de un tutor.
6. Orientación a la mejor alternativa	En este punto el participante debe estar en capacidad de establecer y definir de acuerdo con las competencias cuál es su mejor alternativa: ser colaborador en una empresa, ser empresario o fortalecer su negocio. Con base en esta decisión recibe una orientación y se establecen las acciones que debe realizar para hacer viable su proceso laboral.

7. Orientación y plan de vinculación laboral	<p>En este capítulo se orienta al participante para ser parte del mundo laboral, él debe conocer a fondo las reglas del juego para buscar un trabajo con la remuneración justa y las condiciones sociales de ley, acceso a subsidios de vivienda, tercera edad, menores, etc.</p> <p>Además este trabajo le debe permitir proyectarse en su plan de vida, capacitándose y logrando a través de su propia iniciativa, y empuje ascender y lograr mejor remuneración.</p>
--	---

2. ESTRUCTURA DE LOS CAPÍTULOS

Cada capítulo cuenta con una estructura ordenada, donde podrán entender los conceptos básicos y luego con la ayuda de un asesor, podrán resolver dudas, inquietudes y sobre todo, podrán ampliar su visión empresarial y afianzar conocimientos. Cada capítulo corresponde a una sesión de trabajo y debe durar mínimo 4 horas, pero se puede extender según las necesidades del grupo.

1. **Introducción y objetivos del capítulo:** se resume el contenido del capítulo y se motiva al futuro empresario a desarrollar las actividades.
2. **Desarrollo conceptual:** de acuerdo con el tema a trabajar se incluye información teórica o práctica, estadísticas, conceptos, procesos, etc., que permiten ampliar la visión del empresario, adquirir y mejorar sus competencias empresariales.
3. **Talleres:** es la guía de trabajo para el desarrollo de actividades, donde se aplican los conocimientos adquiridos, por medio de dinámicas, ejercicios, juegos, etc. La estructura básica del taller es:
 - **Objetivos:** se enuncian mínimo 3 objetivos específicos del taller, de tal forma que el futuro empresario se sienta motivado a participar y a desarrollar las actividades con entusiasmo.
 - **Programa de trabajo:** se describe en un cuadro resumen cómo se organizan las actividades, su duración, recursos necesarios y quiénes participan:

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes

- **Actividades a desarrollar:** en el taller se pueden desarrollar varias actividades encaminadas a ampliar, reforzar y aplicar los conceptos aprendidos, especialmente buscando mejorar las competencias empresariales, afianzando valores y ampliando la visión del futuro empresario. Estas actividades pueden ser de:
 - I. **Investigación:** por medio de los recursos a la mano, computador, Internet, bibliotecas, cámaras de comercio, bancos y otras instituciones, el futuro empresario deberá descubrir todas las oportunidades que tiene para desarrollarse integralmente en el mundo empresarial.
 - II. **Creativas:** encaminadas a generar nuevas ideas y desarrollar nuevos conceptos a partir de lo que ya conocemos, buscando fomentar procesos de innovación, de tolerancia, y generando apertura al cambio.
 - III. **Reflexión:** serán actividades que le ayudarán a deducir nuevos conceptos, cambiar paradigmas, conocerse a si mismo y mejorar sus competencias. Podrán basarse en las lecturas propias de cada capítulo o en otras lecturas recomendadas.
 - IV. **Evaluación:** para analizar y medir diferentes aspectos personales y del negocio, con el fin de establecer la mejor alternativa o las acciones para mejorar. Se pueden basar en las herramientas diseñadas para tal fin.
 - V. **Aplicación:** permite entender mejor un concepto y cómo se aplica en las diferentes situaciones de la empresa, es poner en práctica lo aprendido contrastando su propia realidad, y mejorando aspectos personales y empresariales.
 - VI. **Integración:** actividades que ayuden al nuevo empresario a generar nuevos vínculos, a formar relaciones sólidas y duraderas, a reconocer y brindar apoyos en su círculo social más próximo, generando especialmente redes que le permitan afianzarse y ganar confianza en su nuevo entorno.
 - VII. **Lúdicas:** son actividades complementarias basadas en los juegos empresariales, que permiten afianzar conceptos, desarrollar habilidades, entender la dinámica empresarial para apropiarse de los conceptos y prácticas básicas, para hacer parte del mundo empresarial con mayor seguridad.
 - VIII. **Refuerzo:** son actividades que se realizan por fuera del taller, pero que le permiten construir su proyecto de vida, y su pro-

yecto empresarial. Se pueden complementar con actividades de investigación, creatividad y desarrollo de competencias.

4. **Evaluación del taller:** será una lista de verificación, donde el asesor debe medir el aprendizaje de cada tema presentado y el impacto de las actividades desarrolladas; así como la aceptación de la metodología y la motivación del grupo para continuar el proceso. Se aplica al final de cada taller y todos los participantes deberán responder la evaluación.

3. JUEGOS EMPRESARIALES

Esta metodología se complementa con 5 juegos empresariales que tiene el asesor para trabajar durante la capacitación facilitando así los procesos de aprendizaje, logrando que el futuro empresario desarrolle valores y competencias, apropie los conceptos y entienda la dinámica empresarial.

Los juegos son:

Título	Contenido
1. Juego empresarial valores y competencias	Es un dominó con conceptos empresariales que entrelaza sus fichas a través de preguntas y respuestas. Se desarrollan 6 temáticas: valores, competencias, desarrollo de proyectos, entorno empresarial, plan de vida y fortalecimiento empresarial.
2. Rally por... el mercado, la ciudad y la empresa	Por medio de rutas de trabajo en la propia ciudad, se busca que el participante conozca los diversos espacios que la ciudad le ofrece, que conozca rutas de transporte, cómo ubicarse, cómo comunicarse, leer instrucciones, aprender a preguntar, a establecer relaciones, y sobretodo, descubrir dónde puede vender sus productos o servicios y quién es su competencia.
3. Clínica de ventas y la ruta de las 4 p	Es un juego de mesa donde se combinan los cuatro elementos de mercadeo, producto, precio, plaza y promoción, y cada participante deberá armar una estrategia a partir de unas instrucciones para vender su producto en el mercado.
4. Juego de roles empresariales: consiguiendo empleo, ventas y empresas de familia	Será un ejercicio para mejorar aspectos claves de desarrollo personal y relaciones laborales. Se hará énfasis en aspectos como presentación personal, lenguaje, costumbres, hoja de vida, entre otros, que contribuyan a mejorar su calidad de vida.
5. Asociatividad y cooperativismo	A través de la construcción de cadenas de valor se desarrolla una dinámica de conformación de una empresa asociativa de trabajo o de una cooperativa. Allí podrán conocer los valores y requisitos necesarios para pertenecer a una empresa, y podrán jugar con bonos para obtener los recursos necesarios para montar una empresa.

TABLA DE CONTENIDO

1. BIENVENIDA Y ORIENTACIÓN AL PROGRAMA

1.1.	INTRODUCCIÓN	21
1.2.	OBJETIVOS	21
1.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL	21
1.3.1	¿QUÉ SABES DE COLOMBIA Y SUS EMPRESAS?	21
1.3.2	MEJORES NIVELES DE EDUCACIÓN	24
1.3.3	UN PROCESO DE CONFIANZA MUTUA PARA PERTENECER A UNA NUEVA SOCIEDAD.....	25
1.3.4	PROCESO DE INTEGRACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	27
1.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	28
1.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	28
1.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO:	28
1.4.3	ACTIVIDADES A DESARROLLAR	28
1.4.3.1	Actividad 1. ¿Quién soy yo?.....	28
1.4.3.2	Actividad 2. ¿Qué me gustaría hacer?	31
1.4.3.3	Actividad 3. Calles, carreras y señalización.....	32
1.4.3.4	Actividad 4. Rally por... la ciudad.....	34
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	38

2. INGRESO AL MUNDO EMPRESARIAL

2.1.	INTRODUCCIÓN	41
2.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	41
2.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL	41
2.3.1	ENTORNO EMPRESARIAL	41
2.3.2	EL CICLO DE PRODUCCIÓN	41
2.3.3	CADENA DE VALOR O CADENAS PRODUCTIVAS	44

2.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	48
2.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	48
2.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO:	48
2.4.3	ACTIVIDADES A DESARROLLAR	48
2.4.3.1	Actividad 1. Rally por el mercado	48
2.4.3.2	Actividad 2. Asociatividad y cooperativismo: Armando cadenas de valor	48
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	52

3. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

3.1.	INTRODUCCIÓN	55
3.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	55
3.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	55
3.3.1	¿QUÉ SON LAS COMPETENCIAS?.....	55
3.3.2	TIPOS DE COMPETENCIAS	55
3.3.2.1	Competencias Básicas	55
3.3.2.2	Competencias Personales.....	56
3.3.2.3	Competencias Empresariales	57
3.3.2.4	Competencias Específicas.....	57
3.3.3	EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS.....	58
3.3.4	¿QUIÉN REALIZA LA EVALUACIÓN?.....	58
3.3.5	HERRAMIENTA PARA EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS	59
3.3.5.1	Contenido de la herramienta.....	60
3.3.6	NIVELES DE CALIFICACIÓN	62
3.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	64
3.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	64
3.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO	64
3.4.3	ACTIVIDADES A DESARROLLAR	64
3.4.3.1	Actividad 1. Evaluación de competencias básicas	64
3.4.3.2	Actividad 2. Evaluación de competencias personales	65
3.4.3.3	Actividad 3. Evaluación de competencias empresariales	65
3.4.3.4	Actividad 4. Plan de mejoramiento de las competencias.....	68
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	70

4. DESARROLLO DE COMPETENCIAS

4.1.	INTRODUCCIÓN	73
4.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	73

4.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	73
4.3.1	VALORES EMPRESARIALES.....	73
4.3.2	PROGRAMA DE 21 DÍAS PARA MEJORAR TUS COMPETENCIAS.....	76
4.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	77
4.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER.....	77
4.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO.....	77
4.4.2.1	Actividad 1. Disminuir la carga.....	77
4.4.2.2	Actividad 2. Proyectar el futuro.....	81
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	84

5. DEFINICIÓN DEL PLAN DE VIDA

5.1.	INTRODUCCIÓN.....	87
5.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO.....	87
5.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	87
5.3.1	¿QUÉ ES UN PLAN?.....	87
5.3.2	¿CÓMO SE CONSTRUYE EL PLAN DE VIDA?.....	88
5.3.3	DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS PARA CONSTRUIR EL PLAN DE VIDA.....	90
5.3.4	CONSEJOS PRÁCTICOS PARA DESARROLLAR TU PLAN DE VIDA.....	91
5.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	92
5.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER.....	92
5.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO.....	92
5.4.2.1	Actividad 1. Desarrollo del plan de vida.....	92
5.4.2.2	Actividad 2. Define las oportunidades.....	94
5.4.2.3	Actividad 3. Arma tu estrella de la felicidad,.....	95
5.4.2.4	Actividad 4. Escribe tus METAS.....	96
5.4.2.5	Actividad 5. Plan de trabajo semanal.....	97
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	98

6. ORIENTACIÓN A LA MEJOR ALTERNATIVA

6.1.	INTRODUCCIÓN.....	101
6.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO.....	101
6.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	101
6.3.1	PASOS PARA TOMAR UNA MEJOR DECISIÓN.....	102
6.3.2	EL PROCESO DE DECISIÓN PARA LA ALTERNATIVA DE GENERACIÓN DE INGRESOS.....	103

6.3.3	ALGUNAS RECOMENDACIONES PARA PASAR DEL PLAN A LA ACCIÓN	104
6.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	106
6.4.1	OBJETIVOS	106
6.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO	106
6.4.2.1	Actividad 1. Determina la necesidad que tienes de tomar la decisión.....	106
6.4.2.2	Actividad 2. Analizar mis competencias empresariales y cualidades personales frente a las tres alternativas.....	107
6.4.2.3	Actividad 3. Análisis de factores sociales frente a las tres alternativas	109
6.4.2.4	Actividad 4. Análisis de factores económicos frente a las tres alternativas. .	110
6.4.2.5	Actividad 5. Cuadro resumen del análisis de los factores.....	111
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	113

7. ORIENTACIÓN Y PLAN DE VINCULACIÓN LABORAL

7.1.	INTRODUCCIÓN	117
7.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	117
7.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	117
7.3.1	PASOS PARA CONSEGUIR EMPLEO.....	118
7.3.2	DÓNDE BUSCAR EMPLEO	119
7.3.3	HOJA DE VIDA	119
7.3.3.1	Documentos Requeridos que acompañan una Hoja de Vida.	120
7.3.4	CARTA DE PRESENTACIÓN	120
7.3.5	LA ENTREVISTA DE TRABAJO	121
7.3.6	CONTRATOS DE TRABAJO	122
7.3.7	CÓMO PERMANECER EN LA EMPRESA Y CÓMO LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS EN MI TRABAJO.....	123
7.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	125
7.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	125
7.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO	125
7.4.2.1	Actividad 1. Presentación de mi hoja de vida y carta de presentación	125
7.4.2.2	Actividad 2. ¿Dónde buscar empleo?	128
7.4.2.3	Actividad 3. Desarrollo de la entrevista.....	129
7.4.2.4	Actividad 4. Competencias y valores empresariales.....	129
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	135
	ANEXOS	136

1

BIENVENIDA Y ORIENTACIÓN AL PROGRAMA





1.1. INTRODUCCIÓN

Has tomado la decisión de hacer parte del mundo empresarial, este será un gran paso para lograr tus sueños y alcanzar las metas que te propongas. Hoy inicias una ruta en la que aprenderás nuevos conceptos empresariales y podrás visualizar las diferentes oportunidades y alternativas que te ayudarán a construir un futuro sólido, para ti y tu familia. Esta ruta requiere un firme compromiso contigo mismo para aprender, desarrollar competencias y descubrir nuevos aspectos del mundo que te rodea.

Para llegar a la meta se requiere todo tu esfuerzo, interés y constancia en el desarrollo de las actividades y de tu participación constante y activa. Sólo de ti depende alcanzar estos objetivos.....sólo de ti y de nadie más.

1.2. OBJETIVOS

- Conocer la metodología de trabajo y lo que vas a aprender del mundo empresarial para ser parte de él.
- Conocer algunos aspectos de tu ciudad, cómo esta organizada y cómo hacer parte de ella.
- También nos podrás contar tus intereses laborales y/o en el desarrollo de un proyecto productivo.

1.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

1.3.1 ¿QUÉ SABES DE COLOMBIA Y SUS EMPRESAS?

Vivimos en uno de los países más creativos, somos el segundo país de mayor diversidad natural, el Chocó colombiano es la zona en el mundo con mayor biodiversidad de flora y fauna, y así se podría decir muchas cosas hermosas de Colombia.

Las primeras cosas a tener en cuenta en este taller son: ¿qué cosas admiras más de tu país? ¿De la ciudad donde vives ahora? Vas a compartir con tus compañeros estas opiniones, y te vas a dar cuenta de que muchas de las cosas que más valoramos están a nuestro alcance, pero nos falta hacerlas florecer.

¿Sabes cuántos habitantes tiene Colombia? ¿Cuántos hombres y mujeres hay? ¿Cuántos niños y adultos? ¿Cuántas empresas? Bueno, en este capítulo vamos a reflexionar y sacar algunas conclusiones sobre estos aspectos: así también vas a conocer, que ser parte del mundo empresarial no es tan difícil, y por el contrario es necesario, para lograr un mejor futuro para nuestros hijos y para nosotros mismos.

Con base en el último censo se proyecta que para el 2010, Colombia tendrá 45'508.000 de habitantes, de estos el 49% serán hombres y el 51% serán mujeres.

Observa con detalle la **Tabla Nº 1, Proyección de la población colombiana en el año 2010**, allí encontramos:

Tabla Nº 1
Proyección de la población colombiana en el año 2010

Proyección año 2010						
Grupos de edad	Hombres	Mujeres	Total		% por rangos de edad	
0-4	2.189.000	2.091.000	4.280.000		9%	
5-9	2.198.000	2.107.000	4.305.000		9%	
10-14	2.259.000	2.166.000	4.425.000		10%	
15-19	2.254.000	2.140.000	4.394.000	17.404.000	10%	38%
20-24	2.060.000	1.988.000	4.048.000		9%	
25-29	1.779.000	1.837.000	3.616.000		8%	
30-34	1.593.000	1.674.000	3.267.000		7%	
35-39	1.409.000	1.510.000	2.919.000		6%	
40-44	1.405.000	1.531.000	2.936.000		6%	
45-49	1.312.000	1.430.000	2.742.000		6%	
50-54	1.088.000	1.199.000	2.287.000		5%	
55-59	865.000	949.000	1.814.000	23.629.000	4%	52%
60-64	671.000	741.000	1.412.000		3%	
65-69	492.000	554.000	1.046.000		2%	
70-74	380.000	453.000	833.000		2%	
75-79	261.000	329.000	590.000		1%	
80 y más	251.000	343.000	594.000	4.475.000	1%	10%
Total	22.466.000	23.042.000	45.508.000	45.508.000	100%	
	49%	51%				

Fuente: DANE

Fecha de elaboración: Septiembre de 2007

Proyecciones nacionales y departamentales de población 2006-2020.

El 38%, es decir 17'404.000 habitantes serán menores de 19 años, que deberán estar creciendo, jugando, desarrollando sus habilidades, aprendiendo, estudiando, preparándose para más adelante ser mejores personas, que aporten y hagan el bien.

El 52%, es decir 23'629.000 habitantes estarán en el rango de 20 a 60 años de edad, esta se considera la etapa productiva, es decir, deberíamos estar trabajando, creando oportunidades y generando un mejor futuro para nuestras familias. Aunque no todos estamos trabajando actualmente, debemos ser conscientes de la responsabilidad que tenemos con futuras generaciones y buscar mejores opciones cada día, aprovechando nuestra creatividad, los recursos, nuestros talentos, que seguramente vamos a descubrir y a hacer crecer en los talleres.

El 10% restante pertenecerá a los adultos mayores, las personas que tienen más de 60 años, ellos tendrán mucho que contarnos, que enseñarnos y sobre todo necesitarán que los cuidemos y respetemos. Aún podrán hacer muchas cosas, si uniéramos su sabiduría con nuestra ganas de hacer cosas, seguramente encontraríamos muy buenas opciones para construir un país mejor.

Podemos hacer otros análisis a partir de esta información, por ejemplo, el rango de 10 a 14 años y de 15 a 19 años, son los que más población tendrán, entonces podríamos generar productos o servicios para ellos, y ésta, sería una posibilidad para un buen negocio.

Ahora el cuadro siguiente nos muestra la cantidad de empresas que hay en Colombia según su tamaño.

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Total empresas por tamaño	707,797	46,499	10,750	3,392	768,438
%	92,1%	6,1%	1,4%	0,4%	
Empleos que genera cada unidad	1-10	11-50	51 -200	Más de 201	
Puestos de trabajo que deberían generar para que todos tuviéramos empleo	34	516	2,233	7,075	24.000.000

Estas se clasifican según el número de empleos que generan: microempresas, que emplean de 1 a 10 personas; pequeñas empresas, que emplean entre 11 y 50 personas; medianas empresas que generan entre 51 y 200 empleos, y las grandes que pueden tener más de 200 empleados.

En el último renglón de este cuadro se ha hecho un cálculo, buscando dar respuesta a la pregunta: ¿si en el 2010 fuéramos 24.000.000 colombianos en edad de trabajar, todos podríamos tener empleo, con las empresas que existen actualmente? ¿Cuántos empleos deberían generar estas empresas?

Bueno, como observas, cada una de las microempresas deberían generar 34 empleos; de las pequeñas, cada una debería generar 516 empleos; de las medianas, cada una debería generar 2.233 empleos y las grandes, 7.075 empleos; esto significa que las empresas en los próximos dos años deberían crecer unas 30 veces.

Pero que pasaría, si en lugar de esto ¿tú generarás tu propia empresa? Si por lo menos el 30% de los colombianos creáramos una empresa, y generáramos 3 empleos, tal vez todos tendríamos empleo. ¿Para lograrlo qué necesitamos?

¿Qué necesitamos?

Proceso de desarrollo de alternativas productivas

Un proceso de confianza mutua

Mejores niveles de educación basados en el desarrollo de competencias

1.3.2 MEJORES NIVELES DE EDUCACIÓN

No debes dejar de lado la motivación para continuar tus estudios, para lograr en el futuro mejores niveles de remuneración. Mantener la motivación en tu desarrollo personal, en las nuevas exigencias de este cambio voluntario e involuntario, que te obliga a establecer nuevas relaciones y a aprender nuevas costumbres en la ciudad o, en el mejor de los casos a regresar a tu espacio rural, pero no con las manos vacías, sino con nuevos conocimientos para mejorar tu calidad de vida.

Identificar tu nivel educativo es vital para conocer el punto de partida de los procesos de capacitación y de integración al trabajo, donde se busca establecer en el corto plazo qué actividades puedes desarrollar o para qué trabajo eres más apto, de tal forma que esto te permita integrarte al medio laboral, obtener un ingreso y lograr el desarrollo de una mejor calidad de vida en tu nuevo espacio social.

La brecha educativa es, tal vez, el mayor reto de los programas dirigidos a poblaciones vulnerables, el 74% de la población ha hecho sólo algunos cursos de primaria y seguramente, ya han olvidado algunos conceptos básicos.

Los procesos educativos son vitales para superar muchas metas en la ciudad, el saber leer y escribir se vuelve el mayor reto para la mayoría de los participantes. La ciudad exige manejar nuevos conceptos: para utilizar un teléfono se debe leer instrucciones, para subir al bus es necesario saber el nombre de la ruta, etc., y especialmente para aprender un oficio, es necesario tener conocimientos mínimos de matemáticas y geometría, con el agravante que la mayoría de las industrias, por sus niveles y exigencias de calidad, piden que sus trabajadores tengan bachillerato o, en el mejor de los casos, primaria.

1.3.3 UN PROCESO DE CONFIANZA MUTUA PARA PERTENECER A UNA NUEVA SOCIEDAD

El proceso requiere una gran dosis de generosidad, tanto de los que pueden aportar a la solución, como de los mismos participantes. Todos deben estar dispuestos a poner de su parte para lograr un proceso exitoso. Esto implica creer en las demás personas, romper con los mitos y paradigmas que se tienen frente a las costumbres y valores, e incluso tratar de modificarlos desde el trabajo diario.

Entender que se trata de un proceso de adaptación y cambio personal de ambas partes.

Cuando se inician estos procesos, cada uno de los actores: participantes, asesores, empresarios, tenemos un nivel de desconfianza. La falta de referencias y de conocimiento, las experiencias anteriores, son algunos de los obstáculos para el desarrollo de procesos exitosos.

Por ejemplo, en el pasado, en algunos procesos de vinculación laboral, las pruebas psicológicas y las entrevistas generaron desconfianza en las partes, pues no siempre se expresaba lo que realmente se preguntaba, no porque hubiera mala intención en las partes, sino porque existen dificultades en la comunicación; ello se debe a que las partes manejan costumbres y lenguaje diferente. Por esto no es fácil lograr una buena entrevista.

Por otro lado, los participantes no creen en el proceso, muchas veces se les han hecho promesas que no se han cumplido. Así que el desánimo frente a cada iniciativa es evidente. En ocasiones se inician procesos que no concluyen, capacitaciones que no les permiten lograr un espacio real en el mundo empresarial, no se entregan las ayudas a tiempo, agentes externos que manipulan a los participantes y les dan información errada.

Pero la experiencia que se tiene en los proyectos exitosos, muestra que es posible ganar confianza, y establecer relaciones de trabajo y de productividad. Hubo dificultades, pero las ganas que todos tenían de trabajar, hicieron que se lograran avances significativos en el ámbito de la empresa y a escala personal.

Lo más importante fue que todos aceptaron que éste era **un proceso**. La confianza no se gana simplemente porque hay un contrato, o porque hay alguien que está dispuesto a asumir el riesgo de iniciar un proyecto. Se gana día a día y paso a paso. Algunos puntos que se consideran importantes para ganar esta confianza son:

- **Cumplir con los compromisos:** cada una de las partes debe garantizar y hacer el mejor esfuerzo para asumir la responsabilidad que exige el proyecto. Desde los asesores y empresarios, que no deben generar falsas expectativas, cumplir con las obligaciones económicas y de integración, informar con claridad sus compromisos, en cantidad, calidad y tiempo en que se darán. Por su parte a los participantes les exigen cumplir con sus deberes, desarrollar las actividades que se requieren, y asistir puntualmente a las capacitaciones. Cuando se trata de una vinculación laboral, se debe cumplir con los horarios, y tener la mejor actitud frente al trabajo, así como cuidar las instalaciones de la empresa.
- **Una buena comunicación:** dejar un espacio establecido para hablar de los problemas y de los avances del proyecto. Definir reglas de comunicación claras y de respeto. No permitir que se generen comentarios negativos o sin fundamento, de los proyectos, de los participantes, de los asesores o empresarios. En general, se trata de llevar a cabo procesos participativos, lo cual facilita el trabajo en equipo y el mejoramiento continuo. Todos debemos disponer de tiempo para escuchar las inquietudes y resolverlas en el menor tiempo posible. Igualmente, los participantes deben ser conscientes de las condiciones y dificultades que se pueden presentar en un proyecto. Ambas partes deben aprender cuando decir sí y cuando decir no.
- **Una buena inducción:** cuando se inician los procesos, se observa que hay diferencias culturales importantes, así que la inducción tiene que ser muy completa y clara. Esto abarca desde las costumbres de convivencia básica, el uso de los elementos de aseo, hasta saber qué rutas y medios de transporte se necesitan. También se deben informar aspectos internos de los programas, deberes y derechos, tiempos de los procesos, recursos disponibles, reglamentos internos, etc. Lo principal, por parte de los asesores y de los empresarios, es explicar todo lo que parece obvio, y por parte del participante, preguntar todo, así parezca obvio.
- **Coherencia de vida:** el ejemplo siempre ha sido uno de los principales motivadores. Si el asesor o el empresario está comprometido, seguramente también logrará que los participantes se comprometan. Si el asesor o el empresario tiene una vida familiar transparente, seguramente también sus colaboradores buscarán orden en su vida. El asesor, se constituye en un ejemplo y referente para los participantes. Por otro lado, el participante no puede ser bueno en el programa y al mismo tiempo un mal miembro de familia, o un mal compañero en su hogar. Así, el equilibrio y el buen ejemplo deben ser una constante en el nuevo proceso que se inicia. Si no hay coherencia, entre las acciones en el programa y la vida en el hogar, no hay confianza.

- **Procesos de motivación e integración social:** los espacios de comunicación deben permitir desarrollar dinámicas de apoyo mutuo. Especialmente los participantes necesitan apoyo y tener alimento para el alma. Habrá que hacer uso de toda nuestra creatividad para fortalecer los valores y desarrollar la cultura empresarial. Es necesario que los programas busquen espacios que fomenten el compañerismo, la camaradería y el respeto. Los beneficiarios no conocen muchas personas en la ciudad, necesitan relacionarse no sólo en el ámbito laboral, sino también en el ámbito social. En el capítulo 3 y 4, están las competencias y valores que se deben trabajar, para fortalecer la cultura empresarial.

1.3.4 PROCESO DE INTEGRACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

El objetivo de este proceso y de la colección SER EMPRESARIO HOY es lograr que en el menor tiempo posible la persona obtenga un trabajo, un medio honesto y digno, que le permita lograr la independencia de los programas de apoyo, ya que en ocasiones el mismo ambiente de éstos no los favorece y no les brinda las herramientas necesarias para lograr este desarrollo y, al contrario, puede hacer que el participante entre en un círculo vicioso, donde sólo espera recibir la ayuda económica del Estado.

El proceso de integración propuesto, está dirigido fundamentalmente al desarrollo de competencias para la integración a la vida social y productiva. Los participantes alcanzan el objetivo cuando han logrado su proceso de integración a través de conseguir un medio de trabajo estable, que les permite, además, establecer otros objetivos de desarrollo e inversión aprovechando las ayudas del Estado en programas de vivienda o en el acceso a la educación superior.

Durante este proceso se deben garantizar unas condiciones mínimas de cubrimiento de las necesidades básicas, ya que éste puede ser un obstáculo para la continuidad del proceso y el participante puede descuidar el programa, debido al no cubrimiento de alguna de estas necesidades.

En este texto no se incluyen los aspectos del cubrimiento de las necesidades básicas, porque cada programa de apoyo tiene un esquema diseñado para este propósito. Sin embargo, no se debe olvidar que el mismo proceso de generación de ingresos es un camino para cubrir estas necesidades, y además se considera que el trabajo y la ocupación, tienen la virtud de contribuir a los procesos de superación de dificultades físicas, emocionales, psicológicas y de integración social.

En lo que se refiere al tema espiritual, se deben reconocer y respetar la cultura y creencias de los participantes, dando el espacio para que ellos accedan a reuniones o espacios de oración y, de ser posible, fomentando actividades que los acerquen a Dios. Esto puede dar lugar a nuevos espacios de integración social y de reflexión. Así como también puede brindarles apoyo en los momentos difíciles, en los que necesitan mayor fortaleza interior para superarlos.



1.4. TALLER DE APLICACIÓN

1.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

- Conocer tus habilidades, gustos y experiencias en el aspecto laboral.
- Ampliar tus conocimientos sobre tu ciudad y tu nueva ubicación.

1.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO:

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. ¿Quién soy yo?	30 min.	Formulario	Individual
Actividad 2. Qué me gustaría hacer y mi experiencia en esa actividad	30 min.	Formulario	Individual
Actividad 3. Calles, carreras y señalización	1 hora	Espacio amplio al aire libre	Grupos según indicaciones
Actividad 4. Rally por... la ciudad	2 horas	Juego empresarial	Grupos de máximo 5 personas

1.4.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

1.4.3.1 Actividad 1. ¿Quién soy yo?

- A continuación vas a encontrar unos formularios donde nos vas a contar quién eres, tus datos personales, tu nivel de estudios y experiencia laboral.
- Por favor diligencia este formulario, procurando darnos la información, con la mayor exactitud.
- Luego te invitamos a compartir con las personas que hayan desarrollado las mismas labores que tu, es decir que hayan seleccionado la misma letra.
- Este formulario una vez lo diligencias lo debes entregar al asesor.
- Si sabes leer y escribir bien, ayuda a un compañero que no sepa, a diligenciar su formulario.



¿Quién soy yo?

Nombre

Primer Apellido:	Segundo Apellido	Nombre(s)
------------------	------------------	-----------

Identificación

Cédula de Ciudadanía <input type="checkbox"/>	No.	Fecha de Nacimiento
Tarjeta de identidad <input type="checkbox"/>		Edad

Lugar donde vives

Departamento	Nombre	Dirección
	Barrio	
Ciudad	Vereda	
	Corregimiento	
	Comuna	
	Otros	

Estudios realizados

Nivel	No. Años	Título Académico <small>Infórmanos si obtuviste el grado</small>	Nombre de la Institución y ciudad
Primaria			
Secundaria			
Técnicos			
Universidad			
Otros			

Experiencia laboral

Al respaldo de esta hoja encontrarás unos cuadros con diferentes oficios, selecciona el cuadro que se ajuste a tu actividad o experiencia laboral y marca la letra correspondiente

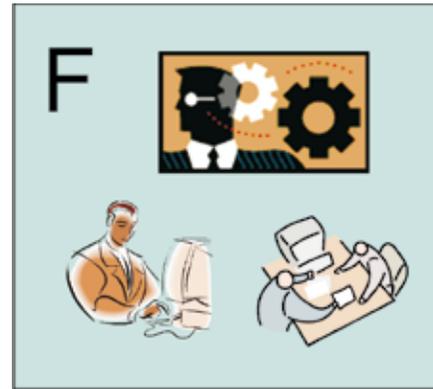
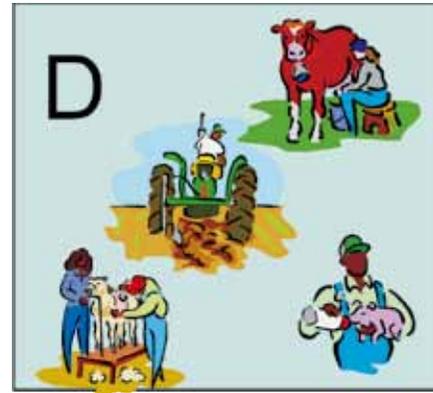
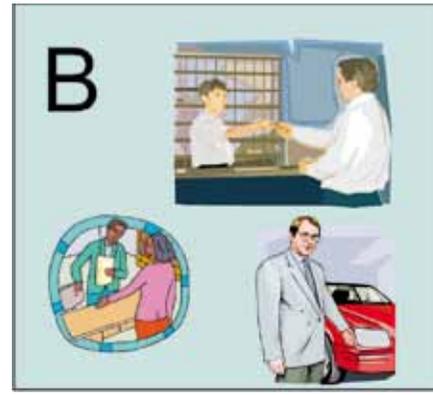
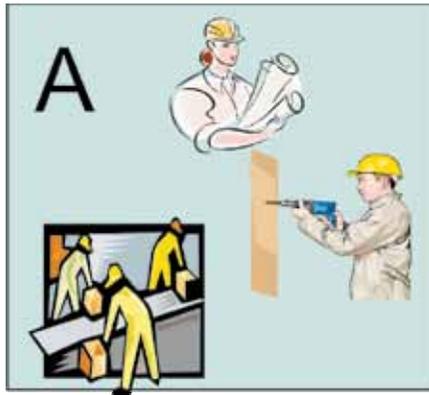
A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Describe las labores que has desarrollado en el siguiente cuadro

Labor Desempeñada	Nombre de la empresa	Años de trabajo	Lugar



A
P
P
L
I
C
A
T
I
O
N
E
S
O
F
T
H
E
S
E





1.4.3.2 Actividad 2. ¿Qué me gustaría hacer?

Actividad 2. ¿Qué me gustaría hacer? y mi experiencia en esa actividad

Del cuadro de la página anterior selecciona la actividad que crees te gustaría realizar y completa las siguientes preguntas. No olvides ayudar a las personas de tu grupo que no saben leer y escribir.

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Describe con tus palabras el oficio que te gustaría desempeñar	
Cuéntanos ¿qué experiencia tienes en ésta actividad?	
¿Por qué consideras que esta actividad es requerida en tu ciudad, o en tu barrio, o en tu localidad?	
¿Conoces posibles lugares, clientes, empresas, donde puedes ofrecer tu trabajo o productos? Escríbelos	

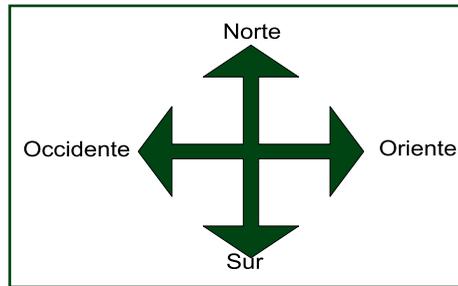


1.4.3.3 Actividad 3. Calles, carreras y señalización

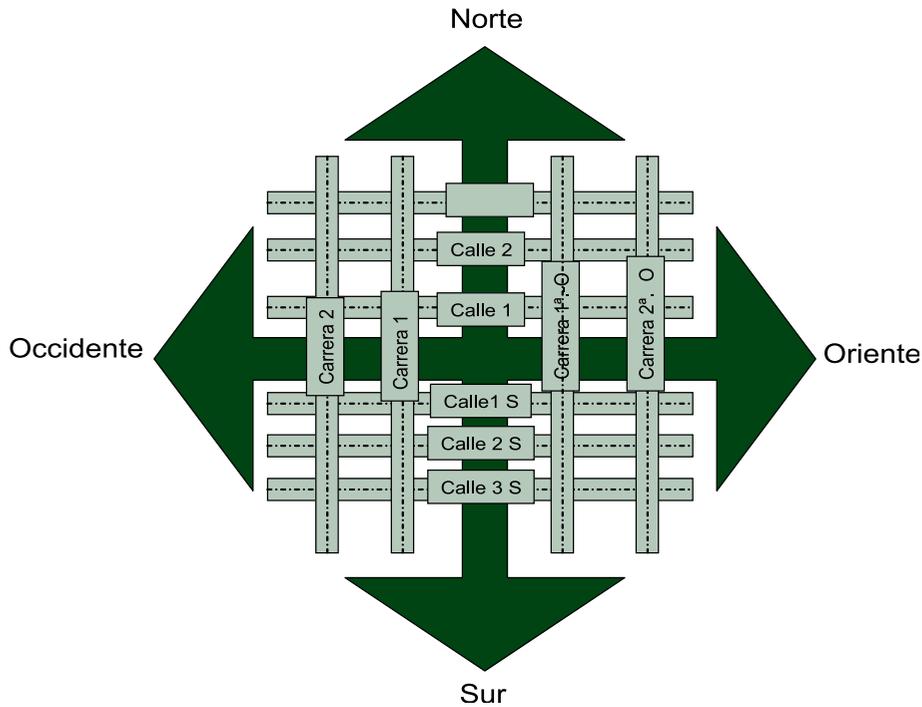
El asesor te explicará cómo esta organizada tu ciudad, o puedes buscar un mapa de la ciudad y ubicar las principales avenidas, calles y carreras, con base en esto puedes entender mejor cómo movilizarte y ubicar direcciones.

Esto será muy importante para conocer la ciudad, para ubicarte y para aprender cómo funciona el transporte público, cómo ir de un sitio a otro, etc.

En el gráfico de la siguiente página ubica primero los puntos cardinales: norte, sur, oriente y occidente. Generalmente en los mapas se ubican así:



Las ciudades generalmente se dividen en calles y carreras, como se muestra en el siguiente gráfico.



Ubica las tres calles y las tres carreras más importantes de tu ciudad, algunos sitios de interés e identifica las señalizaciones



A
P
P
L
I
C
A
C
I
O
N
E
S
C
O
N
O
Z
O
C
I
M
I
E
N
Z
H
O
S



HOSPITAL



AEROPUERTO



CRUZ ROJA



POLICÍA



TELÉFONO



TAXI



MUSEO



RESTAURANTE



ESPACIO PARA
MINUSVÁLIDOS



CORREO



BAÑOS HOMBRES
Y MUJERES



PASO PEATONAL

1.4.3.4. Actividad 4. Rally por... la ciudad

- A continuación vas a encontrar las planillas de respuesta que debes diligenciar según la ruta que defina el asesor, quien te dará las tarjetas con las preguntas y los lugares que debes visitar.
- Esta actividad puede ser planeada al final de la clase anterior y encontrarse cerca de los lugares a visitar para no incurrir en transportes innecesarios.
- Los lugares se pueden dividir en los grupos y después en plenaria compartir las respuestas, para que todos los participantes comenten sus visitas y los demás puedan tomar nota de la información que recogieron.

RALLY POR TU CIUDAD PLANILLA DE RESPUESTA



A
P
L
I
C
A
H
U
S
O
O
Z
O
C
I
M
I
E
N
Z
H
O
S

PARQUE: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

IGLESIA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

HOSPITAL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---



RALLY POR TU CIUDAD PLANILLA DE RESPUESTA

TERMINAL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

CASA DE LA CULTURA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

ALCALDÍA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

RALLY POR TU CIUDAD PLANILLA DE RESPUESTA



A
P
L
I
C
A
H
U
S
O
O
Z
O
C
I
M
I
E
N
Z
H
O
S

ESTACIÓN DE POLICÍA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
----------------------------------	---

POLIDEPORTIVO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
---	---

BIBLIOTECA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Conocer tus habilidades, gustos y experiencias en el aspecto laboral.			
2	Ampliar tus conocimientos sobre tu ciudad y tu nueva ubicación.			



2

INGRESO AL MUNDO EMPRESARIAL





2.1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo es tu primer contacto con el mundo empresarial, vas a conocer los procesos, las cadenas de valor y las empresas en nuestro país y tal vez te darás cuenta que no es tan difícil hacer parte de este mundo empresarial, al contrario vas a descubrir que ya eres parte de él y puedes contribuir al desarrollo de mejores alternativas.

2.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Entender cómo se transforman las materias primas, en productos que consumimos y luego desechamos, algunos se reciclan y otros pasan a contaminar, ¿cómo lo podemos evitar?
- Identificar y conformar cadenas de valor, para tener ciudades y mercados más fuertes, que nos ayuden a lograr una economía mas sólida.
- Identificar y descubrir qué tipos de empresas hay en nuestro país, y cuáles podemos desarrollar

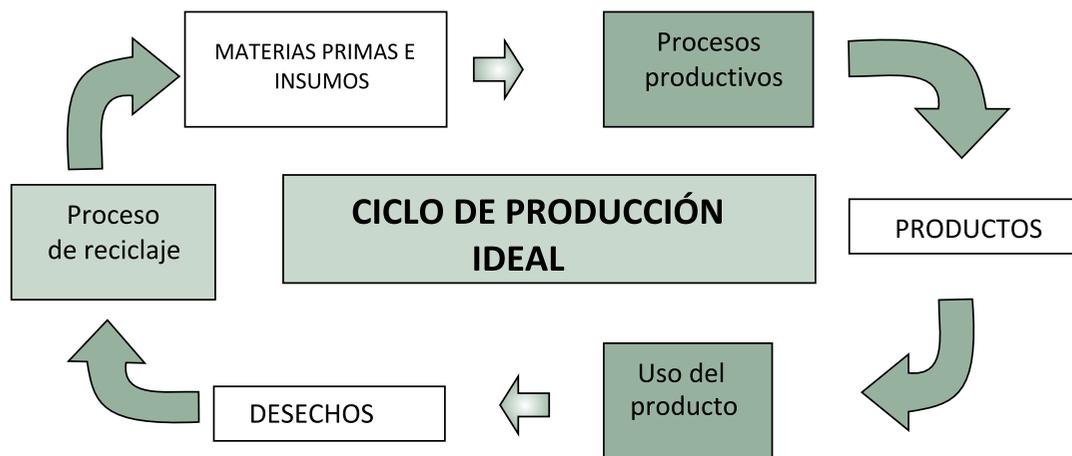
2.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

2.3.1 ENTORNO EMPRESARIAL

Entrar en los grandes mercados requiere conocer cómo funcionan. Para esto se parte de los conceptos básicos, conociendo poco a poco cuáles son sus variables, y cuáles son las características de una empresa modelo, que pudiera competir en ese mercado global. En pocas palabras, se busca entrar al gran círculo empresarial, entendiendo el mundo que lo rodea, su lenguaje, cómo funciona y esencialmente, cómo hacer parte de él.

2.3.2 EL CICLO DE PRODUCCIÓN

En el ciclo de producción, un insumo se transforma en un producto, a través de un proceso. Este producto luego de ser utilizado, se convierte en un desecho que puede ser transformado a su vez, a través del reciclaje, en materia prima de un producto nuevo o similar.



Este es un ciclo de producción ideal, porque en él se consideran desde las materias primas, su proceso productivo y su uso, hasta un proceso de reciclaje. Es ideal porque cumple con los principios de conservación de los recursos naturales; no todos los procesos industriales han sido diseñados para prever que sus productos no contaminen el medio ambiente o que puedan ser reutilizados, en general, los procesos industriales sólo se preocupan por fabricar productos de muy bajo costo y en grandes cantidades.

¿Qué se transforma en el ciclo de producción ideal?

Materia prima: son los elementos, materiales y/o partes esenciales que van a ser transformados o ensamblados, para convertirlos en producto. En general, se denomina así a los elementos necesarios para elaborar o construir un producto y sin el cual no sería posible cumplir el ciclo de producción.

Insumos: son los elementos complementarios que hacen parte de un producto terminado. No son esenciales para su presentación, pero le agregan valor, en ocasiones lo complementan y mejoran su funcionamiento. También se les da este nombre a materias primas que hacen parte del producto y, por ser de menor costo, no se consideran como materia prima y no se realiza mayor control sobre ellas.

Ejemplo: en un vestido las materias primas son la tela, el hilo y los botones. Los insumos son los adornos, cinturones, etc; pero en ocasiones el hilo que no tiene mayor valor, en relación con la tela y es difícil de controlar, se puede considerar como un insumo.

Ejemplo: en una mesa de madera, la materia prima es la madera y el pegante que se utiliza para unir las piezas. Los insumos serán la pintura para dar el acabado a la madera, la lija que se utiliza para pulir, los disolventes para preparar la pintura, etc. Pero el pegante en la medida en que es difícil establecer cuánto se utiliza y que es de bajo costo en comparación con la madera, se puede incluir en los insumos.

Producto: es el resultado del proceso de fabricación. Su función principal es satisfacer necesidades del consumidor, el cual está dispuesto a pagar un valor determinado por sus características y calidad.

Ejemplo: el vestido tiene como función protegernos del frío, o de la intemperie, una necesidad física. El consumidor está dispuesto a pagar un valor determinado si el vestido cumple con su función, e incluso podría pagar un valor mayor si éste tiene adornos adecuados a su estilo y apariencia.

Desechos: una vez el consumidor ha utilizado el producto y éste ha perdido su utilidad, se convierte en desecho. En el ciclo ideal, los desechos se clasifican y por medio de procesos de reciclaje, se utilizan para elaborar otros productos. También se llama desechos a los sobrantes, resultado del mismo proceso de producción, ya sean sólidos, líquidos o gaseosos. Hoy por hoy, algunas empresas han comprendido que tienen un valor y los clasifican o venden, para procesos de reciclaje.

Ejemplo: en la confección de un vestido, los cortes sobrantes de la tela, son parte de los desechos del proceso de producción; estos se venden para elaborar otros productos. Lo mismo el vestido, se va desgastando hasta dejar de ser útil para el consumidor, y se convierte en desecho; si es clasificado puede ser utilizado en otros procesos como materia orgánica, o seguramente se descompone en la tierra y se integra al ciclo de la naturaleza.

Los procesos de transformación en el ciclo de producción ideal

Producción: es la secuencia de operaciones por medio de las cuales se transforman o ensamblan las materias primas y los insumos. El fin principal de este proceso es agregar valor para hacerlos útiles a sus consumidores.

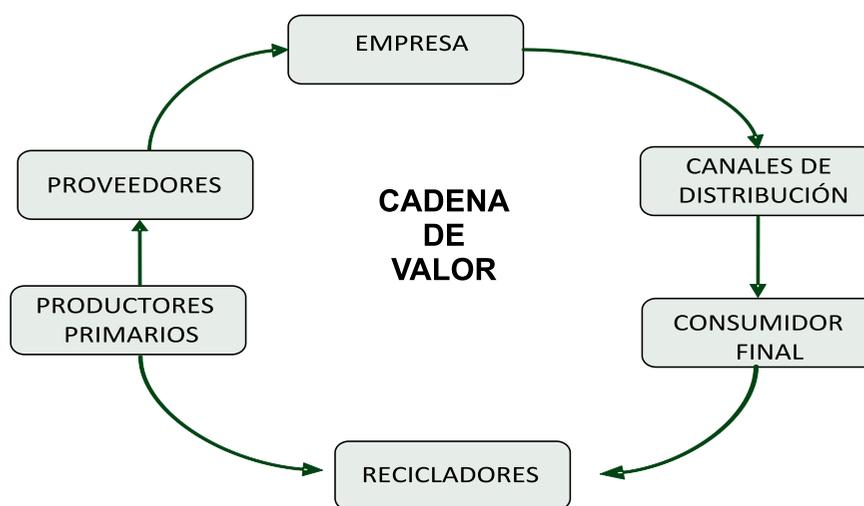
Uso: en el uso del producto se cumple su razón de ser, se satisface la necesidad del consumidor. En el uso, el consumidor verifica la calidad del producto, y confirma si este producto satisface plenamente sus expectativas. En este proceso de uso, el productor puede confirmar la satisfacción del cliente y desarrollar nuevos y mejores productos, según las expectativas y necesidades del consumidor.

Reciclaje: es el proceso por el cual se vuelve a hacer útil el producto que ha perdido su uso y se ha convertido en desecho. Incluye los procesos de clasificación y transformación o adecuación de los desechos para fabricar nuevos productos.

La no-contaminación del mundo, depende de todos, pero son los empresarios los primeros responsables de la conservación de los recursos naturales; desde el diseño de sus productos y procesos ellos son los encargados de mantener el equilibrio. En Colombia el reciclaje está apenas en un proceso de industrialización y tiene la posibilidad de organizar y fortalecer los mercados sobre bases más sólidas y responsables².

2.3.3 CADENA DE VALOR O CADENAS PRODUCTIVAS

El ciclo de producción en el mundo empresarial es más complejo, en la medida en que se tienen productos más elaborados y especializados. Por ello es necesario identificar otros actores y nuevos conceptos.



La cadena de valor: es la interacción de productores, proveedores y canales de distribución para llevar sus productos al consumidor final.

Los productores primarios: son los encargados de obtener de la naturaleza los elementos para fabricar los productos, ya sean renovables, como los de origen vegetal, el algodón, las frutas, etc, o de origen animal, como el cuero, los lácteos, los huevos, etc.; los no renovables, como el petróleo y los minerales en general; o los semi renovables o renovables en el largo plazo como los forestales.

Proveedores: son los que adecuan los materiales obtenidos de la naturaleza para ser utilizados para la elaboración de productos. Por ejemplo, los textileros a partir del algodón fabrican las telas, agregándole valor al algodón original. Éstas serán la materia prima para las empresas de confección.

Empresas productoras: así es como se denomina al sistema que es capaz de transformar las materias primas suministradas por el proveedor en productos útiles para el consumidor final, dándoles un valor agregado por el cual el consumidor está dispuesto a pagar. Ejemplo: una empresa de confección elabora un vestido, agregándole valor a la tela.

Canales de distribución: son los sistemas encargados de hacer llegar el producto al consumidor final. Incluyen los medios de transporte y/o comercialización que facilitan el traslado del producto, su exhibición y venta.

Consumidor final: son las personas que utilizan el producto que se ha fabricado, y que, en la medida que tienen los recursos suficientes, están dispuestas a pagar por ese producto porque suple una necesidad y generalmente mejora su calidad de vida.

Recicladores: son los encargados de clasificar y reprocesar los productos que ya no se usan, para hacerlos útiles de nuevo. En general, los productos que ya no se usan se pueden convertir en nuevos productos o en materias primas para productos similares al original.

Las relaciones entre todas las cadenas de valor conforman el mercado, son las que fortalecen el desarrollo de un país, ayudan a mejorar su calidad de vida y a generar los recursos y el equilibrio para que exista la equidad y el trabajo para todos.

Este conjunto de cadenas conforma los sectores productivos, que se concentran en una ciudad, país, o región, y dependiendo de su capacidad de producción, atienden a uno o varios nichos de mercado, ubicados también en una ciudad, país, continente y, a veces, en el mundo entero.

En Colombia existen algunas cadenas consolidadas que pueden contribuir al propósito que se tiene de trabajar alrededor de estas cadenas conformadas y en algunos casos con oportunidades de mercado sin satisfacer.

Mercados: conjunto de cadenas productivas, que se interrelacionan. En general satisfacen un gran conjunto de consumidores finales ubicados en una misma zona geográfica.

Algunos ejemplos de estos mercados son:

Mercado local: es el conjunto de cadenas que están ubicadas en una ciudad, región o pueblo. En Bogotá hay una población aproximadamente de 8 millones de habitantes, que son consumidores finales, y más de 330.000 empresas que cubren sus necesidades.

Mercado nacional: el mercado nacional es el conjunto de cadenas productivas de un país, generalmente ubicadas en las grandes ciudades, o por regiones naturales, donde las variables de clima y cultura inciden en las características de sus productores y consumidores, dando origen a la diversidad de productos que se fabrican en cada región del país.

Mercado internacional: son las relaciones entre las cadenas de varios países, se pueden agrupar por regiones, como la Región Andina, Región Europea, Norteamérica, el Caribe, etc. El mercado internacional está regido por los diferentes tratados entre países que son los que regulan el comercio, favoreciendo o restringiendo la comercialización de los principales productos de cada país a través de los impuestos o aranceles, que se pagan al ingresar un producto al país de destino.

Colombia tiene relaciones con todos los países de Latinoamérica; estas relaciones están reguladas a través de las embajadas y se fortalecen con la participación de Proexport, el Ministerio de Comercio, Industria y turismo, Bancoldex, y las Cámaras de Comercio, entre otras entidades de desarrollo de las exportaciones.

Con Europa, existe el tratado con la Unión Europea, que fortalece la exportación de algunos productos colombianos, especialmente frutas exóticas, textiles y productos elaborados a mano, muy apetecidos en ese mercado. Al respecto también se encuentra información en las entidades mencionadas anteriormente.

El cuadro siguiente, da un panorama general de los tipos de empresas existentes en Colombia.

Empresas en Colombia³ clasificadas por micro, pequeña, mediana y gran empresa, y por sector económico. Renovadas en el 2004

Actividad	Total		Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
	PJ	PN	PJ	PN	PJ	PN	PJ	PN	PJ	PN
Actividad no determinada	6.241	1.523	4.610	67	21	13	1	6	-	-
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	13.073	4.361	5.119	2.319	215	811	49	198	1	1
Pesca	698	202	399	51	22	17		7		
Explotación de minas y canteras	2.366	884	1.022	262	27	94	3	74		
Industrias manufactureras	89.151	15.108	64.592	5.616	1.086	1.834	37	876	2	2
Suministro de electricidad, gas y agua	1.446	432	646	156	5	93		114		
Construcción	26.664	8.174	14.594	2.572	287	797	26	207	7	7
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres	362.622	36.541	306.295	11.635	4.572	2.684	262	620	13	13
Hoteles y restaurantes	65.251	2.195	61.976	575	287	157	20	40	1	1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	45.487	12.484	29.033	2.849	214	652	22	229	4	4
Intermediación financiera	16.912	5.637	7.487	2.261	112	876	12	526	1	1
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	73.466	30.434	32.390	8.002	564	1.688	53	327	8	8
Administración pública y defensa; seguridad social de afiliación obligatoria	445	258	160	12		8		7		
Educación	8.390	2.215	5.747	300	85	41	2			
Servicios sociales y de salud	15.786	5.802	8.269	1.262	99	289	4	61		
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	40.405	4.755	34.419	837	126	195	10	63		
Hogares privados con servicio doméstico	22	8	13		1					
Organizaciones y órganos extraterritoriales	13	4	9							
Totales	768.438	131.017	576.780	38.776	7.723	10.249	501	3.355	37	37

PJ: Personas Jurídicas

PN: Personas Naturales

Fuente: Confecámaras

3. En la página <http://www.colombiaempresarial.com> se puede encontrar esta información e información complementaria.



2.4. TALLER DE APLICACIÓN

2.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

- Conocer el entorno empresarial en tu ciudad y ampliar tu visión sobre los negocios que existen e identificar nuevas necesidades.
- Conocer participantes que podrían fortalecer tu idea de negocio y visualizar alternativas de asociatividad

2.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Rally por el mercado	3 horas	Juego Rally por el mercado	Grupos de 5 persona máximo
Actividad 2. Armando cadenas de valor	1 hora	Juego asociatividad	

2.4.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

2.4.3.1 Actividad 1. Rally por el mercado

- En la página siguiente vas a encontrar las planillas de respuesta que debes diligenciar según la ruta que defina el asesor, quien te dará las tarjetas con las preguntas y los lugares que debes visitar.
- Esta actividad puede ser planeada al final de la clase anterior y encontrarse cerca de los lugares a visitar para no incurrir en trasportes innecesarios.
- Los lugares se pueden dividir en los grupos y después en plenaria compartir las respuestas, para que todos los participantes comenten sus visitas y los demás puedan tomar nota de la información que recogieron.

2.4.3.2 Actividad 2. Asociatividad y cooperativismo: armando cadenas de valor (juego empresarial)

El asesor te dará indicaciones para formar con tus compañeros tu propia cadena de valor. En tu grupo seguramente habrá personas que se relacionan con tu negocio o con las actividades de tu interés, que pueden ser tus proveedores o tú ser proveedor de ellos. No olvides que podemos ofrecer productos, servicios o puedes ser parte de la cadena de comercialización. Sólo tienes que tener muy buenas relaciones y dar a conocer lo que tú sabes hacer, sin ningún temor.



RALLY POR EL MERCADO PLANILLA DE RESPUESTA

HOTEL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
2. _____	
3. _____	
4. _____	

SUPERMERCADO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
2. _____	
3. _____	
4. _____	
5. _____	

SENA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
2. _____	
3. _____	
4. _____	
5. _____	



RALLY POR EL MERCADO PLANILLA DE RESPUESTA

UNIVERSIDAD - POLITECNICO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

PLAZA DE MERCADO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

ESCUELA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---



RALLY POR EL MERCADO PLANILLA DE RESPUESTA

MERCADO ARTESANAL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
--	---

BANCO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
--	---

CENTRO COMERCIAL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
--	---



EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Conocer el entorno empresarial en tu ciudad y ampliar tu visión sobre los negocios que existen e identificar nuevas necesidades			
2	Conocer participantes que podrían fortalecer tu idea de negocio y visualizar alternativas de asociatividad			

3

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS





3.1. INTRODUCCIÓN

En la medida que te conoces a ti mismo, puedes aprovechar mejor las oportunidades, descubrir que te gusta y sobre todo descubrir que cada día puedes ser una mejor persona, un mejor ciudadano, un mejor amigo, un mejor compañero, un mejor padre, un mejor hijo, en fin ser una persona auténtica, útil y valiosa para tu país.

Este capítulo es el primer paso para descubrir todas tus habilidades, que unidas a los conocimientos que posees se convierten en la mayor riqueza para alcanzar tus sueños. Vas a descubrir el potencial que tienes para construir y ser parte del mundo empresarial.

3.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Aprender qué son las competencias y su importancia en el crecimiento personal y empresarial.
- Conocerte a ti mismo a través de la evaluación de las competencias básicas, personales y empresariales.
- Descubrir cómo te ven los demás en tus competencias, cómo te ves tú mismo y hacer un plan para mejorar o fortalecer tus habilidades.

3.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

3.3.1 ¿QUÉ SON LAS COMPETENCIAS?

Las competencias se refieren a la aptitud, idoneidad o capacidad para hacer algo en razón de los conocimientos y la experiencia que se posee.

3.3.2 TIPOS DE COMPETENCIAS

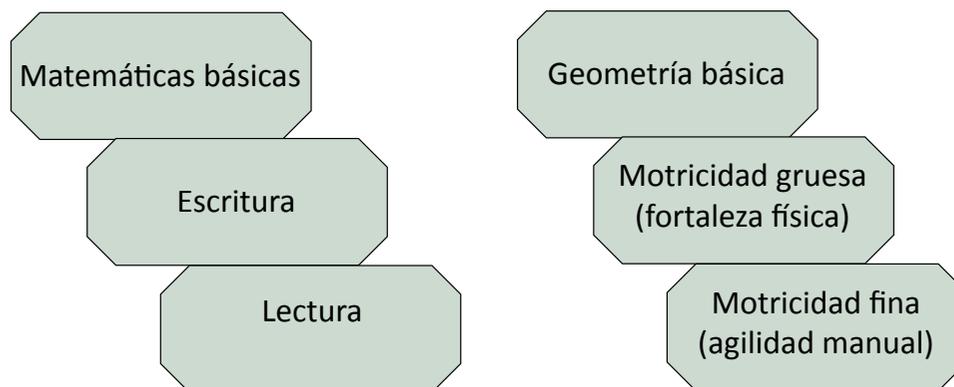
3.3.2.1 *Competencias Básicas*

Son competencias que has desarrollado en el aprendizaje escolar, a través de la vida y en la práctica laboral.

Algunas de estas competencias te permiten desarrollar tu mente, como son la lecto-escritura, las matemáticas, la geometría, y en general las ciencias. Y otras desarrollan tus habilidades manuales, físicas y creativas como el dibujo, la música, y en general las artes.

La evaluación de las competencias básicas, es el punto de partida y están relacionadas directamente con la educación básica. Estas competencias se han identificado como básicas, ya que permiten clasificar y determinar la capacidad de un participante, para continuar su proceso de aprendizaje y a partir de éstas, establecer cuál sería el trabajo o la ruta de capacitación más adecuada.

Estas competencias son:

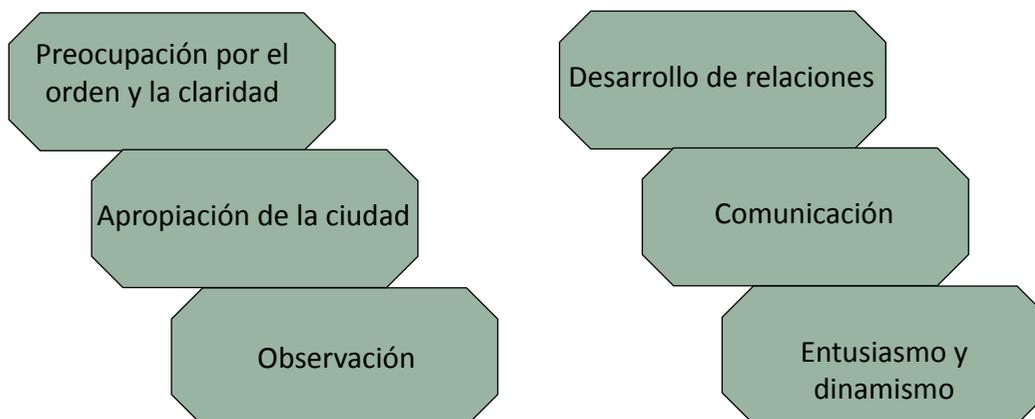


3.3.2.2 Competencias Personales

Son las competencias relacionadas con tu personalidad, cómo te relacionas con los demás, y con tu entorno. En ocasiones estas competencias son innatas, es decir nacemos con ellas. Las habilidades de comunicación, las relaciones interpersonales y, en general, los factores de convivencia, propios del medio y relacionados con la cultura. Permiten convivir y establecer relaciones que nos hacen crecer como personas.

Se consideran las competencias relacionadas con la aptitud y actitud frente a la vida. Involucran el proceso de adaptación a nuevos espacios de trabajo, de convivencia y en general de apropiación de la ciudad.

Estas competencias son:



3.3.2.3 Competencias Empresariales

Son competencias relacionadas con el mundo empresarial. Describen comportamientos asociados con el desempeño deseado en un empresario. También nos permiten un mejor desempeño, e integrarnos al mundo empresarial de una manera productiva independientemente del rol que se desempeñe. Facilitan la integración empresarial y ganar espacios en la misma empresa.

La evaluación de estas competencias es un indicador de qué tan fácilmente se puede adaptar el participante a una empresa y, en general, a la vida laboral.

Estas competencias permiten desarrollar características que benefician su labor en una empresa y que, si más adelante él quiere ser empresario, también le permitirán mantener un nivel de desarrollo personal y profesional.

Estas competencias son:



3.3.2.4 Competencias específicas

Son competencias relacionadas directamente con un oficio, técnica o especialidad. Permiten el desempeño idóneo de una labor específica en la empresa. Están directamente relacionadas con los sectores empresariales y sus necesidades en el campo laboral.

En el siguiente diccionario vas a encontrar la definición de la competencias, cómo se evalúan en 3 niveles de avance: principiante, avanzado y tecnólogo; y cómo mejorar en cada competencia, según cada nivel.

3.3.3 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

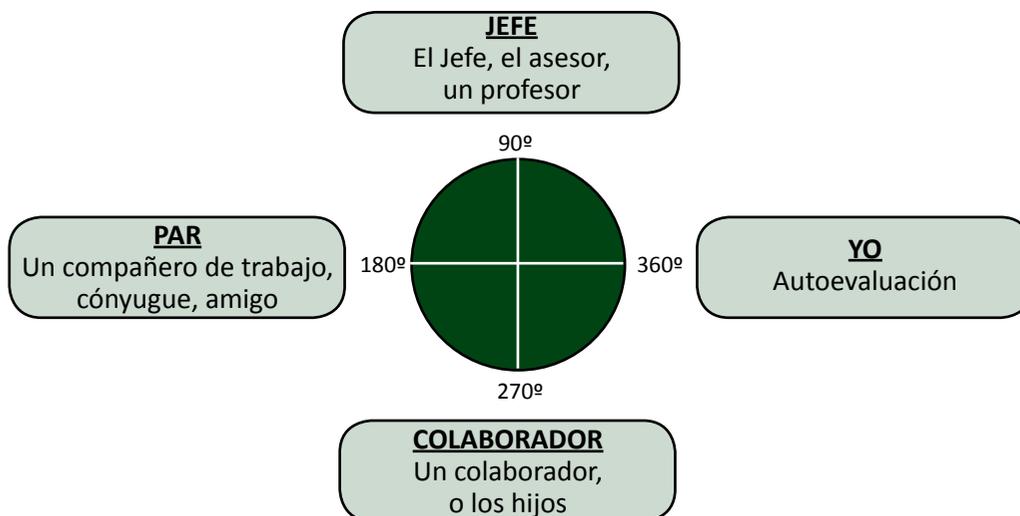
La evaluación de competencias no es un determinante de qué puede o no puede hacer una persona, es un punto de partida para saber en qué cosas debe mejorar y fortalecer en su proceso de crecimiento personal y profesional.

Lo más importante es definir cómo focalizar su capacitación y su trabajo, hacia algo en lo que logre un buen desempeño. Básicamente las competencias permiten la definición de un perfil, el cual se ubica en un prototipo, con algunas recomendaciones para fortalecer sus competencias y lograr una mejor integración al mundo laboral.

Este proceso se ha construido con base en la experiencia y en la observación de buenas prácticas y en lo que se considera ha beneficiado los procesos desarrollados exitosamente; sin embargo, sólo es una orientación sobre lo que se considera esencial en el desarrollo personal y de integración al mundo empresarial. Los asesores tendrán una base que pueden complementar y sobre la cual pueden trabajar para mejorar el esquema.

3.3.4 ¿QUIÉN REALIZA LA EVALUACIÓN?

El objetivo de la evaluación es conocernos a nosotros mismos, reconocer las cualidades y habilidades que nos permiten tener mejores competencias. Una forma de conocernos a sí mismos, es permitir que las personas que se relacionan a diario con nosotros, nos evalúen. A esta evaluación se le llama: evaluación de 360°, como se observa en la gráfica. Si permitimos que nos evalúe el jefe, evaluación de 90°; si nos evalúa un par, evaluación de 180°; y si nos evalúa un colaborador, 270° y finalmente hacemos nuestra propia autoevaluación.



Esta metodología define dos evaluaciones, una, desarrollada por el mismo participante, y otra, por el evaluador del programa. Especialmente en las competencias básicas es necesario hacer algunas pruebas para conocer el verdadero nivel de conocimientos y habilidades del participante.

Se recomienda hacer las pruebas y luego, con base en los criterios, hacer que el participante diligencie su evaluación, para que por último el evaluador incluya los resultados de su propia observación.

La herramienta establece un promedio y con base en el resultado genera las acciones adecuadas para cada nivel.

El formulario de resultado se puede imprimir y trabajar en el mismo formato, el proceso de integración social y productiva, para definir el cronograma de trabajo y los demás componentes. Es clave generar un compromiso con el participante y seleccionar el mentor indicándole sus responsabilidades.

3.3.5 HERRAMIENTA PARA EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS



Para empezar a trabajar con la herramienta de evaluación de competencias, se debe abrir el archivo que se encuentra en el CD adjunto, para esto siga las siguientes instrucciones:

1. Abra el programa Excel versión 2003.
2. Del menú "Archivo" seleccione la opción "Abrir".
3. En seguida aparecerá un recuadro en el cual debe seleccionar la unidad de CD-RW.
4. Posteriormente en el listado que aparece de los archivos en el CD, en directorio COMPETENCIAS se debe seleccionar "EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS.XLS" y "Abrir".

- El programa abre un cuadro de diálogo donde le pregunta al usuario si desea habilitar los macros. Seleccione la opción de “Habilitar macros”. Al abrir el archivo aparecerá el “MENÚ PRINCIPAL”.

Nota : si al realizar este paso sale un aviso “Se han deshabilitado las macros.....” debe cerrar el archivo, y en Excel hacer el siguiente procedimiento:

- Abra el menú “Herramientas”
- Seleccione “Opciones”
- Seleccione “Seguridad”
- En la parte inferior del cuadro “Seguridad en macros”
- En “Nivel de seguridad” seleccionar “Medio”

Se recomienda tener un archivo original en un directorio especial para las evaluaciones, y cuando se va a realizar la evaluación de los participantes guardar el archivo con el nombre del evaluado y la fecha de la evaluación. Por ejemplo Luis Perez 15 08 08.xls

3.3.5.1 Contenido de la herramienta

En la herramienta encontrará el menú de entrada que le permite acceder a cinco hojas de trabajo: hoja de evaluación, hoja de resultados y a los diccionarios de competencias básicas, personales y empresariales.

- Hoja de evaluación**

Permite registrar los datos del participante, como se muestra en la página siguiente. Contiene una información general y la lista de las competencias que se evalúan según los criterios definidos en las hojas de diccionarios de Competencias Básicas, Personales y Empresariales.

HOJA DE EVALUACIÓN	
FECHA	5-may-05
NOMBRE	Juan Perez
EDAD	21
NIVEL DE ESCOLARIDAD	
COMPETENCIA	EVALUADOR
LECTURA	
ESCRITURA	
MATEMÁTICAS BÁSICAS	
GEOMETRÍA BÁSICA	
MOTRICIDAD FINA (agilidad manual)	
MOTRICIDAD GRUESA (fortaleza física)	
PREOCCUPACIÓN POR EL ORDEN Y LA CLARIDAD	
OBSERVACIÓN	
COMUNICACIÓN	
APROPIACIÓN DE LA CIUDAD	
DESARROLLO DE RELACIONES	
PERSEVERANCIA	
ENTUSIASMO Y DINAMISMO	
ARGUMENTACIÓN Y OPORTUNIDAD	

En los cuadros amarillos de evaluación se registra el nivel que se acerque más a las características del participante y según los criterios definidos para cada competencia. Se debe evaluar con un puntaje de 6, 8 ó 10, según corresponda, y tanto el evaluador como el participante deben registrar su evaluación.

Calificación	Nivel
6	Principiante
8	Adelantado
10	Tecnólogo

HOJA DE EVALUACIÓN

Fecha			
Nombre			
Edad			
Nivel de escolaridad			
Competencia		Evaluador	Participante
Competencias Básicas	Lectura		
	Escritura		
	Matemáticas básicas		
	Geometría básica		
	Motricidad fina (agilidad manual)		
	Motricidad gruesa (fortaleza física)		
Competencias Personales	Entusiasmo y dinamismo		
	Preocupación por el orden y la claridad		
	Observación		
	Comunicación		
	Apropiación de la ciudad Desarrollo de relaciones		
Competencias empresariales	Perseverancia		
	Agilidad y oportunidad		
	Visión		
	Orientación de servicio al cliente		
	Aprendizaje continuo		
	Iniciativa		
	Trabajo en equipo y cooperación		
Manejo del dinero y tendencia a ahorrar e invertir			

- **Hoja de resultado**

En cuatro páginas se resumen los elementos de la evaluación de cada participante. En las dos primeras páginas están los resultados de la calificación promedio obtenida en la evaluación, y las actividades o ejercicios para reforzar cada competencia.

En la tercera página encontrará la interpretación de los resultados y los gráficos que reflejan el perfil del participante.

En la última página, están los componentes para definir el proceso de integración social y productiva, que debe ser diligenciado por el evaluador, el participante y el acompañante.

- **Diccionarios de competencias básicas y empresariales**

En el Diccionario de Competencias, encontrará las definiciones y criterios necesarios para la evaluación, así como las actividades y ejercicios para mejorar cada competencia.

Son dos hojas dentro del archivo, EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS.XLS. La primera contiene las competencias básicas y la segunda, las empresariales.

Las hojas de las competencias se pueden imprimir en un formato más cómodo que el libro y tenerlas a la mano para consulta permanente.

3.3.6 NIVELES DE CALIFICACIÓN

Niveles
6
Principiante
<p>Se puede capacitar en el puesto de trabajo, no es recomendable enviarlo a capacitación técnica, ya que por su dificultad en lecto escritura, no se le facilita el aprendizaje en aula y se puede desanimar fácilmente.</p> <p>Su capacitación debe tener metodologías demostrativas, y con señales de recordación, de colores, o figuras significativas. Es importante resaltar conceptos de seguridad industrial, como manejo de sustancias venenosas o tóxicas, o cualquier otra indicación de seguridad en el trabajo a desarrollar.</p> <p>Se debe capacitar en el manejo de los elementos de aseo personal, presentación personal y comportamiento en la empresa y sitios públicos, el uso del sanitario y manejo de los grifos ahorradores y modernos. Desarrollar la habilidad de preguntar cuando no entienda.</p> <p>Apto para trabajos donde no se requiere saber leer, escribir u operaciones matemáticas, especialmente trabajos repetitivos y sencillos.</p> <p>En la ciudad puede integrarse con empresas de aseo, jardinería, construcción, pintura y acabados, o en cualquier empresa en procesos de terminación y empaque.</p> <p>Si tiene un alto nivel de motricidad fina, puede hacer su trabajo con mayor precisión y diligencia.</p> <p>Si tiene alto nivel en motricidad gruesa, tiene la fortaleza para desarrollar actividades que requieran esfuerzo físico.</p> <p>Debe hacer un esfuerzo para mejorar sus competencias básicas, personales y empresariales, para poder acceder a un mejor nivel de empleabilidad.</p> <p>Reforzar especialmente en lecto escritura y matemáticas básicas.</p>

8
Adelantado
<p>Se puede capacitar en el puesto de trabajo o en capacitaciones cortas, para aprender un oficio. Puede ir por niveles, aumentando el grado de dificultad.</p> <p>La capacitación debe ser sencilla y complementar las competencias básicas.</p> <p>Es importante resaltar conceptos de seguridad industrial, como manejo de sustancias venenosas o tóxicas, o cualquier otra indicación de seguridad en el trabajo a desarrollar.</p> <p>Se debe capacitar en el manejo de los elementos de aseo personal, presentación personal y comportamiento en la empresa y sitios públicos, el uso del sanitario y manejo de los grifos ahorradores y modernos.</p> <p>Puede ser apto en la ciudad para trabajos de mensajería, recepción, mercadeo, comercialización, y en fabricación en procesos repetitivos, y/o con manejo de maquinaria sencilla.</p> <p>Si tiene un alto nivel de motricidad fina, puede hacer su trabajo con mayor precisión y diligencia.</p> <p>Si tiene un alto nivel en motricidad gruesa, tiene la fortaleza para desarrollar actividades que requieran esfuerzo físico.</p> <p>Debe hacer un esfuerzo para mejorar sus competencias básicas, personales y empresariales, para poder acceder a un mejor nivel de empleabilidad.</p> <p>Reforzar competencias básicas y personales.</p>

10
Tecnólogo
<p>Puede acceder a capacitaciones técnicas, en las áreas específicas y en la que le llame la atención.</p> <p>Revisar las competencias básicas, un buen nivel en lecto-escritura y matemáticas y geometría, le permite acceder a capacitación para tecnólogo, si ya terminó 9º grado, y profesional si ya terminó la secundaria.</p> <p>Si tiene dificultades en las competencias básicas, se recomienda capacitaciones de máximo 4 meses con pasantía empresarial de mínimo 2 meses. Y debe continuar sus estudios básicos, la mayoría de las empresas exigen en niveles técnicos, haber terminado bachillerato.</p> <p>En la capacitación es importante fortalecer las competencias empresariales, resaltar conceptos de seguridad industrial, como manejo de sustancias venenosas o tóxicas, o cualquier otra indicación de seguridad en el trabajo a desarrollar.</p> <p>Se debe capacitar en el manejo de los elementos de aseo personal, presentación personal y comportamiento en la empresa y sitios públicos, el uso del sanitario y manejo de los grifos ahorradores y modernos.</p> <p>Desarrollar la habilidad de preguntar cuando no entienda.</p> <p>Es excelente trabajador y aprovecha todas las oportunidades, en cualquier área de trabajo, porque considera que es un escalón en su proceso de mejoramiento.</p> <p>Si tiene buenas competencias empresariales, se pueden involucrar en procesos operativos o técnicos, de fabricación, o en áreas administrativas y comerciales.</p>



3.4. TALLER DE APLICACIÓN

3.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

- Identificar las competencias necesarias para ingresar al mundo laboral
- Evaluar en qué nivel esta el participante
- Desarrollar el plan de mejoramiento de las competencias empresariales

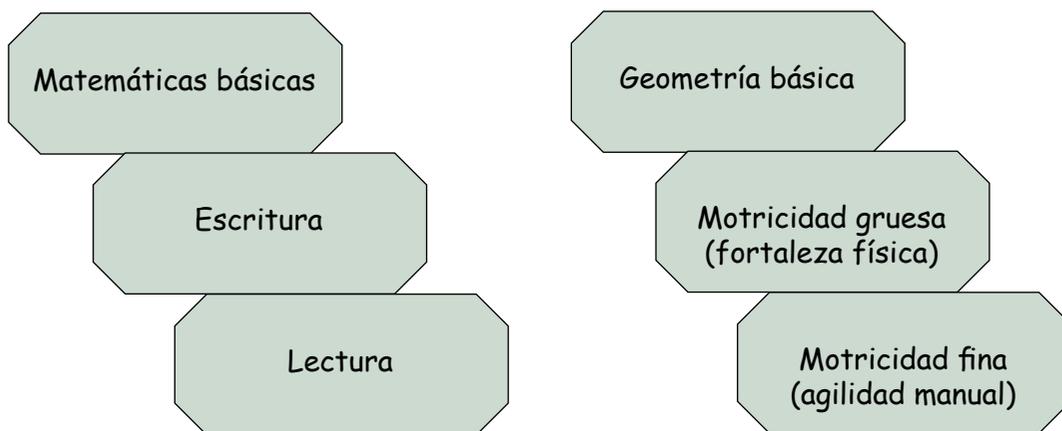
3.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Evaluación de competencias básicas	1 hora	Hoja de evaluación de competencias básicas	Individual y grupos de trabajo de oficios afines
Actividad 2. Evaluación de competencias personales	1 hora	Hoja de evaluación de competencias personales	Individual y grupos de trabajo de oficios afines
Actividad 3. Evaluación de competencias empresariales	1 hora	Hoja de evaluación de competencias empresariales	Individual y grupos de trabajo de oficios afines
Actividad 4. Desarrollo del plan de mejoramiento de las competencias	1 hora	Herramienta de evaluación de competencias	Individual

3.4.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

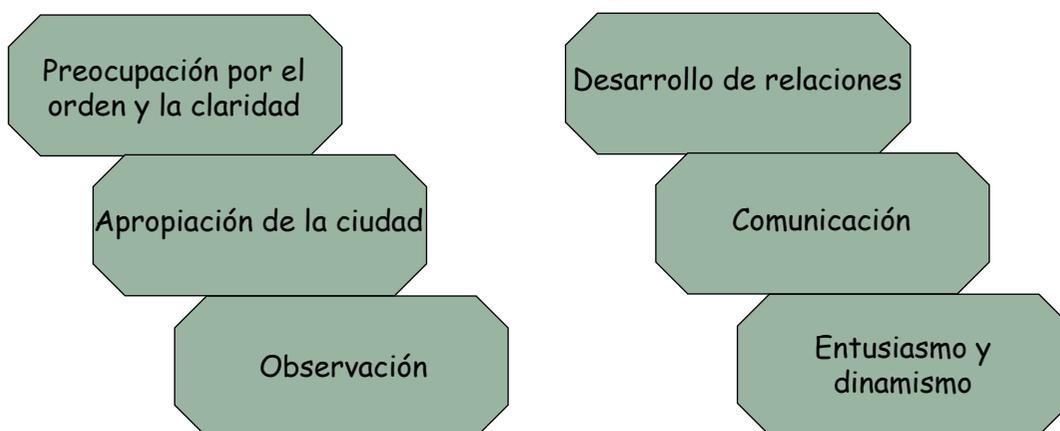
3.4.3.1 Actividad 1. Evaluación de competencias básicas

- Con base en el ejercicio desarrollado en el primer capítulo donde identificaste un oficio, selecciona de las siguientes competencias, ¿cuáles consideras que debes tener para ingresar al mundo empresarial?
- Del ejercicio desarrollado en el primer capítulo, identifica personas con la misma letra, compara las competencias y completa las que te hayan faltado. Analiza por qué es importante cada competencia.
- En la hoja de evaluación realiza tu propia evaluación de competencias básicas



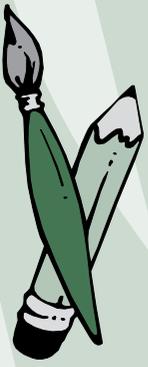
3.4.3.2 Actividad 2. Evaluación de competencias personales

- Con base en el ejercicio desarrollado en el primer capítulo donde identificaste un oficio, selecciona de las siguientes competencias personales, ¿cuáles consideras debes tener para ingresar al mundo empresarial?
- Del ejercicio desarrollado en el primer capítulo, identifica personas con la misma letra, compara las competencias personales y completa las que te hayan faltado. Analiza por qué es importante cada competencia.
- En la hoja de evaluación realiza tu propia evaluación de competencias personales

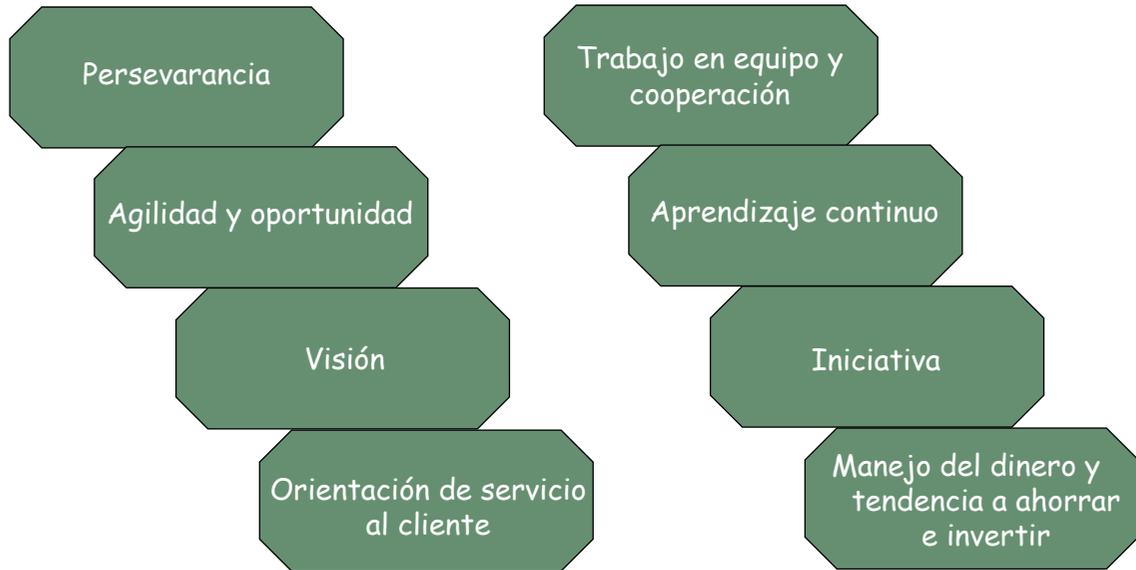


3.4.3.3 Actividad 3. Evaluación de competencias empresariales

- Con base en el ejercicio desarrollado en el primer capítulo donde identificaste un oficio, selecciona de las siguientes competencias empresariales, ¿cuáles consideras debes tener para ingresar al mundo empresarial?

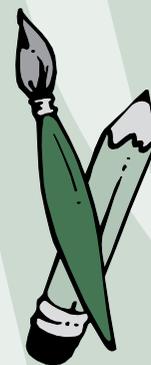


- Del ejercicio desarrollado en el primer capítulo, identifica personas con la misma letra, compara las competencias empresariales y completa las que te hayan faltado. Analiza por qué es importante cada competencia.
- En la hoja de evaluación realiza tu propia evaluación de competencias empresariales



HOJA DE EVALUACIÓN

Fecha		
Nombre		
Edad		
Nivel de escolaridad		
Competencias básicas y personales		
Competencias	Definición	Autoevaluación
Lectura	Es la capacidad de comprender lo escrito o lo impreso, interpretando su significado	
Escritura	Es la capacidad de representar con signos y letras las ideas o mensajes, sobre una superficie apta para este fin	
Matemáticas básicas	Es la capacidad de desarrollar mentalmente las operaciones básicas de suma, resta, multiplicación y división, con números enteros y decimales. Así como la dinámica de conjuntos, regla de tres simple y porcentajes y estadística	
Geometría básica	Es el conocimiento y la aplicación de los conceptos básicos de geometría, manejo de medidas de longitud, área y volumen, así como los instrumentos de medición.	
Motricidad fina (agilidad manual)	Es la habilidad para manipular objetos muy pequeños, con un nivel alto de precisión y agilidad. Incluye también la capacidad de concentración, para hacer en un mínimo de tiempo una actividad manual	
Motricidad Gruesa (fortaleza física)	Es la habilidad para manipular objetos muy grandes y pesados, con agilidad y cuidado, conservando las normas de seguridad	
Preocupación por el orden y la claridad	Es la tendencia a mantener un método de trabajo y de organización para el desarrollo de las labores, manteniendo orden en el puesto de trabajo, en los informes y en los documentos que maneja. Mantiene una excelente presentación personal.	
Observación	Es la capacidad de detectar con mayor detalle características del medio, de los objetos, personas, etc., y retener en la memoria, para luego obtener juicios o conocimientos	
Comunicación	Es la capacidad para escuchar las opiniones de los demás, hacer preguntas, expresar conceptos e ideas de forma clara y concreta. Esta comunicación puede ser de forma oral y/o escrita	
Apropiación de la ciudad	Es la capacidad para desplazarse y descubrir nuevos lugares en la ciudad, entender el sistema de transporte, ser capaz de ubicarse por direcciones, sentirse cómodo y seguro	
Desarrollo de relaciones	Es la habilidad para establecer, identificar, hacer contacto estable y mantener relaciones familiares, de amistad, laborales o de negocios. Incluye la capacidad de establecer lazos de identidad y reconocimiento a las cualidades o defectos de los demás, y ser capaz de establecer relaciones por largo plazo	



A
P
L
I
C
A
C
I
O
N
E
S
M
I
E
Z
H
O
S



HOJA DE EVALUACIÓN

Competencias empresariales		
Competencias	Definición	Autoevaluación
Perseverancia	Conserva el entusiasmo constante en su trabajo, continúa desarrollando acciones hasta alcanzar el objetivo que se ha propuesto, no se deja desanimar por resultados cortoplacistas, generalmente establece metas a largo plazo y las alcanza	
Entusiasmo y dinamismo	Posee una energía interior que lo lleva a alcanzar las metas, día a día, conservando el buen ánimo. Conserva una postura positiva y está dispuesto a aprovechar todas las oportunidades de la vida. Enfrenta cada dificultad como un reto o un proceso para aprender algo nuevo, no como un obstáculo	
Agilidad y oportunidad	Es la capacidad de respuesta a las labores propias del trabajo, incluye la realización de las labores de forma ordenada, lógica y cumplidamente y con iniciativa para superar lo establecido, si se requiere	
Visión	Es la capacidad de visualizar alternativas reales de solución de problemas, nuevas oportunidades, nuevos negocios y establecer acciones ordenadas y planificadas, para desarrollarlas. La visión es anticiparse a avances tecnológicos, cambios sociales, oportunidades comerciales, que el común de las personas no visualiza	
Orientación de servicio al cliente	Capacidad de desarrollar todas sus actividades en relación con las necesidades del cliente, planeando nuevos servicios, nuevos procesos que garanticen su satisfacción y atención oportuna	
Aprendizaje continuo	Es el interés por aprender, estudiar, investigar, asimilar y aplicar constantemente nuevos conocimientos y competencias para el crecimiento personal y organizacional	
Iniciativa	Es la capacidad de actuar por sí mismo para obtener mejores resultados, tomar decisiones de forma rápida y según su propio criterio y nivel de responsabilidad. Significa preguntar cuando hay dudas, no quedarse callado cuando hay situaciones de riesgo, iniciar una reflexión o una acción, cuando es necesario, y sin esperar a que alguien le diga que lo tiene que hacer	
Trabajo en equipo y cooperación	Habilidad para desempeñar su trabajo en actitud armoniosa con otros y conseguir éxito compartido, respetando la posición de los demás y prestando colaboración	
Manejo del dinero y tendencia a ahorrar e invertir	Es la cualidad de ajustar el presupuesto personal a los ingresos, dejando una parte para el ahorro y la inversión. Cuando se es empresario, se separan el presupuesto personal del de la empresa, dejando parte de la utilidad para la inversión del negocio, asignando un salario a su gestión como gerente o según el rol que desempeñe. Generalmente no adquiere deudas, sino que ahorra para invertir	

3.4.3.4 Actividad 4. Plan de mejoramiento de las competencias

Trabaja con tu asesor y alimenta la herramienta de evaluación de competencias para el desarrollo del plan de mejoramiento de tus competencias. En la siguiente página encontrarás el plan de mejoramiento de tus competencias. Allí también podrás registrar si tienes algún interés por desarrollar competencias específicas y cursos que puedes hacer relacionados con tus intereses.



Proceso de integración social y productiva



Meses →

Definición y seguimiento del proceso individual			
Principales competencias a mejorar (las debe seleccionar el participante)			
Competencias	Acciones concretas para mejorar		
Integración a procesos de capacitación			
Capacitación	Institución o empresa	Fecha de iniciación	Lugar
Básica			
Laboral			
Procesos de seguimiento, capacitación e integración laboral			
Capacitación básica			
Fecha	Evaluación	Fecha	Evaluación
Vinculación laboral			
Fecha	Evaluación	Fecha	Evaluación

Firma del participante _____

Firma del acompañante _____

Firma del evaluador _____



EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Identificar las competencias necesarias para ingresar al mundo laboral			
2	Evaluar en qué nivel está el participante			
3	Desarrollar el plan de mejoramiento de las competencias empresariales			

4

**DESARROLLO DE
COMPETENCIAS**





4.1. INTRODUCCIÓN

El mundo globalizado, los avances tecnológicos, el crecimiento de la población mundial, la escasez de recursos, hacen que la humanidad desarrolle todo su talento y creatividad para aportar soluciones a la problemática mundial. Así, Colombia también necesita el desarrollo de ideas creativas para dar respuesta a su problemática social. Por esto te invito a ser parte de la solución y quiero retomar una frase “Nuestra prosperidad como Nación, depende de la prosperidad de cada uno de nosotros como individuos⁴”. Si tú progresas, el país y nuestros hijos tendrán un mejor futuro.

El progreso que tu anhelas depende de la forma como aprendes, de tus experiencias del pasado, de la forma como te comportas en el presente y también de la forma como encaras el futuro. Tú debes acrecentar la conciencia de que tu conducta y la de las personas que conforman tu empresa son la materia prima para lograr las metas que todos desean.

4.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Conocer los valores empresariales y cómo estos hacen parte del desarrollo de las competencias
- Conocer la aplicabilidad de las competencias en el mundo empresarial
- Desarrollar tu propio programa de desarrollo de competencias y registrar tus avances

4.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

4.3.1. VALORES EMPRESARIALES

Los valores son los que orientan la conducta y con base en ellos se decide cómo actuar bien ante las diferentes situaciones que nos plantea la vida.

Permiten una mejor convivencia, un desarrollo libre de las capacidades humanas, y un respeto por los derechos y deberes de cada individuo.

4. CLASON. GEORGE S., El hombre más rico de Babilonia, Ediciones Castillo S.A., México

Los valores definen el buen uso de los recursos naturales, intelectuales y físicos.

Para ser parte del mundo empresarial se debe tener valores que rigen el desarrollo de los negocios, sus relaciones con el equipo de la empresa, con los clientes, con el gobierno y con la comunidad en general.



Valor	Definición
Respeto por el medio ambiente	Es el compromiso de la empresa y de sus colaboradores, para no dañar la naturaleza en sus procesos de producción, esto se logra a través del uso de materias primas adecuadas, del correcto manejo de los desechos, de la posibilidad de elaborar productos reciclables.
Responsabilidad	Es la capacidad para asumir retos y mantenerse en la acción hasta lograr el objetivo, así como también es la capacidad para asumir las consecuencias de las acciones buenas o malas que se cometen.
Respeto por los derechos humanos	<p><u>Los civiles:</u> derecho a la vida, a la libertad, a la integridad personal, a la libertad de expresión, a la propiedad.</p> <p><u>Los políticos:</u> derecho de elegir y ser elegido.</p> <p><u>Los sociales:</u> derecho al trabajo, a la salud, a la educación, a la vivienda digna.</p> <p><u>Y los de última generación:</u> de los niños, de género, étnicos, a la diferencia, a un medio ambiente sano, de los consumidores, garantizan la protección de los más débiles y vulnerables.</p>
Solidaridad	Es la posibilidad de superar problemas o de obtener grandes avances gracias al apoyo mutuo y al aporte de dos o más personas. Los solidarios son generosos, tolerantes, colaboradores y entusiastas

Valor	Definición
Honestidad	Es ser capaz de decir siempre la verdad, no ocultar nada, comportarse de manera transparente y franca, no tomar nada ajeno, cumplir sus promesas. Es ser incapaz de robar, estafar o defraudar.
Tolerancia	Es la expresión más clara de respeto por los demás, el reconocimiento de los derechos de los otros como personas, en su individualidad y diferencia. Los tolerantes son pacientes, comprensivos, serenos y capaces de escuchar y asumir la posición del otro para entenderlo mejor.
Lealtad	Es el sentimiento de respeto, fidelidad y verdad hacia las personas o a las ideas. Las personas leales se comprometen, y cumplen su palabra, respetan la amistad, la fraternidad, y especialmente sus ideales.
Respeto	Consideración, atención, deferencia, cordialidad solidaridad y prudencia con las personas, espacios y en general a todo lo que nos rodea, y hace parte del ambiente en el que nos desarrollamos. No son desconsiderados, ofensivos, groseros o abusivos.
Ética	1. ¿Dice la verdad completa? 2. ¿Es sincero y correcto? 3. ¿Cuida a otros? 4. ¿Cumple y hace cumplir las leyes o normas? 5. ¿Decide a favor de la mayoría? 6. ¿No aprovecha las circunstancias? 7. ¿Acepta las penalidades cuando ha infringido la ley? Si la respuesta a todas las preguntas es SI enfático, usted estará obrando éticamente. (Hugo Fernando Valderrama Sánchez) Especial Portafolio

Todos estos valores son formas de vida, no son simples ideas. Por ejemplo cuando una persona respeta y respalda sus ideales o su familia, tú dices que ella es leal, tus ves la lealtad de los otros y si eres miembro de esa familia, la lealtad te facilita una forma de vida feliz.

De manera que los valores al igual que las competencias son formas de conducta que hacen que una comunidad o una empresa viva en ciertas condiciones.

Si una persona es atendida en un hospital en el que los médicos y enfermeras se respetan entre ellos y también respetan a los pacientes y si adicionalmente tienen alta capacidad de servicio, los pacientes se sentirán seguros, tranquilos, recibirán buena atención y su salud va a mejorar.

4.3.2. PROGRAMA DE 21 DÍAS PARA MEJORAR TUS COMPETENCIAS

Una conducta que se realiza una vez, la olvidamos rápidamente. Una conducta que hacemos de vez en cuando, vamos a mejorarla muy lentamente, pero una conducta que la repetimos una y otra vez, se vuelve un hábito y la podemos perfeccionar hasta lograr ser muy competentes.

PRACTICA, REPETICIÓN Y ENSAYO es la clave de los campeones deportivos. Tú puedes aplicarla para aprender y desarrollar cada vez mayor capacidad.

Voluntad + deseo + práctica = Mayor capacidad de hacer bien las cosas.

Ya tienes tu plan de mejoramiento de competencias, una vez hayas determinado una competencia que desees fervientemente desarrollar, vas a seguir este procedimiento sencillo pero efectivo.

Durante 21 días vas a hacer el siguiente ejercicio: puedes hacerlo solo, por ejemplo antes de entrar a la ducha o con tu pareja o tu familia por la noche antes de ir dormir.

Construye en tu mente e imagina que tienes ya la competencia que desees, has definido las acciones para mejorar en esas competencias. Si lo haces en familia y crees en Dios, puedes hacer una oración de acción de gracias por las cosas que tienes, desde la vida, las personas que te rodean, y las cosas materiales y luego hacer el ejercicio.

1. Vas a pararte bien erguido con los pies bien puestos sobre la tierra de manera que puedas permanecer así durante cinco minutos que requieres para hacer este ejercicio.
2. Puedes colocar música sin letra o en silencio.
3. Vas a relajarte aflojando toda tensión muscular que detectes en tu cuerpo. Una vez relajado, vas a recordar cosas bellas y gratificantes que te hayan sucedido.
4. Ahora en estado de relajación, vas a imaginarte que ya tienes esos hábitos o aprendizajes, es decir una competencia. Imagina lo que consigues como el de trabajar con buen ritmo, apuntar los asuntos, llevar la contabilidad, ahorrar pequeñas sumas de dinero todos los días, hasta tener un buen empleo o tu propia empresa.

Este ejercicio tienes que realizarlo dos veces al día durante 21 días, 5 minutos diarios, tienes que invertir tres horas y media, de 504 horas que tienes disponibles. Es decir, es la mejor inversión. No compras pan para vender pan, inviertes en ti para lograr tus sueños es decir para ser mejor y más feliz.



4.4. TALLER DE APLICACIÓN

4.4.1. OBJETIVOS DEL TALLER

- Comprender el significado de las competencias en la propia conducta y en los valores personales y realizar actividades para fortalecerlas.

4.4.2. PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Disminuir la carga.	60 Minutos	Salón con sillas movibles, granos de frijol, palos y otros elementos inservibles.	Todo el grupo.
Actividad 2. Proyectar el futuro	60 Minutos	Salón con sillas móviles, papel para papelógrafo, colores o marcadores de color. Amplificador de sonido o bafles para la computadora.	Todo el grupo.
Actividad 3. Trazar el itinerario para el éxito	60 Minutos	Salón con sillas móviles, colores o marcadores de color	Todo el grupo.
Actividad 4. Acciones para mantenerse en la ruta	60 Minutos	Salón con sillas móviles, material del participante.	Todo el grupo.

4.4.2.1. Actividad 1. Disminuir la carga.

La aceptación de pequeñas molestias u obstáculos, porque consideramos que no tienen importancia, en ocasiones nos roba el tiempo, la atención y la energía que podemos utilizar en las actividades que nos llevan al logro de nuestras metas.

Para comenzar a eliminarlas, comienza por escribirlas, hacer una lista de aquellas cosas que te molestan es un buen comienzo para desarrollar tus competencias empresariales.





Haz una lista. Para hacerla vas a necesitar más de un día, así comienza hoy, y durante las siguientes tres semanas que terminan el día _____ vas a escribir todas las molestias que te vayas dando cuenta. Es mejor apuntarlas todos los días.

Realización de la actividad

Dinámica en la que los participantes estarán en un aula con incomodidades, granos en las sillas, elementos dejados en el piso, cosas que impiden la comodidad. Dinámica de conciencia sobre nuestro entorno, análisis y ejercicio mediante la actividad escrita.

En la medida que vayas escribiendo tu lista de molestias u obstáculos, observa cuáles puedes suprimir, a cuales les puedes restar importancia y sobre todo, sobre cuáles puedes tomar acción inmediata.

En el siguiente cuadro escribe las molestias u obstáculos que encontraste en el salón, y clasifícalas

Me molesta	Puedo suprimir	Restar importancia	Acción para el cambio
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			



Ahora toma acción inmediata y mejora esta situación dándole un orden al salón y eliminando los obstáculos o molestias que hayas encontrado

Ahora haz este ejercicio para tu vida

- Selecciona una competencia empresarial en la que quieres mejorar y piensa si tienes obstáculos o molestias que no te permiten mejorar, y clasifícalos y define las acciones que debes realizar.

Me molesta	Puedo suprimir	Restar importancia	Acción para el cambio

Toma acción inmediata y observa tu conducta de iniciativa, tu agilidad y oportunidad, la perseverancia y sobre todo mira si estas aprendiendo todos los días.

Lleva control mediante la Tabla 1. Tabla de auto observación.

A
P
L
I
C
A
C
I
O
N
E
S
C
O
N
O
Z
O
C
I
M
I
E
N
Z
O
S



S O H Z E H M H O O Z O O S C H A C H E P A

Tabla 1. TABLA DE AUTO OBSERVACIÓN

Si para darnos cuenta cómo va creciendo una planta, tenemos que verla, medirla y seguramente registrar su crecimiento.

También tenemos que vernos a nosotros mismos para mirar cómo va nuestro desarrollo de competencias.

Competencia Empresarial	Evaluación inicial	Primer mes	Segundo mes	Tercer mes
Perseverancia				
Agilidad y oportunidad				
Aprendizaje continuo				
Entusiasmo y dinamismo para hacer esta actividad bien hecha y todos los días.				
Otras competencias				
¿Qué miras de ti mismo?				
¿Qué te prometes a ti mismo hacer?				
¿Qué te prometes a ti mismo no hacer?				
¿Qué es lo que realmente valoras?				



4.4.2.2. Actividad 2. Proyectar el futuro

Todo lo que vemos, sea sencillo o muy sofisticado, fue en algún momento la idea de alguien. Todo lo que existe en algún momento fue la idea de alguien. Seguramente también muchas personas tuvieron excelentes ideas pero ellos mismos las dejaron morir al no llevarlas a la práctica.

Las ideas generalmente **no** las llevamos a la práctica por causas como; no creer en su propia capacidad, no saber cómo llevar la idea a la práctica, no contar con los recursos y no buscarlos, o dejarse desalentar por personas negativas.

En este caso vamos a proyectar el futuro y vamos a crear un plan para que la idea se vuelva realidad.

Soñar no cuesta nada dice la gente, pero el que no tiene sueños, ya de hecho está muerto espiritualmente, pero el que tiene sueños y no los lleva a la práctica, fabrica también su propia infelicidad.

Primera parte: Crear la visión.

Realización de la actividad

Los participantes responderán a las indicaciones del facilitador y visualizarán el escenario futuro que desean ellos, posteriormente lo dibujarán y compartirán.

Adoptar un estado relajado.

Con los ojos cerrados usa la inmensa capacidad de visualización para proyectar, cómo deseas ver tu proyecto empresarial a dos años.

Re – crear sensaciones de confianza, paz, esperanza, entusiasmo al recordarlas de otras situaciones de tu vida.

Asociar la imaginación de tus sueños a la sensación de confianza, bienestar, capacidad. Mantén tu mente en la visualización de tu empresa a dos años y asóciala a este estado de capacidad, confianza, bienestar.

Ampliar el potencial de respiración. Respira más de lo normal. Llena al máximo tus pulmones de aire. Siente que puedes llenarte.

Inmersión total en la visión de futuro. Llena todas tus células de este impulso de vida. Es tu creación, dale tu vitalidad, dale confianza.

Ayudar a identificar el siguiente paso para llevar a la acción su futuro. Devuélvete un instante al pasado de dónde iniciaste, contempla con placer tu creación y piensa en el primer paso que debes dar para convertir este sueño en realidad.



Segunda parte: Plasmar la visión

- Con base en la visualización anterior, ahora vas a dibujarla. Usa colores y dibuja los detalles.

- Una vez hayas dibujado tu visualización vas a comentarla con otras tres personas y vas a llenar esta guía.

Encontré estos cinco elementos comunes de mi visión de futuro en éste grupo.

1.
2.
3.
4.
5.

Pregúntate luego, para cada elemento, ¿Qué obtendré yo y que obtendrán las otras personas del grupo?

Ahora intenta resumir en una frase corta, tu visión de futuro.
(Escribirla en lenguaje afirmativo y dónde se evidencien los valores)

¿Cuáles valores están en mi visión?



A
P
P
L
I
C
A
C
I
O
N
E
S
M
I
E
N
D
I
C
I
A
S



EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3 su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5 cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Comprender el significado de las competencias en la propia conducta y en los valores personales y realizar actividades para fortalecerlas.			

CONTENIDO DE LA COLECCIÓN “SER EMPRESARIO HOY”

Esta colección esta dirigida a todos los que quieren hacer parte del mundo empresarial. En ella encontrará una serie de temas y actividades que te ayudarán a entender mejor como ser parte de este mundo, que parece complejo pero que tiene oportunidades para todos, sólo depende de cada uno, de su perseverancia y ganas para lograrlo.

1. DESARROLLO DE COMPETENCIAS EMPRESARIALES Y PLAN DE VIDA

Capítulos	Contenido
1. Bienvenida y orientación al programa	Facilitar la inclusión del participante en la comunidad, a través de la orientación geográfica, y vinculación a las redes de servicios de salud, educación, vivienda, y recreación, que tiene la ciudad donde se ubique. Hacer una pre-evaluación, para definir su situación actual, y visualizar alternativas laborales.
2. Ingreso al mundo empresarial	Es una introducción al entorno empresarial, se describe cómo están organizadas las cadenas de valor, el ciclo de producción ideal y cómo son las empresas en nuestro país.
3. Evaluación de competencias	Se busca hacer consciente al participante sobre las competencias básicas, personales, y empresariales, con el fin de que él mismo identifique su perfil y la ruta para alcanzar sus metas.
4. Desarrollo de competencias	Se desarrollan ejercicios encaminados al fortalecimiento de las competencias empresariales, como punto de partida de la ruta que ha definido.
5. Definición del plan de vida	El plan de vida le permite concretar sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, y a partir de estos generar un plan de acción que debe seguir trabajando, preferiblemente con la ayuda de un tutor.
6. Orientación a la mejor alternativa	En este punto el participante debe estar en capacidad de establecer y definir de acuerdo con las competencias cuál es su mejor alternativa: ser colaborador en una empresa, ser empresario o fortalecer su negocio. Con base en esta decisión recibe una orientación y se establecen las acciones que debe realizar para hacer viable su proceso laboral.

7. Orientación y plan de vinculación laboral	<p>En este capítulo se orienta al participante para ser parte del mundo laboral, él debe conocer a fondo las reglas del juego para buscar un trabajo con la remuneración justa y las condiciones sociales de ley, acceso a subsidios de vivienda, tercera edad, menores, etc.</p> <p>Además este trabajo le debe permitir proyectarse en su plan de vida, capacitándose y logrando a través de su propia iniciativa, y empuje ascender y lograr mejor remuneración.</p>
--	---

2. ESTRUCTURA DE LOS CAPÍTULOS

Cada capítulo cuenta con una estructura ordenada, donde podrán entender los conceptos básicos y luego con la ayuda de un asesor, podrán resolver dudas, inquietudes y sobre todo, podrán ampliar su visión empresarial y afianzar conocimientos. Cada capítulo corresponde a una sesión de trabajo y debe durar mínimo 4 horas, pero se puede extender según las necesidades del grupo.

1. **Introducción y objetivos del capítulo:** se resume el contenido del capítulo y se motiva al futuro empresario a desarrollar las actividades.
2. **Desarrollo conceptual:** de acuerdo con el tema a trabajar se incluye información teórica o práctica, estadísticas, conceptos, procesos, etc., que permiten ampliar la visión del empresario, adquirir y mejorar sus competencias empresariales.
3. **Talleres:** es la guía de trabajo para el desarrollo de actividades, donde se aplican los conocimientos adquiridos, por medio de dinámicas, ejercicios, juegos, etc. La estructura básica del taller es:
 - **Objetivos:** se enuncian mínimo 3 objetivos específicos del taller, de tal forma que el futuro empresario se sienta motivado a participar y a desarrollar las actividades con entusiasmo.
 - **Programa de trabajo:** se describe en un cuadro resumen cómo se organizan las actividades, su duración, recursos necesarios y quiénes participan:

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes

- **Actividades a desarrollar:** en el taller se pueden desarrollar varias actividades encaminadas a ampliar, reforzar y aplicar los conceptos aprendidos, especialmente buscando mejorar las competencias empresariales, afianzando valores y ampliando la visión del futuro empresario. Estas actividades pueden ser de:
 - I. **Investigación:** por medio de los recursos a la mano, computador, Internet, bibliotecas, cámaras de comercio, bancos y otras instituciones, el futuro empresario deberá descubrir todas las oportunidades que tiene para desarrollarse integralmente en el mundo empresarial.
 - II. **Creativas:** encaminadas a generar nuevas ideas y desarrollar nuevos conceptos a partir de lo que ya conocemos, buscando fomentar procesos de innovación, de tolerancia, y generando apertura al cambio.
 - III. **Reflexión:** serán actividades que le ayudarán a deducir nuevos conceptos, cambiar paradigmas, conocerse a si mismo y mejorar sus competencias. Podrán basarse en las lecturas propias de cada capítulo o en otras lecturas recomendadas.
 - IV. **Evaluación:** para analizar y medir diferentes aspectos personales y del negocio, con el fin de establecer la mejor alternativa o las acciones para mejorar. Se pueden basar en las herramientas diseñadas para tal fin.
 - V. **Aplicación:** permite entender mejor un concepto y cómo se aplica en las diferentes situaciones de la empresa, es poner en práctica lo aprendido contrastando su propia realidad, y mejorando aspectos personales y empresariales.
 - VI. **Integración:** actividades que ayuden al nuevo empresario a generar nuevos vínculos, a formar relaciones sólidas y duraderas, a reconocer y brindar apoyos en su círculo social más próximo, generando especialmente redes que le permitan afianzarse y ganar confianza en su nuevo entorno.
 - VII. **Lúdicas:** son actividades complementarias basadas en los juegos empresariales, que permiten afianzar conceptos, desarrollar habilidades, entender la dinámica empresarial para apropiarse de los conceptos y prácticas básicas, para hacer parte del mundo empresarial con mayor seguridad.
 - VIII. **Refuerzo:** son actividades que se realizan por fuera del taller, pero que le permiten construir su proyecto de vida, y su pro-

yecto empresarial. Se pueden complementar con actividades de investigación, creatividad y desarrollo de competencias.

4. **Evaluación del taller:** será una lista de verificación, donde el asesor debe medir el aprendizaje de cada tema presentado y el impacto de las actividades desarrolladas; así como la aceptación de la metodología y la motivación del grupo para continuar el proceso. Se aplica al final de cada taller y todos los participantes deberán responder la evaluación.

3. JUEGOS EMPRESARIALES

Esta metodología se complementa con 5 juegos empresariales que tiene el asesor para trabajar durante la capacitación facilitando así los procesos de aprendizaje, logrando que el futuro empresario desarrolle valores y competencias, apropie los conceptos y entienda la dinámica empresarial.

Los juegos son:

Título	Contenido
1. Juego empresarial valores y competencias	Es un dominó con conceptos empresariales que entrelaza sus fichas a través de preguntas y respuestas. Se desarrollan 6 temáticas: valores, competencias, desarrollo de proyectos, entorno empresarial, plan de vida y fortalecimiento empresarial.
2. Rally por... el mercado, la ciudad y la empresa	Por medio de rutas de trabajo en la propia ciudad, se busca que el participante conozca los diversos espacios que la ciudad le ofrece, que conozca rutas de transporte, cómo ubicarse, cómo comunicarse, leer instrucciones, aprender a preguntar, a establecer relaciones, y sobretodo, descubrir dónde puede vender sus productos o servicios y quién es su competencia.
3. Clínica de ventas y la ruta de las 4 p	Es un juego de mesa donde se combinan los cuatro elementos de mercadeo, producto, precio, plaza y promoción, y cada participante deberá armar una estrategia a partir de unas instrucciones para vender su producto en el mercado.
4. Juego de roles empresariales: consiguiendo empleo, ventas y empresas de familia	Será un ejercicio para mejorar aspectos claves de desarrollo personal y relaciones laborales. Se hará énfasis en aspectos como presentación personal, lenguaje, costumbres, hoja de vida, entre otros, que contribuyan a mejorar su calidad de vida.
5. Asociatividad y cooperativismo	A través de la construcción de cadenas de valor se desarrolla una dinámica de conformación de una empresa asociativa de trabajo o de una cooperativa. Allí podrán conocer los valores y requisitos necesarios para pertenecer a una empresa, y podrán jugar con bonos para obtener los recursos necesarios para montar una empresa.

TABLA DE CONTENIDO

1. BIENVENIDA Y ORIENTACIÓN AL PROGRAMA

1.1.	INTRODUCCIÓN	21
1.2.	OBJETIVOS	21
1.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL	21
1.3.1	¿QUÉ SABES DE COLOMBIA Y SUS EMPRESAS?	21
1.3.2	MEJORES NIVELES DE EDUCACIÓN	24
1.3.3	UN PROCESO DE CONFIANZA MUTUA PARA PERTENECER A UNA NUEVA SOCIEDAD.....	25
1.3.4	PROCESO DE INTEGRACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA	27
1.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	28
1.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	28
1.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO:	28
1.4.3	ACTIVIDADES A DESARROLLAR	28
1.4.3.1	Actividad 1. ¿Quién soy yo?.....	28
1.4.3.2	Actividad 2. ¿Qué me gustaría hacer?	31
1.4.3.3	Actividad 3. Calles, carreras y señalización.....	32
1.4.3.4	Actividad 4. Rally por... la ciudad.....	34
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	38

2. INGRESO AL MUNDO EMPRESARIAL

2.1.	INTRODUCCIÓN	41
2.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	41
2.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL	41
2.3.1	ENTORNO EMPRESARIAL	41
2.3.2	EL CICLO DE PRODUCCIÓN	41
2.3.3	CADENA DE VALOR O CADENAS PRODUCTIVAS	44

2.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	48
2.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	48
2.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO:	48
2.4.3	ACTIVIDADES A DESARROLLAR	48
2.4.3.1	Actividad 1. Rally por el mercado	48
2.4.3.2	Actividad 2. Asociatividad y cooperativismo: Armando cadenas de valor	48
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	52

3. EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

3.1.	INTRODUCCIÓN	55
3.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	55
3.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	55
3.3.1	¿QUÉ SON LAS COMPETENCIAS?.....	55
3.3.2	TIPOS DE COMPETENCIAS	55
3.3.2.1	Competencias Básicas	55
3.3.2.2	Competencias Personales.....	56
3.3.2.3	Competencias Empresariales	57
3.3.2.4	Competencias Específicas.....	57
3.3.3	EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS.....	58
3.3.4	¿QUIÉN REALIZA LA EVALUACIÓN?.....	58
3.3.5	HERRAMIENTA PARA EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS	59
3.3.5.1	Contenido de la herramienta.....	60
3.3.6	NIVELES DE CALIFICACIÓN	62
3.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	64
3.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	64
3.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO	64
3.4.3	ACTIVIDADES A DESARROLLAR	64
3.4.3.1	Actividad 1. Evaluación de competencias básicas	64
3.4.3.2	Actividad 2. Evaluación de competencias personales	65
3.4.3.3	Actividad 3. Evaluación de competencias empresariales	65
3.4.3.4	Actividad 4. Plan de mejoramiento de las competencias.....	68
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	70

4. DESARROLLO DE COMPETENCIAS

4.1.	INTRODUCCIÓN	73
4.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	73

4.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	73
4.3.1	VALORES EMPRESARIALES.....	73
4.3.2	PROGRAMA DE 21 DÍAS PARA MEJORAR TUS COMPETENCIAS.....	76
4.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	77
4.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER.....	77
4.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO.....	77
4.4.2.1	Actividad 1. Disminuir la carga.....	77
4.4.2.2	Actividad 2. Proyectar el futuro.....	81
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	84

5. DEFINICIÓN DEL PLAN DE VIDA

5.1.	INTRODUCCIÓN.....	87
5.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO.....	87
5.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	87
5.3.1	¿QUÉ ES UN PLAN?.....	87
5.3.2	¿CÓMO SE CONSTRUYE EL PLAN DE VIDA?.....	88
5.3.3	DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS PARA CONSTRUIR EL PLAN DE VIDA.....	90
5.3.4	CONSEJOS PRÁCTICOS PARA DESARROLLAR TU PLAN DE VIDA.....	91
5.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	92
5.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER.....	92
5.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO.....	92
5.4.2.1	Actividad 1. Desarrollo del plan de vida.....	92
5.4.2.2	Actividad 2. Define las oportunidades.....	94
5.4.2.3	Actividad 3. Arma tu estrella de la felicidad,.....	95
5.4.2.4	Actividad 4. Escribe tus METAS.....	96
5.4.2.5	Actividad 5. Plan de trabajo semanal.....	97
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	98

6. ORIENTACIÓN A LA MEJOR ALTERNATIVA

6.1.	INTRODUCCIÓN.....	101
6.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO.....	101
6.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	101
6.3.1	PASOS PARA TOMAR UNA MEJOR DECISIÓN.....	102
6.3.2	EL PROCESO DE DECISIÓN PARA LA ALTERNATIVA DE GENERACIÓN DE INGRESOS.....	103

6.3.3	ALGUNAS RECOMENDACIONES PARA PASAR DEL PLAN A LA ACCIÓN	104
6.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	106
6.4.1	OBJETIVOS	106
6.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO	106
6.4.2.1	Actividad 1. Determina la necesidad que tienes de tomar la decisión.....	106
6.4.2.2	Actividad 2. Analizar mis competencias empresariales y cualidades personales frente a las tres alternativas.....	107
6.4.2.3	Actividad 3. Análisis de factores sociales frente a las tres alternativas	109
6.4.2.4	Actividad 4. Análisis de factores económicos frente a las tres alternativas. .	110
6.4.2.5	Actividad 5. Cuadro resumen del análisis de los factores.....	111
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	113

7. ORIENTACIÓN Y PLAN DE VINCULACIÓN LABORAL

7.1.	INTRODUCCIÓN	117
7.2.	OBJETIVOS DEL CAPÍTULO	117
7.3.	DESARROLLO CONCEPTUAL.....	117
7.3.1	PASOS PARA CONSEGUIR EMPLEO.....	118
7.3.2	DÓNDE BUSCAR EMPLEO	119
7.3.3	HOJA DE VIDA	119
7.3.3.1	Documentos Requeridos que acompañan una Hoja de Vida.	120
7.3.4	CARTA DE PRESENTACIÓN	120
7.3.5	LA ENTREVISTA DE TRABAJO	121
7.3.6	CONTRATOS DE TRABAJO	122
7.3.7	CÓMO PERMANECER EN LA EMPRESA Y CÓMO LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS EN MI TRABAJO.....	123
7.4.	TALLER DE APLICACIÓN.....	125
7.4.1	OBJETIVOS DEL TALLER	125
7.4.2	PROGRAMA DE TRABAJO	125
7.4.2.1	Actividad 1. Presentación de mi hoja de vida y carta de presentación	125
7.4.2.2	Actividad 2. ¿Dónde buscar empleo?	128
7.4.2.3	Actividad 3. Desarrollo de la entrevista.....	129
7.4.2.4	Actividad 4. Competencias y valores empresariales.....	129
	EVALUACIÓN DEL TALLER.....	135
	ANEXOS	136

1

BIENVENIDA Y ORIENTACIÓN AL PROGRAMA





1.1. INTRODUCCIÓN

Has tomado la decisión de hacer parte del mundo empresarial, este será un gran paso para lograr tus sueños y alcanzar las metas que te propongas. Hoy inicias una ruta en la que aprenderás nuevos conceptos empresariales y podrás visualizar las diferentes oportunidades y alternativas que te ayudarán a construir un futuro sólido, para ti y tu familia. Esta ruta requiere un firme compromiso contigo mismo para aprender, desarrollar competencias y descubrir nuevos aspectos del mundo que te rodea.

Para llegar a la meta se requiere todo tu esfuerzo, interés y constancia en el desarrollo de las actividades y de tu participación constante y activa. Sólo de ti depende alcanzar estos objetivos.....sólo de ti y de nadie más.

1.2. OBJETIVOS

- Conocer la metodología de trabajo y lo que vas a aprender del mundo empresarial para ser parte de él.
- Conocer algunos aspectos de tu ciudad, cómo esta organizada y cómo hacer parte de ella.
- También nos podrás contar tus intereses laborales y/o en el desarrollo de un proyecto productivo.

1.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

1.3.1 ¿QUÉ SABES DE COLOMBIA Y SUS EMPRESAS?

Vivimos en uno de los países más creativos, somos el segundo país de mayor diversidad natural, el Chocó colombiano es la zona en el mundo con mayor biodiversidad de flora y fauna, y así se podría decir muchas cosas hermosas de Colombia.

Las primeras cosas a tener en cuenta en este taller son: ¿qué cosas admiras más de tu país? ¿De la ciudad donde vives ahora? Vas a compartir con tus compañeros estas opiniones, y te vas a dar cuenta de que muchas de las cosas que más valoramos están a nuestro alcance, pero nos falta hacerlas florecer.

¿Sabes cuántos habitantes tiene Colombia? ¿Cuántos hombres y mujeres hay? ¿Cuántos niños y adultos? ¿Cuántas empresas? Bueno, en este capítulo vamos a reflexionar y sacar algunas conclusiones sobre estos aspectos: así también vas a conocer, que ser parte del mundo empresarial no es tan difícil, y por el contrario es necesario, para lograr un mejor futuro para nuestros hijos y para nosotros mismos.

Con base en el último censo se proyecta que para el 2010, Colombia tendrá 45'508.000 de habitantes, de estos el 49% serán hombres y el 51% serán mujeres.

Observa con detalle la **Tabla Nº 1, Proyección de la población colombiana en el año 2010**, allí encontramos:

Tabla Nº 1
Proyección de la población colombiana en el año 2010

Proyección año 2010						
Grupos de edad	Hombres	Mujeres	Total		% por rangos de edad	
0-4	2.189.000	2.091.000	4.280.000		9%	
5-9	2.198.000	2.107.000	4.305.000		9%	
10-14	2.259.000	2.166.000	4.425.000		10%	
15-19	2.254.000	2.140.000	4.394.000	17.404.000	10%	38%
20-24	2.060.000	1.988.000	4.048.000		9%	
25-29	1.779.000	1.837.000	3.616.000		8%	
30-34	1.593.000	1.674.000	3.267.000		7%	
35-39	1.409.000	1.510.000	2.919.000		6%	
40-44	1.405.000	1.531.000	2.936.000		6%	
45-49	1.312.000	1.430.000	2.742.000		6%	
50-54	1.088.000	1.199.000	2.287.000		5%	
55-59	865.000	949.000	1.814.000	23.629.000	4%	52%
60-64	671.000	741.000	1.412.000		3%	
65-69	492.000	554.000	1.046.000		2%	
70-74	380.000	453.000	833.000		2%	
75-79	261.000	329.000	590.000		1%	
80 y más	251.000	343.000	594.000	4.475.000	1%	10%
Total	22.466.000	23.042.000	45.508.000	45.508.000	100%	
	49%	51%				

Fuente: DANE

Fecha de elaboración: Septiembre de 2007

Proyecciones nacionales y departamentales de población 2006-2020.

El 38%, es decir 17'404.000 habitantes serán menores de 19 años, que deberán estar creciendo, jugando, desarrollando sus habilidades, aprendiendo, estudiando, preparándose para más adelante ser mejores personas, que aporten y hagan el bien.

El 52%, es decir 23'629.000 habitantes estarán en el rango de 20 a 60 años de edad, esta se considera la etapa productiva, es decir, deberíamos estar trabajando, creando oportunidades y generando un mejor futuro para nuestras familias. Aunque no todos estamos trabajando actualmente, debemos ser conscientes de la responsabilidad que tenemos con futuras generaciones y buscar mejores opciones cada día, aprovechando nuestra creatividad, los recursos, nuestros talentos, que seguramente vamos a descubrir y a hacer crecer en los talleres.

El 10% restante pertenecerá a los adultos mayores, las personas que tienen más de 60 años, ellos tendrán mucho que contarnos, que enseñarnos y sobre todo necesitarán que los cuidemos y respetemos. Aún podrán hacer muchas cosas, si uniéramos su sabiduría con nuestra ganas de hacer cosas, seguramente encontraríamos muy buenas opciones para construir un país mejor.

Podemos hacer otros análisis a partir de esta información, por ejemplo, el rango de 10 a 14 años y de 15 a 19 años, son los que más población tendrán, entonces podríamos generar productos o servicios para ellos, y ésta, sería una posibilidad para un buen negocio.

Ahora el cuadro siguiente nos muestra la cantidad de empresas que hay en Colombia según su tamaño.

	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	Total
Total empresas por tamaño	707,797	46,499	10,750	3,392	768,438
%	92,1%	6,1%	1,4%	0,4%	
Empleos que genera cada unidad	1-10	11-50	51 -200	Más de 201	
Puestos de trabajo que deberían generar para que todos tuviéramos empleo	34	516	2,233	7,075	24.000.000

Estas se clasifican según el número de empleos que generan: microempresas, que emplean de 1 a 10 personas; pequeñas empresas, que emplean entre 11 y 50 personas; medianas empresas que generan entre 51 y 200 empleos, y las grandes que pueden tener más de 200 empleados.

En el último renglón de este cuadro se ha hecho un cálculo, buscando dar respuesta a la pregunta: ¿si en el 2010 fuéramos 24.000.000 colombianos en edad de trabajar, todos podríamos tener empleo, con las empresas que existen actualmente? ¿Cuántos empleos deberían generar estas empresas?

Bueno, como observas, cada una de las microempresas deberían generar 34 empleos; de las pequeñas, cada una debería generar 516 empleos; de las medianas, cada una debería generar 2.233 empleos y las grandes, 7.075 empleos; esto significa que las empresas en los próximos dos años deberían crecer unas 30 veces.

Pero que pasaría, si en lugar de esto ¿tú generarás tu propia empresa? Si por lo menos el 30% de los colombianos creáramos una empresa, y generáramos 3 empleos, tal vez todos tendríamos empleo. ¿Para lograrlo qué necesitamos?

¿Qué necesitamos?

Proceso de desarrollo de alternativas productivas

Un proceso de confianza mutua

Mejores niveles de educación basados en el desarrollo de competencias

1.3.2 MEJORES NIVELES DE EDUCACIÓN

No debes dejar de lado la motivación para continuar tus estudios, para lograr en el futuro mejores niveles de remuneración. Mantener la motivación en tu desarrollo personal, en las nuevas exigencias de este cambio voluntario e involuntario, que te obliga a establecer nuevas relaciones y a aprender nuevas costumbres en la ciudad o, en el mejor de los casos a regresar a tu espacio rural, pero no con las manos vacías, sino con nuevos conocimientos para mejorar tu calidad de vida.

Identificar tu nivel educativo es vital para conocer el punto de partida de los procesos de capacitación y de integración al trabajo, donde se busca establecer en el corto plazo qué actividades puedes desarrollar o para qué trabajo eres más apto, de tal forma que esto te permita integrarte al medio laboral, obtener un ingreso y lograr el desarrollo de una mejor calidad de vida en tu nuevo espacio social.

La brecha educativa es, tal vez, el mayor reto de los programas dirigidos a poblaciones vulnerables, el 74% de la población ha hecho sólo algunos cursos de primaria y seguramente, ya han olvidado algunos conceptos básicos.

Los procesos educativos son vitales para superar muchas metas en la ciudad, el saber leer y escribir se vuelve el mayor reto para la mayoría de los participantes. La ciudad exige manejar nuevos conceptos: para utilizar un teléfono se debe leer instrucciones, para subir al bus es necesario saber el nombre de la ruta, etc., y especialmente para aprender un oficio, es necesario tener conocimientos mínimos de matemáticas y geometría, con el agravante que la mayoría de las industrias, por sus niveles y exigencias de calidad, piden que sus trabajadores tengan bachillerato o, en el mejor de los casos, primaria.

1.3.3 UN PROCESO DE CONFIANZA MUTUA PARA PERTENECER A UNA NUEVA SOCIEDAD

El proceso requiere una gran dosis de generosidad, tanto de los que pueden aportar a la solución, como de los mismos participantes. Todos deben estar dispuestos a poner de su parte para lograr un proceso exitoso. Esto implica creer en las demás personas, romper con los mitos y paradigmas que se tienen frente a las costumbres y valores, e incluso tratar de modificarlos desde el trabajo diario.

Entender que se trata de un proceso de adaptación y cambio personal de ambas partes.

Cuando se inician estos procesos, cada uno de los actores: participantes, asesores, empresarios, tenemos un nivel de desconfianza. La falta de referencias y de conocimiento, las experiencias anteriores, son algunos de los obstáculos para el desarrollo de procesos exitosos.

Por ejemplo, en el pasado, en algunos procesos de vinculación laboral, las pruebas psicológicas y las entrevistas generaron desconfianza en las partes, pues no siempre se expresaba lo que realmente se preguntaba, no porque hubiera mala intención en las partes, sino porque existen dificultades en la comunicación; ello se debe a que las partes manejan costumbres y lenguaje diferente. Por esto no es fácil lograr una buena entrevista.

Por otro lado, los participantes no creen en el proceso, muchas veces se les han hecho promesas que no se han cumplido. Así que el desánimo frente a cada iniciativa es evidente. En ocasiones se inician procesos que no concluyen, capacitaciones que no les permiten lograr un espacio real en el mundo empresarial, no se entregan las ayudas a tiempo, agentes externos que manipulan a los participantes y les dan información errada.

Pero la experiencia que se tiene en los proyectos exitosos, muestra que es posible ganar confianza, y establecer relaciones de trabajo y de productividad. Hubo dificultades, pero las ganas que todos tenían de trabajar, hicieron que se lograran avances significativos en el ámbito de la empresa y a escala personal.

Lo más importante fue que todos aceptaron que éste era **un proceso**. La confianza no se gana simplemente porque hay un contrato, o porque hay alguien que está dispuesto a asumir el riesgo de iniciar un proyecto. Se gana día a día y paso a paso. Algunos puntos que se consideran importantes para ganar esta confianza son:

- **Cumplir con los compromisos:** cada una de las partes debe garantizar y hacer el mejor esfuerzo para asumir la responsabilidad que exige el proyecto. Desde los asesores y empresarios, que no deben generar falsas expectativas, cumplir con las obligaciones económicas y de integración, informar con claridad sus compromisos, en cantidad, calidad y tiempo en que se darán. Por su parte a los participantes les exigen cumplir con sus deberes, desarrollar las actividades que se requieren, y asistir puntualmente a las capacitaciones. Cuando se trata de una vinculación laboral, se debe cumplir con los horarios, y tener la mejor actitud frente al trabajo, así como cuidar las instalaciones de la empresa.
- **Una buena comunicación:** dejar un espacio establecido para hablar de los problemas y de los avances del proyecto. Definir reglas de comunicación claras y de respeto. No permitir que se generen comentarios negativos o sin fundamento, de los proyectos, de los participantes, de los asesores o empresarios. En general, se trata de llevar a cabo procesos participativos, lo cual facilita el trabajo en equipo y el mejoramiento continuo. Todos debemos disponer de tiempo para escuchar las inquietudes y resolverlas en el menor tiempo posible. Igualmente, los participantes deben ser conscientes de las condiciones y dificultades que se pueden presentar en un proyecto. Ambas partes deben aprender cuando decir sí y cuando decir no.
- **Una buena inducción:** cuando se inician los procesos, se observa que hay diferencias culturales importantes, así que la inducción tiene que ser muy completa y clara. Esto abarca desde las costumbres de convivencia básica, el uso de los elementos de aseo, hasta saber qué rutas y medios de transporte se necesitan. También se deben informar aspectos internos de los programas, deberes y derechos, tiempos de los procesos, recursos disponibles, reglamentos internos, etc. Lo principal, por parte de los asesores y de los empresarios, es explicar todo lo que parece obvio, y por parte del participante, preguntar todo, así parezca obvio.
- **Coherencia de vida:** el ejemplo siempre ha sido uno de los principales motivadores. Si el asesor o el empresario está comprometido, seguramente también logrará que los participantes se comprometan. Si el asesor o el empresario tiene una vida familiar transparente, seguramente también sus colaboradores buscarán orden en su vida. El asesor, se constituye en un ejemplo y referente para los participantes. Por otro lado, el participante no puede ser bueno en el programa y al mismo tiempo un mal miembro de familia, o un mal compañero en su hogar. Así, el equilibrio y el buen ejemplo deben ser una constante en el nuevo proceso que se inicia. Si no hay coherencia, entre las acciones en el programa y la vida en el hogar, no hay confianza.

- **Procesos de motivación e integración social:** los espacios de comunicación deben permitir desarrollar dinámicas de apoyo mutuo. Especialmente los participantes necesitan apoyo y tener alimento para el alma. Habrá que hacer uso de toda nuestra creatividad para fortalecer los valores y desarrollar la cultura empresarial. Es necesario que los programas busquen espacios que fomenten el compañerismo, la camaradería y el respeto. Los beneficiarios no conocen muchas personas en la ciudad, necesitan relacionarse no sólo en el ámbito laboral, sino también en el ámbito social. En el capítulo 3 y 4, están las competencias y valores que se deben trabajar, para fortalecer la cultura empresarial.

1.3.4 PROCESO DE INTEGRACIÓN SOCIAL Y PRODUCTIVA

El objetivo de este proceso y de la colección SER EMPRESARIO HOY es lograr que en el menor tiempo posible la persona obtenga un trabajo, un medio honesto y digno, que le permita lograr la independencia de los programas de apoyo, ya que en ocasiones el mismo ambiente de éstos no los favorece y no les brinda las herramientas necesarias para lograr este desarrollo y, al contrario, puede hacer que el participante entre en un círculo vicioso, donde sólo espera recibir la ayuda económica del Estado.

El proceso de integración propuesto, está dirigido fundamentalmente al desarrollo de competencias para la integración a la vida social y productiva. Los participantes alcanzan el objetivo cuando han logrado su proceso de integración a través de conseguir un medio de trabajo estable, que les permite, además, establecer otros objetivos de desarrollo e inversión aprovechando las ayudas del Estado en programas de vivienda o en el acceso a la educación superior.

Durante este proceso se deben garantizar unas condiciones mínimas de cubrimiento de las necesidades básicas, ya que éste puede ser un obstáculo para la continuidad del proceso y el participante puede descuidar el programa, debido al no cubrimiento de alguna de estas necesidades.

En este texto no se incluyen los aspectos del cubrimiento de las necesidades básicas, porque cada programa de apoyo tiene un esquema diseñado para este propósito. Sin embargo, no se debe olvidar que el mismo proceso de generación de ingresos es un camino para cubrir estas necesidades, y además se considera que el trabajo y la ocupación, tienen la virtud de contribuir a los procesos de superación de dificultades físicas, emocionales, psicológicas y de integración social.

En lo que se refiere al tema espiritual, se deben reconocer y respetar la cultura y creencias de los participantes, dando el espacio para que ellos accedan a reuniones o espacios de oración y, de ser posible, fomentando actividades que los acerquen a Dios. Esto puede dar lugar a nuevos espacios de integración social y de reflexión. Así como también puede brindarles apoyo en los momentos difíciles, en los que necesitan mayor fortaleza interior para superarlos.



1.4. TALLER DE APLICACIÓN

1.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

- Conocer tus habilidades, gustos y experiencias en el aspecto laboral.
- Ampliar tus conocimientos sobre tu ciudad y tu nueva ubicación.

1.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO:

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. ¿Quién soy yo?	30 min.	Formulario	Individual
Actividad 2. Qué me gustaría hacer y mi experiencia en esa actividad	30 min.	Formulario	Individual
Actividad 3. Calles, carreras y señalización	1 hora	Espacio amplio al aire libre	Grupos según indicaciones
Actividad 4. Rally por... la ciudad	2 horas	Juego empresarial	Grupos de máximo 5 personas

1.4.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

1.4.3.1 Actividad 1. ¿Quién soy yo?

- A continuación vas a encontrar unos formularios donde nos vas a contar quién eres, tus datos personales, tu nivel de estudios y experiencia laboral.
- Por favor diligencia este formulario, procurando darnos la información, con la mayor exactitud.
- Luego te invitamos a compartir con las personas que hayan desarrollado las mismas labores que tu, es decir que hayan seleccionado la misma letra.
- Este formulario una vez lo diligencias lo debes entregar al asesor.
- Si sabes leer y escribir bien, ayuda a un compañero que no sepa, a diligenciar su formulario.



¿Quién soy yo?

Nombre

Primer Apellido:	Segundo Apellido	Nombre(s)
------------------	------------------	-----------

Identificación

Cédula de Ciudadanía <input type="checkbox"/>	No.	Fecha de Nacimiento
Tarjeta de identidad <input type="checkbox"/>		Edad

Lugar donde vives

Departamento	Nombre	Dirección
	Barrio	
Ciudad	Vereda	
	Corregimiento	
	Comuna	
	Otros	

Estudios realizados

Nivel	No. Años	Título Académico <small>Infórmanos si obtuviste el grado</small>	Nombre de la Institución y ciudad
Primaria			
Secundaria			
Técnicos			
Universidad			
Otros			

Experiencia laboral

Al respaldo de esta hoja encontrarás unos cuadros con diferentes oficios, selecciona el cuadro que se ajuste a tu actividad o experiencia laboral y marca la letra correspondiente

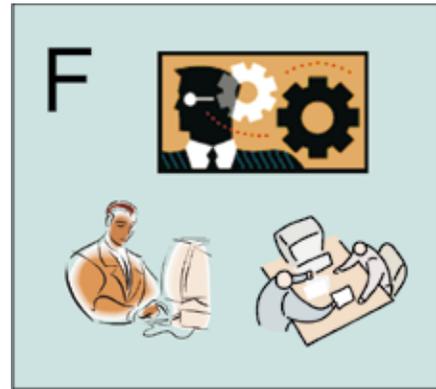
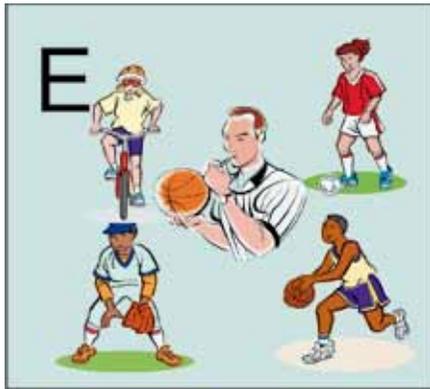
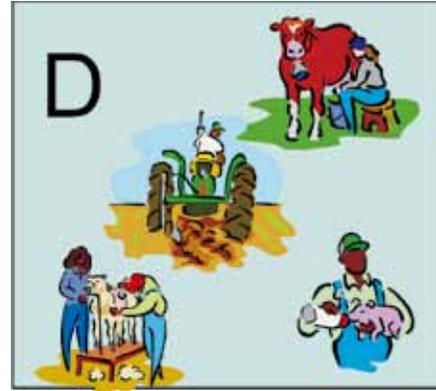
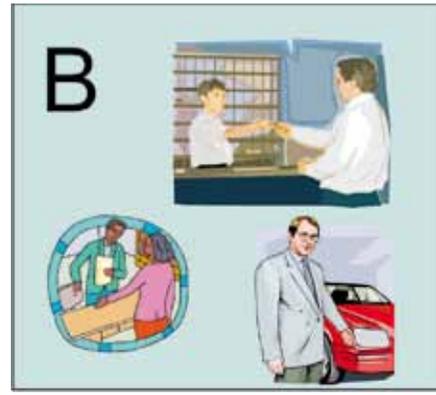
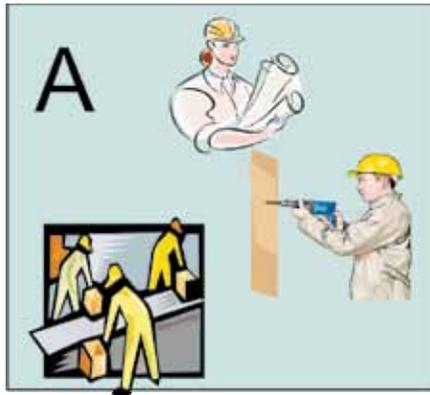
A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Describe las labores que has desarrollado en el siguiente cuadro

Labor Desempeñada	Nombre de la empresa	Años de trabajo	Lugar



A
P
P
L
I
C
A
T
I
O
N
E
S
O
F
T
H
E
S
E





1.4.3.2 Actividad 2. ¿Qué me gustaría hacer?

Actividad 2. ¿Qué me gustaría hacer? y mi experiencia en esa actividad

Del cuadro de la página anterior selecciona la actividad que crees te gustaría realizar y completa las siguientes preguntas. No olvides ayudar a las personas de tu grupo que no saben leer y escribir.

A	B	C	D	E	F	G	H
---	---	---	---	---	---	---	---

Describe con tus palabras el oficio que te gustaría desempeñar	
Cuéntanos ¿qué experiencia tienes en ésta actividad?	
¿Por qué consideras que esta actividad es requerida en tu ciudad, o en tu barrio, o en tu localidad?	
¿Conoces posibles lugares, clientes, empresas, donde puedes ofrecer tu trabajo o productos? Escríbelos	

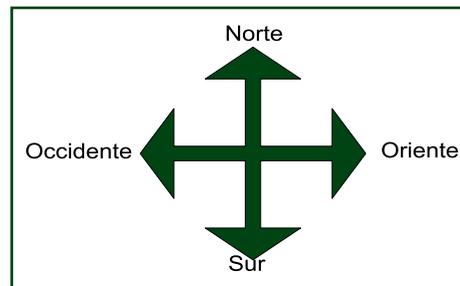


1.4.3.3 Actividad 3. Calles, carreras y señalización

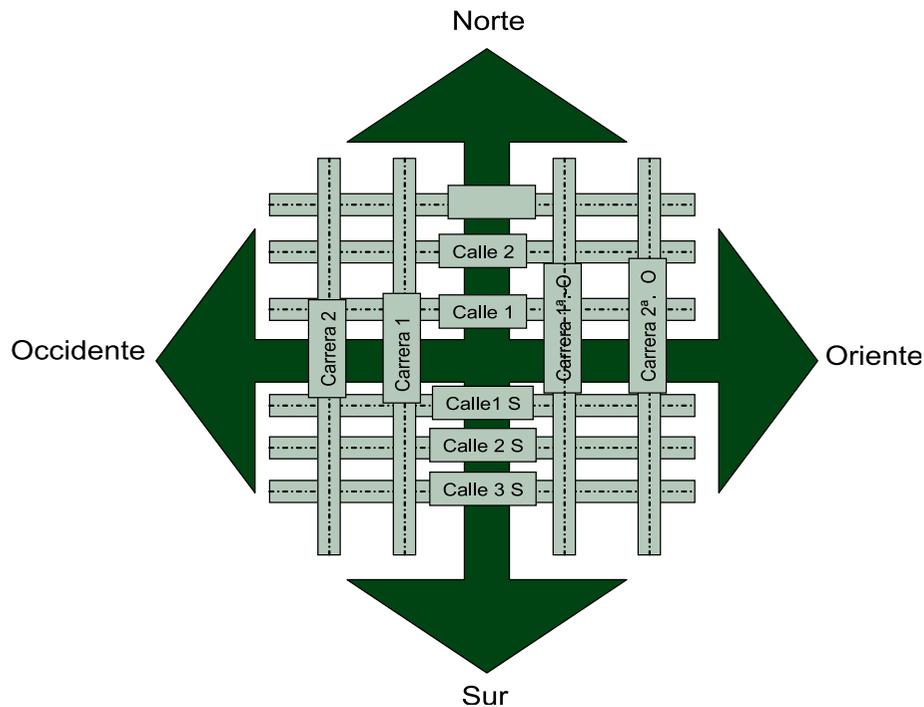
El asesor te explicará cómo esta organizada tu ciudad, o puedes buscar un mapa de la ciudad y ubicar las principales avenidas, calles y carreras, con base en esto puedes entender mejor cómo movilizarte y ubicar direcciones.

Esto será muy importante para conocer la ciudad, para ubicarte y para aprender cómo funciona el transporte público, cómo ir de un sitio a otro, etc.

En el gráfico de la siguiente página ubica primero los puntos cardinales: norte, sur, oriente y occidente. Generalmente en los mapas se ubican así:



Las ciudades generalmente se dividen en calles y carreras, como se muestra en el siguiente gráfico.





HOSPITAL



AEROPUERTO



CRUZ ROJA



POLICÍA



TELÉFONO



TAXI



MUSEO



RESTAURANTE



ESPACIO PARA
MINUSVÁLIDOS



CORREO



BAÑOS HOMBRES
Y MUJERES



PASO PEATONAL

1.4.3.4. Actividad 4. Rally por... la ciudad

- A continuación vas a encontrar las planillas de respuesta que debes diligenciar según la ruta que defina el asesor, quien te dará las tarjetas con las preguntas y los lugares que debes visitar.
- Esta actividad puede ser planeada al final de la clase anterior y encontrarse cerca de los lugares a visitar para no incurrir en transportes innecesarios.
- Los lugares se pueden dividir en los grupos y después en plenaria compartir las respuestas, para que todos los participantes comenten sus visitas y los demás puedan tomar nota de la información que recogieron.



RALLY POR TU CIUDAD PLANILLA DE RESPUESTA

PARQUE: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

IGLESIA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

HOSPITAL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---



RALLY POR TU CIUDAD PLANILLA DE RESPUESTA

TERMINAL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

NOMBRE DE LA
PERSONA QUE
LO ATENDIÓ

FIRMA _____

CASA DE LA CULTURA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

NOMBRE DE LA
PERSONA QUE
LO ATENDIÓ

FIRMA _____

ALCALDÍA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

NOMBRE DE LA
PERSONA QUE
LO ATENDIÓ

FIRMA _____

RALLY POR TU CIUDAD PLANILLA DE RESPUESTA



A
P
L
I
C
A
H
U
S
O
O
Z
O
C
I
M
I
E
N
Z
H
O
S

ESTACIÓN DE POLICÍA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
----------------------------------	---

POLIDEPORTIVO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
---	---

BIBLIOTECA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

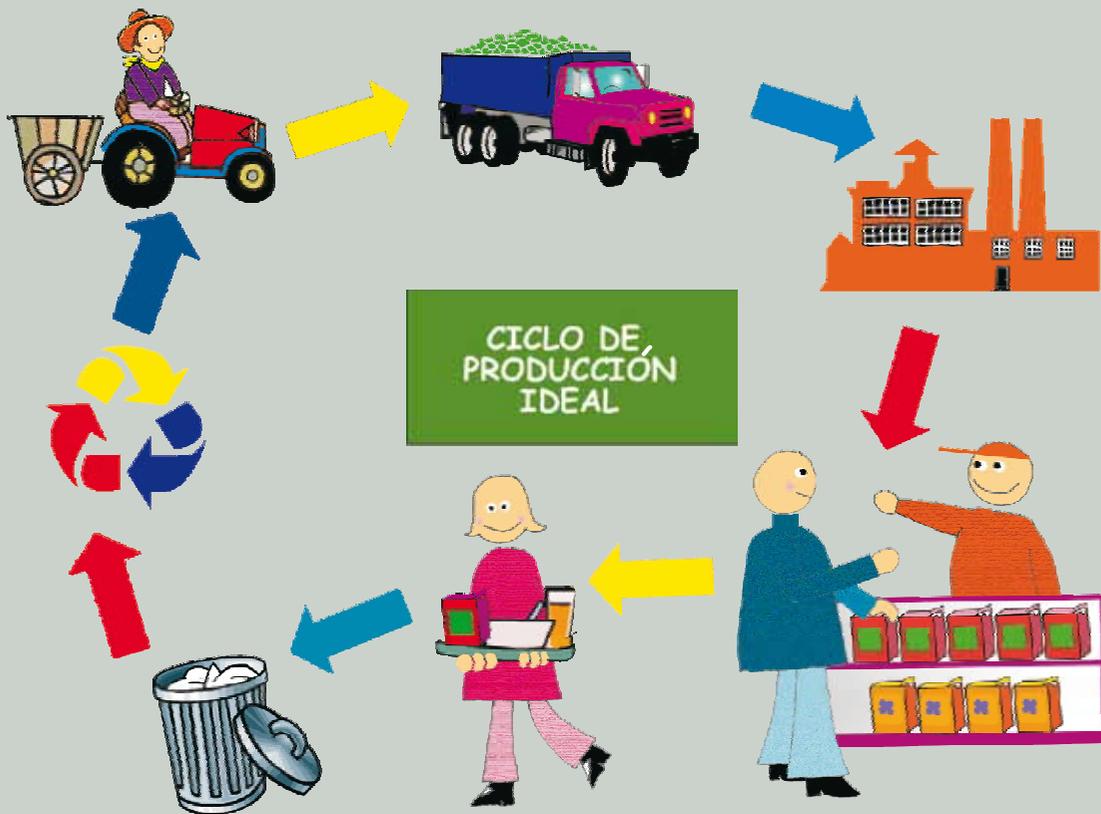
Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Conocer tus habilidades, gustos y experiencias en el aspecto laboral.			
2	Ampliar tus conocimientos sobre tu ciudad y tu nueva ubicación.			



2

INGRESO AL MUNDO EMPRESARIAL





2.1. INTRODUCCIÓN

Este capítulo es tu primer contacto con el mundo empresarial, vas a conocer los procesos, las cadenas de valor y las empresas en nuestro país y tal vez te darás cuenta que no es tan difícil hacer parte de este mundo empresarial, al contrario vas a descubrir que ya eres parte de él y puedes contribuir al desarrollo de mejores alternativas.

2.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Entender cómo se transforman las materias primas, en productos que consumimos y luego desechamos, algunos se reciclan y otros pasan a contaminar, ¿cómo lo podemos evitar?
- Identificar y conformar cadenas de valor, para tener ciudades y mercados más fuertes, que nos ayuden a lograr una economía mas sólida.
- Identificar y descubrir qué tipos de empresas hay en nuestro país, y cuáles podemos desarrollar

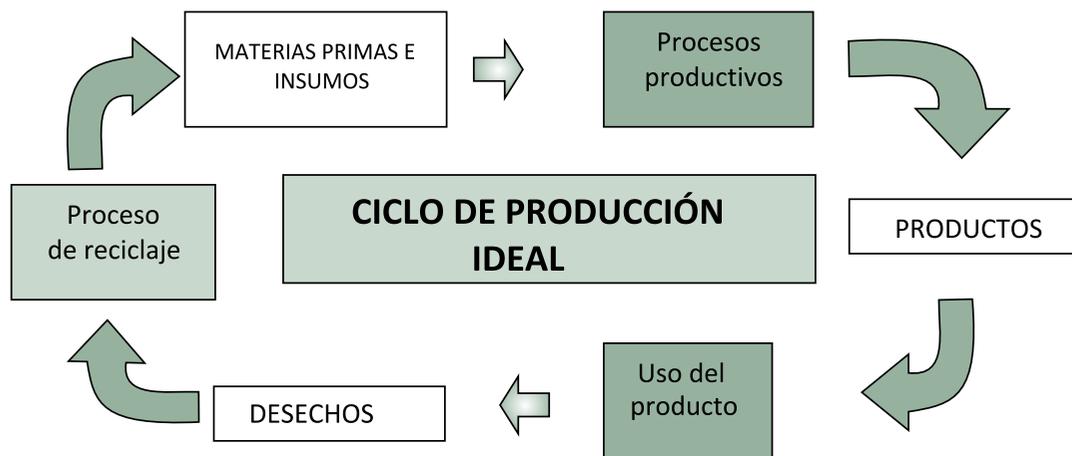
2.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

2.3.1 ENTORNO EMPRESARIAL

Entrar en los grandes mercados requiere conocer cómo funcionan. Para esto se parte de los conceptos básicos, conociendo poco a poco cuáles son sus variables, y cuáles son las características de una empresa modelo, que pudiera competir en ese mercado global. En pocas palabras, se busca entrar al gran círculo empresarial, entendiendo el mundo que lo rodea, su lenguaje, cómo funciona y esencialmente, cómo hacer parte de él.

2.3.2 EL CICLO DE PRODUCCIÓN

En el ciclo de producción, un insumo se transforma en un producto, a través de un proceso. Este producto luego de ser utilizado, se convierte en un desecho que puede ser transformado a su vez, a través del reciclaje, en materia prima de un producto nuevo o similar.



Este es un ciclo de producción ideal, porque en él se consideran desde las materias primas, su proceso productivo y su uso, hasta un proceso de reciclaje. Es ideal porque cumple con los principios de conservación de los recursos naturales; no todos los procesos industriales han sido diseñados para prever que sus productos no contaminen el medio ambiente o que puedan ser reutilizados, en general, los procesos industriales sólo se preocupan por fabricar productos de muy bajo costo y en grandes cantidades.

¿Qué se transforma en el ciclo de producción ideal?

Materia prima: son los elementos, materiales y/o partes esenciales que van a ser transformados o ensamblados, para convertirlos en producto. En general, se denomina así a los elementos necesarios para elaborar o construir un producto y sin el cual no sería posible cumplir el ciclo de producción.

Insumos: son los elementos complementarios que hacen parte de un producto terminado. No son esenciales para su presentación, pero le agregan valor, en ocasiones lo complementan y mejoran su funcionamiento. También se les da este nombre a materias primas que hacen parte del producto y, por ser de menor costo, no se consideran como materia prima y no se realiza mayor control sobre ellas.

Ejemplo: en un vestido las materias primas son la tela, el hilo y los botones. Los insumos son los adornos, cinturones, etc; pero en ocasiones el hilo que no tiene mayor valor, en relación con la tela y es difícil de controlar, se puede considerar como un insumo.

Ejemplo: en una mesa de madera, la materia prima es la madera y el pegante que se utiliza para unir las piezas. Los insumos serán la pintura para dar el acabado a la madera, la lija que se utiliza para pulir, los disolventes para preparar la pintura, etc. Pero el pegante en la medida en que es difícil establecer cuánto se utiliza y que es de bajo costo en comparación con la madera, se puede incluir en los insumos.

Producto: es el resultado del proceso de fabricación. Su función principal es satisfacer necesidades del consumidor, el cual está dispuesto a pagar un valor determinado por sus características y calidad.

Ejemplo: el vestido tiene como función protegernos del frío, o de la intemperie, una necesidad física. El consumidor está dispuesto a pagar un valor determinado si el vestido cumple con su función, e incluso podría pagar un valor mayor si éste tiene adornos adecuados a su estilo y apariencia.

Desechos: una vez el consumidor ha utilizado el producto y éste ha perdido su utilidad, se convierte en desecho. En el ciclo ideal, los desechos se clasifican y por medio de procesos de reciclaje, se utilizan para elaborar otros productos. También se llama desechos a los sobrantes, resultado del mismo proceso de producción, ya sean sólidos, líquidos o gaseosos. Hoy por hoy, algunas empresas han comprendido que tienen un valor y los clasifican o venden, para procesos de reciclaje.

Ejemplo: en la confección de un vestido, los cortes sobrantes de la tela, son parte de los desechos del proceso de producción; estos se venden para elaborar otros productos. Lo mismo el vestido, se va desgastando hasta dejar de ser útil para el consumidor, y se convierte en desecho; si es clasificado puede ser utilizado en otros procesos como materia orgánica, o seguramente se descompone en la tierra y se integra al ciclo de la naturaleza.

Los procesos de transformación en el ciclo de producción ideal

Producción: es la secuencia de operaciones por medio de las cuales se transforman o ensamblan las materias primas y los insumos. El fin principal de este proceso es agregar valor para hacerlos útiles a sus consumidores.

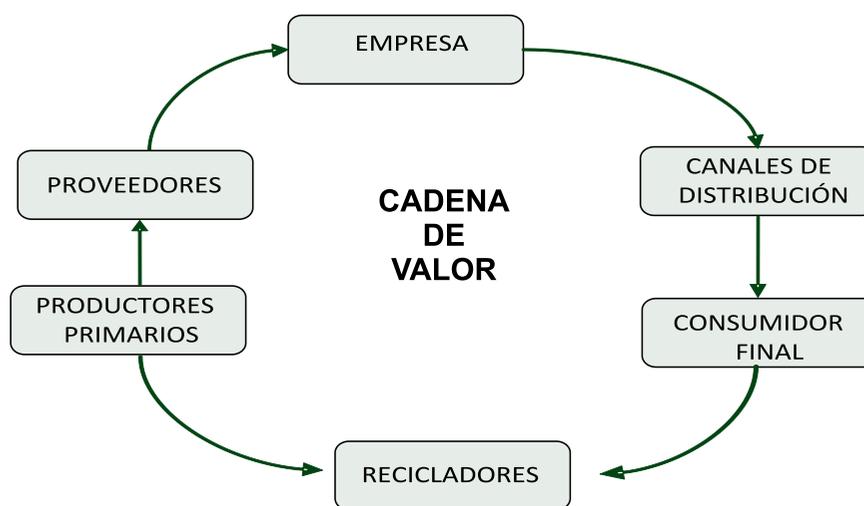
Uso: en el uso del producto se cumple su razón de ser, se satisface la necesidad del consumidor. En el uso, el consumidor verifica la calidad del producto, y confirma si este producto satisface plenamente sus expectativas. En este proceso de uso, el productor puede confirmar la satisfacción del cliente y desarrollar nuevos y mejores productos, según las expectativas y necesidades del consumidor.

Reciclaje: es el proceso por el cual se vuelve a hacer útil el producto que ha perdido su uso y se ha convertido en desecho. Incluye los procesos de clasificación y transformación o adecuación de los desechos para fabricar nuevos productos.

La no-contaminación del mundo, depende de todos, pero son los empresarios los primeros responsables de la conservación de los recursos naturales; desde el diseño de sus productos y procesos ellos son los encargados de mantener el equilibrio. En Colombia el reciclaje está apenas en un proceso de industrialización y tiene la posibilidad de organizar y fortalecer los mercados sobre bases más sólidas y responsables².

2.3.3 CADENA DE VALOR O CADENAS PRODUCTIVAS

El ciclo de producción en el mundo empresarial es más complejo, en la medida en que se tienen productos más elaborados y especializados. Por ello es necesario identificar otros actores y nuevos conceptos.



La cadena de valor: es la interacción de productores, proveedores y canales de distribución para llevar sus productos al consumidor final.

Los productores primarios: son los encargados de obtener de la naturaleza los elementos para fabricar los productos, ya sean renovables, como los de origen vegetal, el algodón, las frutas, etc, o de origen animal, como el cuero, los lácteos, los huevos, etc.; los no renovables, como el petróleo y los minerales en general; o los semi renovables o renovables en el largo plazo como los forestales.

Proveedores: son los que adecuan los materiales obtenidos de la naturaleza para ser utilizados para la elaboración de productos. Por ejemplo, los textileros a partir del algodón fabrican las telas, agregándole valor al algodón original. Éstas serán la materia prima para las empresas de confección.

Empresas productoras: así es como se denomina al sistema que es capaz de transformar las materias primas suministradas por el proveedor en productos útiles para el consumidor final, dándoles un valor agregado por el cual el consumidor está dispuesto a pagar. Ejemplo: una empresa de confección elabora un vestido, agregándole valor a la tela.

Canales de distribución: son los sistemas encargados de hacer llegar el producto al consumidor final. Incluyen los medios de transporte y/o comercialización que facilitan el traslado del producto, su exhibición y venta.

Consumidor final: son las personas que utilizan el producto que se ha fabricado, y que, en la medida que tienen los recursos suficientes, están dispuestas a pagar por ese producto porque suple una necesidad y generalmente mejora su calidad de vida.

Recicladores: son los encargados de clasificar y reprocesar los productos que ya no se usan, para hacerlos útiles de nuevo. En general, los productos que ya no se usan se pueden convertir en nuevos productos o en materias primas para productos similares al original.

Las relaciones entre todas las cadenas de valor conforman el mercado, son las que fortalecen el desarrollo de un país, ayudan a mejorar su calidad de vida y a generar los recursos y el equilibrio para que exista la equidad y el trabajo para todos.

Este conjunto de cadenas conforma los sectores productivos, que se concentran en una ciudad, país, o región, y dependiendo de su capacidad de producción, atienden a uno o varios nichos de mercado, ubicados también en una ciudad, país, continente y, a veces, en el mundo entero.

En Colombia existen algunas cadenas consolidadas que pueden contribuir al propósito que se tiene de trabajar alrededor de estas cadenas conformadas y en algunos casos con oportunidades de mercado sin satisfacer.

Mercados: conjunto de cadenas productivas, que se interrelacionan. En general satisfacen un gran conjunto de consumidores finales ubicados en una misma zona geográfica.

Algunos ejemplos de estos mercados son:

Mercado local: es el conjunto de cadenas que están ubicadas en una ciudad, región o pueblo. En Bogotá hay una población aproximadamente de 8 millones de habitantes, que son consumidores finales, y más de 330.000 empresas que cubren sus necesidades.

Mercado nacional: el mercado nacional es el conjunto de cadenas productivas de un país, generalmente ubicadas en las grandes ciudades, o por regiones naturales, donde las variables de clima y cultura inciden en las características de sus productores y consumidores, dando origen a la diversidad de productos que se fabrican en cada región del país.

Mercado internacional: son las relaciones entre las cadenas de varios países, se pueden agrupar por regiones, como la Región Andina, Región Europea, Norteamérica, el Caribe, etc. El mercado internacional está regido por los diferentes tratados entre países que son los que regulan el comercio, favoreciendo o restringiendo la comercialización de los principales productos de cada país a través de los impuestos o aranceles, que se pagan al ingresar un producto al país de destino.

Colombia tiene relaciones con todos los países de Latinoamérica; estas relaciones están reguladas a través de las embajadas y se fortalecen con la participación de Proexport, el Ministerio de Comercio, Industria y turismo, Bancoldex, y las Cámaras de Comercio, entre otras entidades de desarrollo de las exportaciones.

Con Europa, existe el tratado con la Unión Europea, que fortalece la exportación de algunos productos colombianos, especialmente frutas exóticas, textiles y productos elaborados a mano, muy apetecidos en ese mercado. Al respecto también se encuentra información en las entidades mencionadas anteriormente.

El cuadro siguiente, da un panorama general de los tipos de empresas existentes en Colombia.

Empresas en Colombia³ clasificadas por micro, pequeña, mediana y gran empresa, y por sector económico. Renovadas en el 2004

Actividad	Total	Micro		Pequeña		Mediana		Grande	
		PJ	PN	PJ	PN	PJ	PN	PJ	PN
Actividad no determinada	6.241	1.523	4.610	67	21	13	1	6	-
Agricultura, Ganadería, Caza y Silvicultura	13.073	4.361	5.119	2.319	215	811	49	198	1
Pesca	698	202	399	51	22	17		7	
Explotación de minas y canteras	2.366	884	1.022	262	27	94	3	74	
Industrias manufactureras	89.151	15.108	64.592	5.616	1.086	1.834	37	876	2
Suministro de electricidad, gas y agua	1.446	432	646	156	5	93		114	
Construcción	26.664	8.174	14.594	2.572	287	797	26	207	7
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres	362.622	36.541	306.295	11.635	4.572	2.684	262	620	13
Hoteles y restaurantes	65.251	2.195	61.976	575	287	157	20	40	1
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	45.487	12.484	29.033	2.849	214	652	22	229	4
Intermediación financiera	16.912	5.637	7.487	2.261	112	876	12	526	1
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	73.466	30.434	32.390	8.002	564	1.688	53	327	8
Administración pública y defensa; seguridad social de afiliación obligatoria	445	258	160	12		8		7	
Educación	8.390	2.215	5.747	300	85	41	2		
Servicios sociales y de salud	15.786	5.802	8.269	1.262	99	289	4	61	
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	40.405	4.755	34.419	837	126	195	10	63	
Hogares privados con servicio doméstico	22	8	13		1				
Organizaciones y órganos extraterritoriales	13	4	9						
Totales	768.438	131.017	576.780	38.776	7.723	10.249	501	3.355	37

PJ: Personas Jurídicas

PN: Personas Naturales

Fuente: Confecámaras

3. En la página <http://www.colombiaempresarial.com> se puede encontrar esta información e información complementaria.



2.4. TALLER DE APLICACIÓN

2.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

- Conocer el entorno empresarial en tu ciudad y ampliar tu visión sobre los negocios que existen e identificar nuevas necesidades.
- Conocer participantes que podrían fortalecer tu idea de negocio y visualizar alternativas de asociatividad

2.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Rally por el mercado	3 horas	Juego Rally por el mercado	Grupos de 5 persona máximo
Actividad 2. Armando cadenas de valor	1 hora	Juego asociatividad	

2.4.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

2.4.3.1 Actividad 1. Rally por el mercado

- En la página siguiente vas a encontrar las planillas de respuesta que debes diligenciar según la ruta que defina el asesor, quien te dará las tarjetas con las preguntas y los lugares que debes visitar.
- Esta actividad puede ser planeada al final de la clase anterior y encontrarse cerca de los lugares a visitar para no incurrir en trasportes innecesarios.
- Los lugares se pueden dividir en los grupos y después en plenaria compartir las respuestas, para que todos los participantes comenten sus visitas y los demás puedan tomar nota de la información que recogieron.

2.4.3.2 Actividad 2. Asociatividad y cooperativismo: armando cadenas de valor (juego empresarial)

El asesor te dará indicaciones para formar con tus compañeros tu propia cadena de valor. En tu grupo seguramente habrá personas que se relacionan con tu negocio o con las actividades de tu interés, que pueden ser tus proveedores o tú ser proveedor de ellos. No olvides que podemos ofrecer productos, servicios o puedes ser parte de la cadena de comercialización. Sólo tienes que tener muy buenas relaciones y dar a conocer lo que tú sabes hacer, sin ningún temor.



RALLY POR EL MERCADO PLANILLA DE RESPUESTA

HOTEL: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
2. _____	
3. _____	
4. _____	

SUPERMERCADO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
2. _____	
3. _____	
4. _____	
5. _____	

SENA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ FIRMA _____
2. _____	
3. _____	
4. _____	
5. _____	



RALLY POR EL MERCADO PLANILLA DE RESPUESTA

UNIVERSIDAD - POLITECNICO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

PLAZA DE MERCADO: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____ 6. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---

ESCUELA: _____
NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____ 2. _____ 3. _____ 4. _____ 5. _____	NOMBRE DE LA PERSONA QUE LO ATENDIÓ _____ _____ FIRMA _____ _____
--	---



RALLY POR EL MERCADO PLANILLA DE RESPUESTA

MERCADO ARTESANAL: _____

NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

NOMBRE DE LA
PERSONA QUE LO
ATENDIÓ

FIRMA _____

BANCO: _____

NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

NOMBRE DE LA
PERSONA QUE LO
ATENDIÓ

FIRMA _____

CENTRO COMERCIAL: _____

NOMBRE, DIRECCIÓN Y TELÉFONO

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

NOMBRE DE LA
PERSONA QUE LO
ATENDIÓ

FIRMA _____



EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Conocer el entorno empresarial en tu ciudad y ampliar tu visión sobre los negocios que existen e identificar nuevas necesidades			
2	Conocer participantes que podrían fortalecer tu idea de negocio y visualizar alternativas de asociatividad			

3

EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS





3.1. INTRODUCCIÓN

En la medida que te conoces a ti mismo, puedes aprovechar mejor las oportunidades, descubrir que te gusta y sobre todo descubrir que cada día puedes ser una mejor persona, un mejor ciudadano, un mejor amigo, un mejor compañero, un mejor padre, un mejor hijo, en fin ser una persona auténtica, útil y valiosa para tu país.

Este capítulo es el primer paso para descubrir todas tus habilidades, que unidas a los conocimientos que posees se convierten en la mayor riqueza para alcanzar tus sueños. Vas a descubrir el potencial que tienes para construir y ser parte del mundo empresarial.

3.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Aprender qué son las competencias y su importancia en el crecimiento personal y empresarial.
- Conocerte a ti mismo a través de la evaluación de las competencias básicas, personales y empresariales.
- Descubrir cómo te ven los demás en tus competencias, cómo te ves tú mismo y hacer un plan para mejorar o fortalecer tus habilidades.

3.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

3.3.1 ¿QUÉ SON LAS COMPETENCIAS?

Las competencias se refieren a la aptitud, idoneidad o capacidad para hacer algo en razón de los conocimientos y la experiencia que se posee.

3.3.2 TIPOS DE COMPETENCIAS

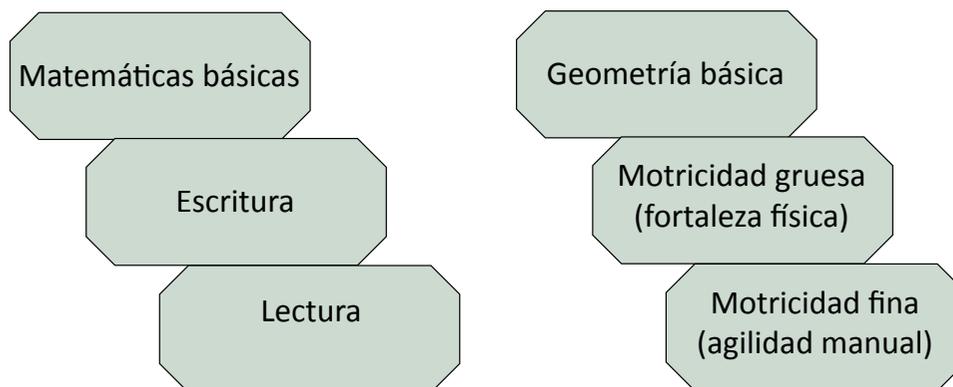
3.3.2.1 *Competencias Básicas*

Son competencias que has desarrollado en el aprendizaje escolar, a través de la vida y en la práctica laboral.

Algunas de estas competencias te permiten desarrollar tu mente, como son la lecto-escritura, las matemáticas, la geometría, y en general las ciencias. Y otras desarrollan tus habilidades manuales, físicas y creativas como el dibujo, la música, y en general las artes.

La evaluación de las competencias básicas, es el punto de partida y están relacionadas directamente con la educación básica. Estas competencias se han identificado como básicas, ya que permiten clasificar y determinar la capacidad de un participante, para continuar su proceso de aprendizaje y a partir de éstas, establecer cuál sería el trabajo o la ruta de capacitación más adecuada.

Estas competencias son:

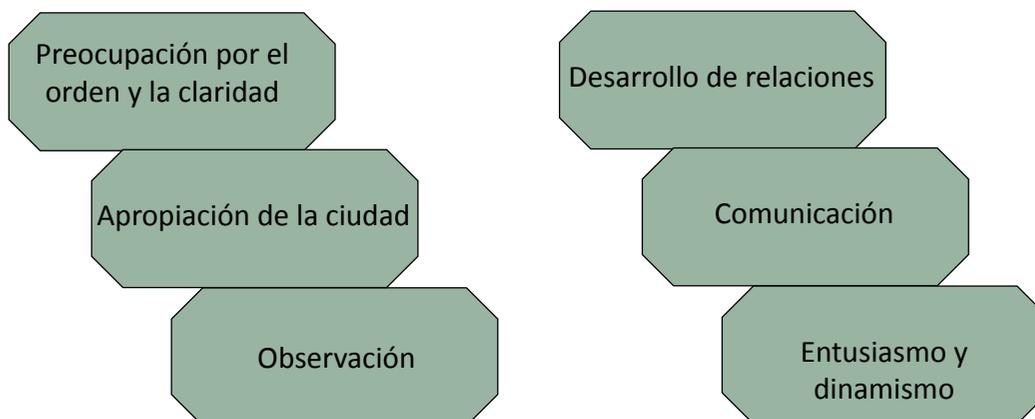


3.3.2.2 Competencias Personales

Son las competencias relacionadas con tu personalidad, cómo te relacionas con los demás, y con tu entorno. En ocasiones estas competencias son innatas, es decir nacemos con ellas. Las habilidades de comunicación, las relaciones interpersonales y, en general, los factores de convivencia, propios del medio y relacionados con la cultura. Permiten convivir y establecer relaciones que nos hacen crecer como personas.

Se consideran las competencias relacionadas con la aptitud y actitud frente a la vida. Involucran el proceso de adaptación a nuevos espacios de trabajo, de convivencia y en general de apropiación de la ciudad.

Estas competencias son:



3.3.2.3 Competencias Empresariales

Son competencias relacionadas con el mundo empresarial. Describen comportamientos asociados con el desempeño deseado en un empresario. También nos permiten un mejor desempeño, e integrarnos al mundo empresarial de una manera productiva independientemente del rol que se desempeñe. Facilitan la integración empresarial y ganar espacios en la misma empresa.

La evaluación de estas competencias es un indicador de qué tan fácilmente se puede adaptar el participante a una empresa y, en general, a la vida laboral.

Estas competencias permiten desarrollar características que benefician su labor en una empresa y que, si más adelante él quiere ser empresario, también le permitirán mantener un nivel de desarrollo personal y profesional.

Estas competencias son:



3.3.2.4 Competencias específicas

Son competencias relacionadas directamente con un oficio, técnica o especialidad. Permiten el desempeño idóneo de una labor específica en la empresa. Están directamente relacionadas con los sectores empresariales y sus necesidades en el campo laboral.

En el siguiente diccionario vas a encontrar la definición de las competencias, cómo se evalúan en 3 niveles de avance: principiante, avanzado y tecnólogo; y cómo mejorar en cada competencia, según cada nivel.

3.3.3 EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS

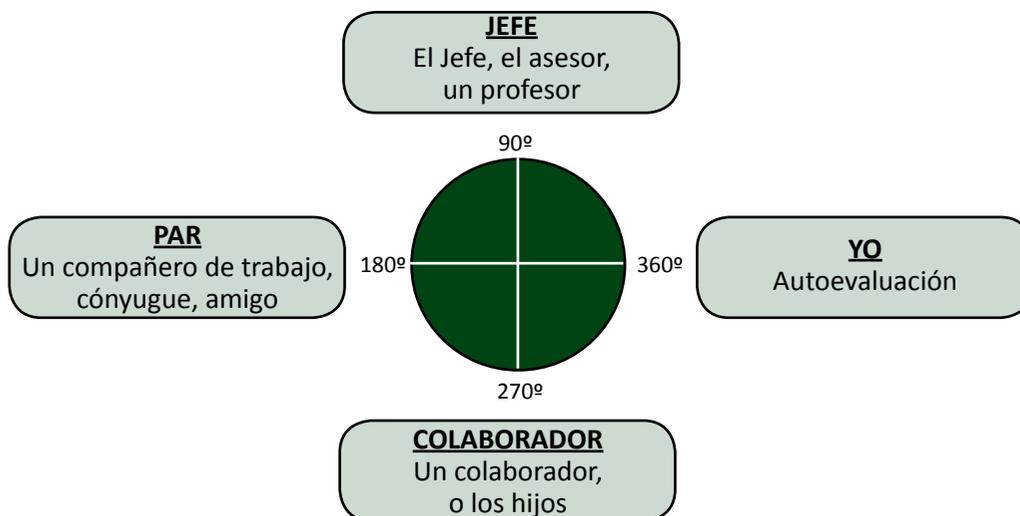
La evaluación de competencias no es un determinante de qué puede o no puede hacer una persona, es un punto de partida para saber en qué cosas debe mejorar y fortalecer en su proceso de crecimiento personal y profesional.

Lo más importante es definir cómo focalizar su capacitación y su trabajo, hacia algo en lo que logre un buen desempeño. Básicamente las competencias permiten la definición de un perfil, el cual se ubica en un prototipo, con algunas recomendaciones para fortalecer sus competencias y lograr una mejor integración al mundo laboral.

Este proceso se ha construido con base en la experiencia y en la observación de buenas prácticas y en lo que se considera ha beneficiado los procesos desarrollados exitosamente; sin embargo, sólo es una orientación sobre lo que se considera esencial en el desarrollo personal y de integración al mundo empresarial. Los asesores tendrán una base que pueden complementar y sobre la cual pueden trabajar para mejorar el esquema.

3.3.4 ¿QUIÉN REALIZA LA EVALUACIÓN?

El objetivo de la evaluación es conocernos a nosotros mismos, reconocer las cualidades y habilidades que nos permiten tener mejores competencias. Una forma de conocernos a sí mismos, es permitir que las personas que se relacionan a diario con nosotros, nos evalúen. A esta evaluación se le llama: evaluación de 360°, como se observa en la gráfica. Si permitimos que nos evalúe el jefe, evaluación de 90°; si nos evalúa un par, evaluación de 180°; y si nos evalúa un colaborador, 270° y finalmente hacemos nuestra propia autoevaluación.



Esta metodología define dos evaluaciones, una, desarrollada por el mismo participante, y otra, por el evaluador del programa. Especialmente en las competencias básicas es necesario hacer algunas pruebas para conocer el verdadero nivel de conocimientos y habilidades del participante.

Se recomienda hacer las pruebas y luego, con base en los criterios, hacer que el participante diligencie su evaluación, para que por último el evaluador incluya los resultados de su propia observación.

La herramienta establece un promedio y con base en el resultado genera las acciones adecuadas para cada nivel.

El formulario de resultado se puede imprimir y trabajar en el mismo formato, el proceso de integración social y productiva, para definir el cronograma de trabajo y los demás componentes. Es clave generar un compromiso con el participante y seleccionar el mentor indicándole sus responsabilidades.

3.3.5 HERRAMIENTA PARA EVALUACIÓN DE LAS COMPETENCIAS



Para empezar a trabajar con la herramienta de evaluación de competencias, se debe abrir el archivo que se encuentra en el CD adjunto, para esto siga las siguientes instrucciones:

1. Abra el programa Excel versión 2003.
2. Del menú "Archivo" seleccione la opción "Abrir".
3. En seguida aparecerá un recuadro en el cual debe seleccionar la unidad de CD-RW.
4. Posteriormente en el listado que aparece de los archivos en el CD, en directorio COMPETENCIAS se debe seleccionar "EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS.XLS" y "Abrir".

- El programa abre un cuadro de diálogo donde le pregunta al usuario si desea habilitar los macros. Seleccione la opción de “Habilitar macros”. Al abrir el archivo aparecerá el “MENÚ PRINCIPAL”.

Nota : si al realizar este paso sale un aviso “Se han deshabilitado las macros.....” debe cerrar el archivo, y en Excel hacer el siguiente procedimiento:

- Abra el menú “Herramientas”
- Seleccione “Opciones”
- Seleccione “Seguridad”
- En la parte inferior del cuadro “Seguridad en macros”
- En “Nivel de seguridad” seleccionar “Medio”

Se recomienda tener un archivo original en un directorio especial para las evaluaciones, y cuando se va a realizar la evaluación de los participantes guardar el archivo con el nombre del evaluado y la fecha de la evaluación. Por ejemplo Luis Perez 15 08 08.xls

3.3.5.1 Contenido de la herramienta

En la herramienta encontrará el menú de entrada que le permite acceder a cinco hojas de trabajo: hoja de evaluación, hoja de resultados y a los diccionarios de competencias básicas, personales y empresariales.

- Hoja de evaluación**

Permite registrar los datos del participante, como se muestra en la página siguiente. Contiene una información general y la lista de las competencias que se evalúan según los criterios definidos en las hojas de diccionarios de Competencias Básicas, Personales y Empresariales.

HOJA DE EVALUACIÓN	
FECHA	5-may-05
NOMBRE	Juan Perez
EDAD	21
NIVEL DE ESCOLARIDAD	
COMPETENCIA	EVALUADOR
LECTURA	
ESCRITURA	
MATEMÁTICAS BÁSICAS	
GEOMETRÍA BÁSICA	
MOTRICIDAD FINA (agilidad manual)	
MOTRICIDAD GRUESA (fortaleza física)	
PREOCCUPACIÓN POR EL ORDEN Y LA CLARIDAD	
OBSERVACIÓN	
COMUNICACIÓN	
APROPIACIÓN DE LA CIUDAD	
DESARROLLO DE RELACIONES	
PERSEVERANCIA	
ENTUSIASMO Y DINAMISMO	
ARGUMENTACIÓN Y OPORTUNIDAD	

En los cuadros amarillos de evaluación se registra el nivel que se acerque más a las características del participante y según los criterios definidos para cada competencia. Se debe evaluar con un puntaje de 6, 8 ó 10, según corresponda, y tanto el evaluador como el participante deben registrar su evaluación.

Calificación	Nivel
6	Principiante
8	Adelantado
10	Tecnólogo

HOJA DE EVALUACIÓN

Fecha			
Nombre			
Edad			
Nivel de escolaridad			
Competencia		Evaluador	Participante
Competencias Básicas	Lectura		
	Escritura		
	Matemáticas básicas		
	Geometría básica		
	Motricidad fina (agilidad manual)		
	Motricidad gruesa (fortaleza física)		
Competencias Personales	Entusiasmo y dinamismo		
	Preocupación por el orden y la claridad		
	Observación		
	Comunicación		
	Apropiación de la ciudad Desarrollo de relaciones		
Competencias empresariales	Perseverancia		
	Agilidad y oportunidad		
	Visión		
	Orientación de servicio al cliente		
	Aprendizaje continuo		
	Iniciativa		
	Trabajo en equipo y cooperación		
Manejo del dinero y tendencia a ahorrar e invertir			

- **Hoja de resultado**

En cuatro páginas se resumen los elementos de la evaluación de cada participante. En las dos primeras páginas están los resultados de la calificación promedio obtenida en la evaluación, y las actividades o ejercicios para reforzar cada competencia.

En la tercera página encontrará la interpretación de los resultados y los gráficos que reflejan el perfil del participante.

En la última página, están los componentes para definir el proceso de integración social y productiva, que debe ser diligenciado por el evaluador, el participante y el acompañante.

- **Diccionarios de competencias básicas y empresariales**

En el Diccionario de Competencias, encontrará las definiciones y criterios necesarios para la evaluación, así como las actividades y ejercicios para mejorar cada competencia.

Son dos hojas dentro del archivo, EVALUACIÓN DE COMPETENCIAS.XLS. La primera contiene las competencias básicas y la segunda, las empresariales.

Las hojas de las competencias se pueden imprimir en un formato más cómodo que el libro y tenerlas a la mano para consulta permanente.

3.3.6 NIVELES DE CALIFICACIÓN

Niveles
6
Principiante
<p>Se puede capacitar en el puesto de trabajo, no es recomendable enviarlo a capacitación técnica, ya que por su dificultad en lecto escritura, no se le facilita el aprendizaje en aula y se puede desanimar fácilmente.</p> <p>Su capacitación debe tener metodologías demostrativas, y con señales de recordación, de colores, o figuras significativas. Es importante resaltar conceptos de seguridad industrial, como manejo de sustancias venenosas o tóxicas, o cualquier otra indicación de seguridad en el trabajo a desarrollar.</p> <p>Se debe capacitar en el manejo de los elementos de aseo personal, presentación personal y comportamiento en la empresa y sitios públicos, el uso del sanitario y manejo de los grifos ahorradores y modernos. Desarrollar la habilidad de preguntar cuando no entienda.</p> <p>Apto para trabajos donde no se requiere saber leer, escribir u operaciones matemáticas, especialmente trabajos repetitivos y sencillos.</p> <p>En la ciudad puede integrarse con empresas de aseo, jardinería, construcción, pintura y acabados, o en cualquier empresa en procesos de terminación y empaque.</p> <p>Si tiene un alto nivel de motricidad fina, puede hacer su trabajo con mayor precisión y diligencia.</p> <p>Si tiene alto nivel en motricidad gruesa, tiene la fortaleza para desarrollar actividades que requieran esfuerzo físico.</p> <p>Debe hacer un esfuerzo para mejorar sus competencias básicas, personales y empresariales, para poder acceder a un mejor nivel de empleabilidad.</p> <p>Reforzar especialmente en lecto escritura y matemáticas básicas.</p>

8
Adelantado
<p>Se puede capacitar en el puesto de trabajo o en capacitaciones cortas, para aprender un oficio. Puede ir por niveles, aumentando el grado de dificultad.</p> <p>La capacitación debe ser sencilla y complementar las competencias básicas.</p> <p>Es importante resaltar conceptos de seguridad industrial, como manejo de sustancias venenosas o tóxicas, o cualquier otra indicación de seguridad en el trabajo a desarrollar.</p> <p>Se debe capacitar en el manejo de los elementos de aseo personal, presentación personal y comportamiento en la empresa y sitios públicos, el uso del sanitario y manejo de los grifos ahorradores y modernos.</p> <p>Puede ser apto en la ciudad para trabajos de mensajería, recepción, mercadeo, comercialización, y en fabricación en procesos repetitivos, y/o con manejo de maquinaria sencilla.</p> <p>Si tiene un alto nivel de motricidad fina, puede hacer su trabajo con mayor precisión y diligencia.</p> <p>Si tiene un alto nivel en motricidad gruesa, tiene la fortaleza para desarrollar actividades que requieran esfuerzo físico.</p> <p>Debe hacer un esfuerzo para mejorar sus competencias básicas, personales y empresariales, para poder acceder a un mejor nivel de empleabilidad.</p> <p>Reforzar competencias básicas y personales.</p>

10
Tecnólogo
<p>Puede acceder a capacitaciones técnicas, en las áreas específicas y en la que le llame la atención.</p> <p>Revisar las competencias básicas, un buen nivel en lecto-escritura y matemáticas y geometría, le permite acceder a capacitación para tecnólogo, si ya terminó 9º grado, y profesional si ya terminó la secundaria.</p> <p>Si tiene dificultades en las competencias básicas, se recomienda capacitaciones de máximo 4 meses con pasantía empresarial de mínimo 2 meses. Y debe continuar sus estudios básicos, la mayoría de las empresas exigen en niveles técnicos, haber terminado bachillerato.</p> <p>En la capacitación es importante fortalecer las competencias empresariales, resaltar conceptos de seguridad industrial, como manejo de sustancias venenosas o tóxicas, o cualquier otra indicación de seguridad en el trabajo a desarrollar.</p> <p>Se debe capacitar en el manejo de los elementos de aseo personal, presentación personal y comportamiento en la empresa y sitios públicos, el uso del sanitario y manejo de los grifos ahorradores y modernos.</p> <p>Desarrollar la habilidad de preguntar cuando no entienda.</p> <p>Es excelente trabajador y aprovecha todas las oportunidades, en cualquier área de trabajo, porque considera que es un escalón en su proceso de mejoramiento.</p> <p>Si tiene buenas competencias empresariales, se pueden involucrar en procesos operativos o técnicos, de fabricación, o en áreas administrativas y comerciales.</p>



3.4. TALLER DE APLICACIÓN

3.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

- Identificar las competencias necesarias para ingresar al mundo laboral
- Evaluar en qué nivel esta el participante
- Desarrollar el plan de mejoramiento de las competencias empresariales

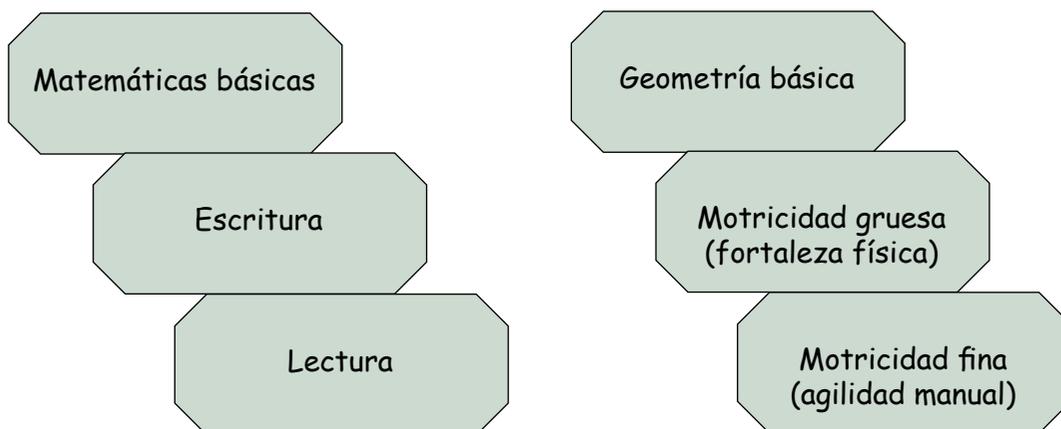
3.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Evaluación de competencias básicas	1 hora	Hoja de evaluación de competencias básicas	Individual y grupos de trabajo de oficios afines
Actividad 2. Evaluación de competencias personales	1 hora	Hoja de evaluación de competencias personales	Individual y grupos de trabajo de oficios afines
Actividad 3. Evaluación de competencias empresariales	1 hora	Hoja de evaluación de competencias empresariales	Individual y grupos de trabajo de oficios afines
Actividad 4. Desarrollo del plan de mejoramiento de las competencias	1 hora	Herramienta de evaluación de competencias	Individual

3.4.3 ACTIVIDADES A DESARROLLAR

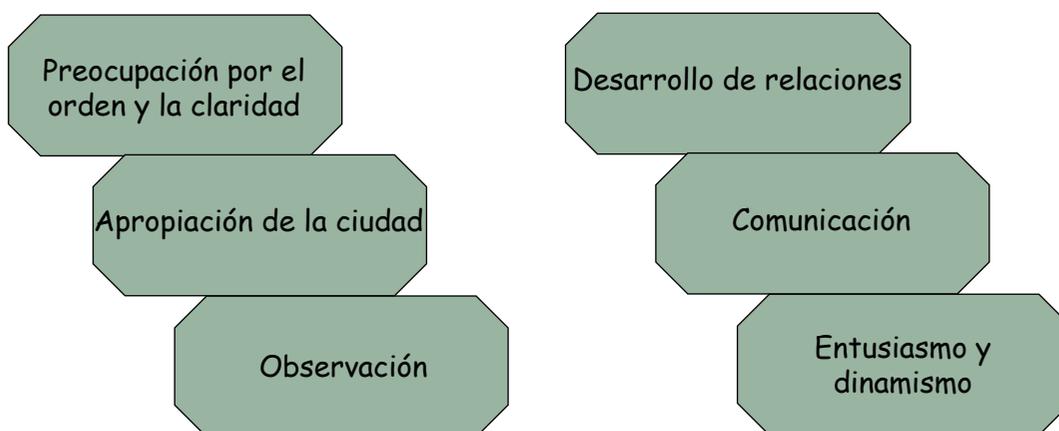
3.4.3.1 Actividad 1. Evaluación de competencias básicas

- Con base en el ejercicio desarrollado en el primer capítulo donde identificaste un oficio, selecciona de las siguientes competencias, ¿cuáles consideras que debes tener para ingresar al mundo empresarial?
- Del ejercicio desarrollado en el primer capítulo, identifica personas con la misma letra, compara las competencias y completa las que te hayan faltado. Analiza por qué es importante cada competencia.
- En la hoja de evaluación realiza tu propia evaluación de competencias básicas



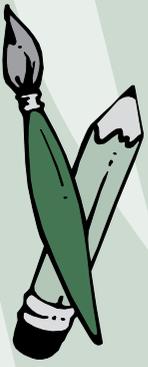
3.4.3.2 Actividad 2. Evaluación de competencias personales

- Con base en el ejercicio desarrollado en el primer capítulo donde identificaste un oficio, selecciona de las siguientes competencias personales, ¿cuáles consideras debes tener para ingresar al mundo empresarial?
- Del ejercicio desarrollado en el primer capítulo, identifica personas con la misma letra, compara las competencias personales y completa las que te hayan faltado. Analiza por qué es importante cada competencia.
- En la hoja de evaluación realiza tu propia evaluación de competencias personales

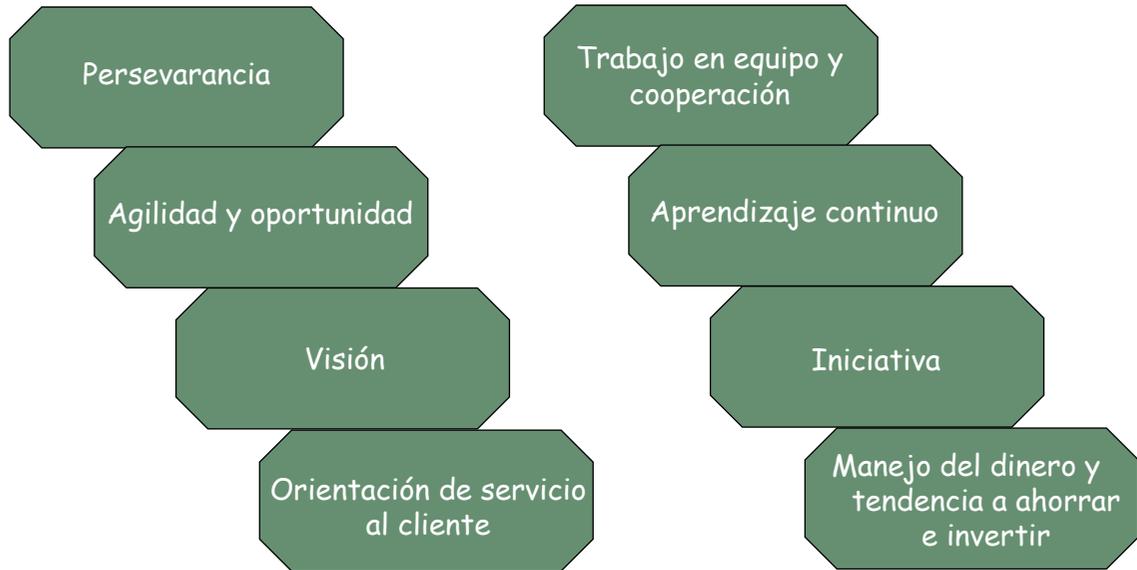


3.4.3.3 Actividad 3. Evaluación de competencias empresariales

- Con base en el ejercicio desarrollado en el primer capítulo donde identificaste un oficio, selecciona de las siguientes competencias empresariales, ¿cuáles consideras debes tener para ingresar al mundo empresarial?



- Del ejercicio desarrollado en el primer capítulo, identifica personas con la misma letra, compara las competencias empresariales y completa las que te hayan faltado. Analiza por qué es importante cada competencia.
- En la hoja de evaluación realiza tu propia evaluación de competencias empresariales



HOJA DE EVALUACIÓN

Fecha		
Nombre		
Edad		
Nivel de escolaridad		
Competencias básicas y personales		
Competencias	Definición	Autoevaluación
Lectura	Es la capacidad de comprender lo escrito o lo impreso, interpretando su significado	
Escritura	Es la capacidad de representar con signos y letras las ideas o mensajes, sobre una superficie apta para este fin	
Matemáticas básicas	Es la capacidad de desarrollar mentalmente las operaciones básicas de suma, resta, multiplicación y división, con números enteros y decimales. Así como la dinámica de conjuntos, regla de tres simple y porcentajes y estadística	
Geometría básica	Es el conocimiento y la aplicación de los conceptos básicos de geometría, manejo de medidas de longitud, área y volumen, así como los instrumentos de medición.	
Motricidad fina (agilidad manual)	Es la habilidad para manipular objetos muy pequeños, con un nivel alto de precisión y agilidad. Incluye también la capacidad de concentración, para hacer en un mínimo de tiempo una actividad manual	
Motricidad Gruesa (fortaleza física)	Es la habilidad para manipular objetos muy grandes y pesados, con agilidad y cuidado, conservando las normas de seguridad	
Preocupación por el orden y la claridad	Es la tendencia a mantener un método de trabajo y de organización para el desarrollo de las labores, manteniendo orden en el puesto de trabajo, en los informes y en los documentos que maneja. Mantiene una excelente presentación personal.	
Observación	Es la capacidad de detectar con mayor detalle características del medio, de los objetos, personas, etc., y retener en la memoria, para luego obtener juicios o conocimientos	
Comunicación	Es la capacidad para escuchar las opiniones de los demás, hacer preguntas, expresar conceptos e ideas de forma clara y concreta. Esta comunicación puede ser de forma oral y/o escrita	
Apropiación de la ciudad	Es la capacidad para desplazarse y descubrir nuevos lugares en la ciudad, entender el sistema de transporte, ser capaz de ubicarse por direcciones, sentirse cómodo y seguro	
Desarrollo de relaciones	Es la habilidad para establecer, identificar, hacer contacto estable y mantener relaciones familiares, de amistad, laborales o de negocios. Incluye la capacidad de establecer lazos de identidad y reconocimiento a las cualidades o defectos de los demás, y ser capaz de establecer relaciones por largo plazo	



A
P
L
I
C
A
D
O
S
H
O
J
A
S
D
E
E
V
A
L
U
A
C
I
O
N
E
S



HOJA DE EVALUACIÓN

Competencias empresariales		
Competencias	Definición	Autoevaluación
Perseverancia	Conserva el entusiasmo constante en su trabajo, continúa desarrollando acciones hasta alcanzar el objetivo que se ha propuesto, no se deja desanimar por resultados cortoplacistas, generalmente establece metas a largo plazo y las alcanza	
Entusiasmo y dinamismo	Posee una energía interior que lo lleva a alcanzar las metas, día a día, conservando el buen ánimo. Conserva una postura positiva y está dispuesto a aprovechar todas las oportunidades de la vida. Enfrenta cada dificultad como un reto o un proceso para aprender algo nuevo, no como un obstáculo	
Agilidad y oportunidad	Es la capacidad de respuesta a las labores propias del trabajo, incluye la realización de las labores de forma ordenada, lógica y cumplidamente y con iniciativa para superar lo establecido, si se requiere	
Visión	Es la capacidad de visualizar alternativas reales de solución de problemas, nuevas oportunidades, nuevos negocios y establecer acciones ordenadas y planificadas, para desarrollarlas. La visión es anticiparse a avances tecnológicos, cambios sociales, oportunidades comerciales, que el común de las personas no visualiza	
Orientación de servicio al cliente	Capacidad de desarrollar todas sus actividades en relación con las necesidades del cliente, planeando nuevos servicios, nuevos procesos que garanticen su satisfacción y atención oportuna	
Aprendizaje continuo	Es el interés por aprender, estudiar, investigar, asimilar y aplicar constantemente nuevos conocimientos y competencias para el crecimiento personal y organizacional	
Iniciativa	Es la capacidad de actuar por sí mismo para obtener mejores resultados, tomar decisiones de forma rápida y según su propio criterio y nivel de responsabilidad. Significa preguntar cuando hay dudas, no quedarse callado cuando hay situaciones de riesgo, iniciar una reflexión o una acción, cuando es necesario, y sin esperar a que alguien le diga que lo tiene que hacer	
Trabajo en equipo y cooperación	Habilidad para desempeñar su trabajo en actitud armoniosa con otros y conseguir éxito compartido, respetando la posición de los demás y prestando colaboración	
Manejo del dinero y tendencia a ahorrar e invertir	Es la cualidad de ajustar el presupuesto personal a los ingresos, dejando una parte para el ahorro y la inversión. Cuando se es empresario, se separan el presupuesto personal del de la empresa, dejando parte de la utilidad para la inversión del negocio, asignando un salario a su gestión como gerente o según el rol que desempeñe. Generalmente no adquiere deudas, sino que ahorra para invertir	

3.4.3.4 Actividad 4. Plan de mejoramiento de las competencias

Trabaja con tu asesor y alimenta la herramienta de evaluación de competencias para el desarrollo del plan de mejoramiento de tus competencias. En la siguiente página encontrarás el plan de mejoramiento de tus competencias. Allí también podrás registrar si tienes algún interés por desarrollar competencias específicas y cursos que puedes hacer relacionados con tus intereses.



Proceso de integración social y productiva



Meses →

Definición y seguimiento del proceso individual			
Principales competencias a mejorar (las debe seleccionar el participante)			
Competencias	Acciones concretas para mejorar		
Integración a procesos de capacitación			
Capacitación	Institución o empresa	Fecha de iniciación	Lugar
Básica			
Laboral			
Procesos de seguimiento, capacitación e integración laboral			
Capacitación básica			
Fecha	Evaluación	Fecha	Evaluación
Vinculación laboral			
Fecha	Evaluación	Fecha	Evaluación

Firma del participante _____
 Firma del acompañante _____
 Firma del evaluador _____



EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Identificar las competencias necesarias para ingresar al mundo laboral			
2	Evaluar en qué nivel está el participante			
3	Desarrollar el plan de mejoramiento de las competencias empresariales			

4

**DESARROLLO DE
COMPETENCIAS**





4.1. INTRODUCCIÓN

El mundo globalizado, los avances tecnológicos, el crecimiento de la población mundial, la escasez de recursos, hacen que la humanidad desarrolle todo su talento y creatividad para aportar soluciones a la problemática mundial. Así, Colombia también necesita el desarrollo de ideas creativas para dar respuesta a su problemática social. Por esto te invito a ser parte de la solución y quiero retomar una frase “Nuestra prosperidad como Nación, depende de la prosperidad de cada uno de nosotros como individuos⁴”. Si tú progresas, el país y nuestros hijos tendrán un mejor futuro.

El progreso que tu anhelas depende de la forma como aprendes, de tus experiencias del pasado, de la forma como te comportas en el presente y también de la forma como encaras el futuro. Tú debes acrecentar la conciencia de que tu conducta y la de las personas que conforman tu empresa son la materia prima para lograr las metas que todos desean.

4.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Conocer los valores empresariales y cómo estos hacen parte del desarrollo de las competencias
- Conocer la aplicabilidad de las competencias en el mundo empresarial
- Desarrollar tu propio programa de desarrollo de competencias y registrar tus avances

4.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

4.3.1. VALORES EMPRESARIALES

Los valores son los que orientan la conducta y con base en ellos se decide cómo actuar bien ante las diferentes situaciones que nos plantea la vida.

Permiten una mejor convivencia, un desarrollo libre de las capacidades humanas, y un respeto por los derechos y deberes de cada individuo.

4. CLASON. GEORGE S., El hombre más rico de Babilonia, Ediciones Castillo S.A., México

Los valores definen el buen uso de los recursos naturales, intelectuales y físicos.

Para ser parte del mundo empresarial se debe tener valores que rigen el desarrollo de los negocios, sus relaciones con el equipo de la empresa, con los clientes, con el gobierno y con la comunidad en general.



Valor	Definición
Respeto por el medio ambiente	Es el compromiso de la empresa y de sus colaboradores, para no dañar la naturaleza en sus procesos de producción, esto se logra a través del uso de materias primas adecuadas, del correcto manejo de los desechos, de la posibilidad de elaborar productos reciclables.
Responsabilidad	Es la capacidad para asumir retos y mantenerse en la acción hasta lograr el objetivo, así como también es la capacidad para asumir las consecuencias de las acciones buenas o malas que se cometen.
Respeto por los derechos humanos	<p><u>Los civiles:</u> derecho a la vida, a la libertad, a la integridad personal, a la libertad de expresión, a la propiedad.</p> <p><u>Los políticos:</u> derecho de elegir y ser elegido.</p> <p><u>Los sociales:</u> derecho al trabajo, a la salud, a la educación, a la vivienda digna.</p> <p><u>Y los de última generación:</u> de los niños, de género, étnicos, a la diferencia, a un medio ambiente sano, de los consumidores, garantizan la protección de los más débiles y vulnerables.</p>
Solidaridad	Es la posibilidad de superar problemas o de obtener grandes avances gracias al apoyo mutuo y al aporte de dos o más personas. Los solidarios son generosos, tolerantes, colaboradores y entusiastas

Valor	Definición
Honestidad	Es ser capaz de decir siempre la verdad, no ocultar nada, comportarse de manera transparente y franca, no tomar nada ajeno, cumplir sus promesas. Es ser incapaz de robar, estafar o defraudar.
Tolerancia	Es la expresión más clara de respeto por los demás, el reconocimiento de los derechos de los otros como personas, en su individualidad y diferencia. Los tolerantes son pacientes, comprensivos, serenos y capaces de escuchar y asumir la posición del otro para entenderlo mejor.
Lealtad	Es el sentimiento de respeto, fidelidad y verdad hacia las personas o a las ideas. Las personas leales se comprometen, y cumplen su palabra, respetan la amistad, la fraternidad, y especialmente sus ideales.
Respeto	Consideración, atención, deferencia, cordialidad solidaridad y prudencia con las personas, espacios y en general a todo lo que nos rodea, y hace parte del ambiente en el que nos desarrollamos. No son desconsiderados, ofensivos, groseros o abusivos.
Ética	1. ¿Dice la verdad completa? 2. ¿Es sincero y correcto? 3. ¿Cuida a otros? 4. ¿Cumple y hace cumplir las leyes o normas? 5. ¿Decide a favor de la mayoría? 6. ¿No aprovecha las circunstancias? 7. ¿Acepta las penalidades cuando ha infringido la ley? Si la respuesta a todas las preguntas es SI enfático, usted estará obrando éticamente. (Hugo Fernando Valderrama Sánchez) Especial Portafolio

Todos estos valores son formas de vida, no son simples ideas. Por ejemplo cuando una persona respeta y respalda sus ideales o su familia, tú dices que ella es leal, tus ves la lealtad de los otros y si eres miembro de esa familia, la lealtad te facilita una forma de vida feliz.

De manera que los valores al igual que las competencias son formas de conducta que hacen que una comunidad o una empresa viva en ciertas condiciones.

Si una persona es atendida en un hospital en el que los médicos y enfermeras se respetan entre ellos y también respetan a los pacientes y si adicionalmente tienen alta capacidad de servicio, los pacientes se sentirán seguros, tranquilos, recibirán buena atención y su salud va a mejorar.

4.3.2. PROGRAMA DE 21 DÍAS PARA MEJORAR TUS COMPETENCIAS

Una conducta que se realiza una vez, la olvidamos rápidamente. Una conducta que hacemos de vez en cuando, vamos a mejorarla muy lentamente, pero una conducta que la repetimos una y otra vez, se vuelve un hábito y la podemos perfeccionar hasta lograr ser muy competentes.

PRACTICA, REPETICIÓN Y ENSAYO es la clave de los campeones deportivos. Tú puedes aplicarla para aprender y desarrollar cada vez mayor capacidad.

Voluntad + deseo + práctica = Mayor capacidad de hacer bien las cosas.

Ya tienes tu plan de mejoramiento de competencias, una vez hayas determinado una competencia que desees fervientemente desarrollar, vas a seguir este procedimiento sencillo pero efectivo.

Durante 21 días vas a hacer el siguiente ejercicio: puedes hacerlo solo, por ejemplo antes de entrar a la ducha o con tu pareja o tu familia por la noche antes de ir dormir.

Construye en tu mente e imagina que tienes ya la competencia que desees, has definido las acciones para mejorar en esas competencias. Si lo haces en familia y crees en Dios, puedes hacer una oración de acción de gracias por las cosas que tienes, desde la vida, las personas que te rodean, y las cosas materiales y luego hacer el ejercicio.

1. Vas a pararte bien erguido con los pies bien puestos sobre la tierra de manera que puedas permanecer así durante cinco minutos que requieres para hacer este ejercicio.
2. Puedes colocar música sin letra o en silencio.
3. Vas a relajarte aflojando toda tensión muscular que detectes en tu cuerpo. Una vez relajado, vas a recordar cosas bellas y gratificantes que te hayan sucedido.
4. Ahora en estado de relajación, vas a imaginarte que ya tienes esos hábitos o aprendizajes, es decir una competencia. Imagina lo que consigues como el de trabajar con buen ritmo, apuntar los asuntos, llevar la contabilidad, ahorrar pequeñas sumas de dinero todos los días, hasta tener un buen empleo o tu propia empresa.

Este ejercicio tienes que realizarlo dos veces al día durante 21 días, 5 minutos diarios, tienes que invertir tres horas y media, de 504 horas que tienes disponibles. Es decir, es la mejor inversión. No compras pan para vender pan, inviertes en ti para lograr tus sueños es decir para ser mejor y más feliz.



4.4. TALLER DE APLICACIÓN

4.4.1. OBJETIVOS DEL TALLER

- Comprender el significado de las competencias en la propia conducta y en los valores personales y realizar actividades para fortalecerlas.

4.4.2. PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Disminuir la carga.	60 Minutos	Salón con sillas movibles, granos de frijol, palos y otros elementos inservibles.	Todo el grupo.
Actividad 2. Proyectar el futuro	60 Minutos	Salón con sillas móviles, papel para papelógrafo, colores o marcadores de color. Amplificador de sonido o bafles para la computadora.	Todo el grupo.
Actividad 3. Trazar el itinerario para el éxito	60 Minutos	Salón con sillas móviles, colores o marcadores de color	Todo el grupo.
Actividad 4. Acciones para mantenerse en la ruta	60 Minutos	Salón con sillas móviles, material del participante.	Todo el grupo.

4.4.2.1. Actividad 1. Disminuir la carga.

La aceptación de pequeñas molestias u obstáculos, porque consideramos que no tienen importancia, en ocasiones nos roba el tiempo, la atención y la energía que podemos utilizar en las actividades que nos llevan al logro de nuestras metas.

Para comenzar a eliminarlas, comienza por escribirlas, hacer una lista de aquellas cosas que te molestan es un buen comienzo para desarrollar tus competencias empresariales.





Haz una lista. Para hacerla vas a necesitar más de un día, así comienza hoy, y durante las siguientes tres semanas que terminan el día _____ vas a escribir todas las molestias que te vayas dando cuenta. Es mejor apuntarlas todos los días.

Realización de la actividad

Dinámica en la que los participantes estarán en un aula con incomodidades, granos en las sillas, elementos dejados en el piso, cosas que impiden la comodidad. Dinámica de conciencia sobre nuestro entorno, análisis y ejercicio mediante la actividad escrita.

En la medida que vayas escribiendo tu lista de molestias u obstáculos, observa cuáles puedes suprimir, a cuales les puedes restar importancia y sobre todo, sobre cuáles puedes tomar acción inmediata.

En el siguiente cuadro escribe las molestias u obstáculos que encontraste en el salón, y clasifícalas

Me molesta	Puedo suprimir	Restar importancia	Acción para el cambio
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			
8.			
9.			
10.			



Ahora toma acción inmediata y mejora esta situación dándole un orden al salón y eliminando los obstáculos o molestias que hayas encontrado

Ahora haz este ejercicio para tu vida

- Selecciona una competencia empresarial en la que quieres mejorar y piensa si tienes obstáculos o molestias que no te permiten mejorar, y clasifícalos y define las acciones que debes realizar.

Me molesta	Puedo suprimir	Restar importancia	Acción para el cambio

Toma acción inmediata y observa tu conducta de iniciativa, tu agilidad y oportunidad, la perseverancia y sobre todo mira si estas aprendiendo todos los días.

Lleva control mediante la Tabla 1. Tabla de auto observación.



S O H Z E H M H O O Z O O S C H A C H E P A

Tabla 1. TABLA DE AUTO OBSERVACIÓN

Si para darnos cuenta cómo va creciendo una planta, tenemos que verla, medirla y seguramente registrar su crecimiento. También tenemos que vernos a nosotros mismos para mirar cómo va nuestro desarrollo de competencias.

Competencia Empresarial	Evaluación inicial	Primer mes	Segundo mes	Tercer mes
Perseverancia				
Agilidad y oportunidad				
Aprendizaje continuo				
Entusiasmo y dinamismo para hacer esta actividad bien hecha y todos los días.				
Otras competencias				
¿Qué miras de ti mismo?				
¿Qué te prometes a ti mismo hacer?				
¿Qué te prometes a ti mismo no hacer?				
¿Qué es lo que realmente valoras?				



4.4.2.2. Actividad 2. Proyectar el futuro

Todo lo que vemos, sea sencillo o muy sofisticado, fue en algún momento la idea de alguien. Todo lo que existe en algún momento fue la idea de alguien. Seguramente también muchas personas tuvieron excelentes ideas pero ellos mismos las dejaron morir al no llevarlas a la práctica.

Las ideas generalmente **no** las llevamos a la práctica por causas como; no creer en su propia capacidad, no saber cómo llevar la idea a la práctica, no contar con los recursos y no buscarlos, o dejarse desalentar por personas negativas.

En este caso vamos a proyectar el futuro y vamos a crear un plan para que la idea se vuelva realidad.

Soñar no cuesta nada dice la gente, pero el que no tiene sueños, ya de hecho está muerto espiritualmente, pero el que tiene sueños y no los lleva a la práctica, fabrica también su propia infelicidad.

Primera parte: Crear la visión.

Realización de la actividad

Los participantes responderán a las indicaciones del facilitador y visualizarán el escenario futuro que desean ellos, posteriormente lo dibujarán y compartirán.

Adoptar un estado relajado.

Con los ojos cerrados usa la inmensa capacidad de visualización para proyectar, cómo deseas ver tu proyecto empresarial a dos años.

Re – crear sensaciones de confianza, paz, esperanza, entusiasmo al recordarlas de otras situaciones de tu vida.

Asociar la imaginación de tus sueños a la sensación de confianza, bienestar, capacidad. Mantén tu mente en la visualización de tu empresa a dos años y asóciala a este estado de capacidad, confianza, bienestar.

Ampliar el potencial de respiración. Respira más de lo normal. Llena al máximo tus pulmones de aire. Siente que puedes llenarte.

Inmersión total en la visión de futuro. Llena todas tus células de este impulso de vida. Es tu creación, dale tu vitalidad, dale confianza.

Ayudar a identificar el siguiente paso para llevar a la acción su futuro. Devuélvete un instante al pasado de dónde iniciaste, contempla con placer tu creación y piensa en el primer paso que debes dar para convertir este sueño en realidad.



Segunda parte: Plasmar la visión

- Con base en la visualización anterior, ahora vas a dibujarla. Usa colores y dibuja los detalles.

- Una vez hayas dibujado tu visualización vas a comentarla con otras tres personas y vas a llenar esta guía.

Encontré estos cinco elementos comunes de mi visión de futuro en éste grupo.

1.
2.
3.
4.
5.

Pregúntate luego, para cada elemento, ¿Qué obtendré yo y que obtendrán las otras personas del grupo?

Ahora intenta resumir en una frase corta, tu visión de futuro.
(Escribirla en lenguaje afirmativo y dónde se evidencien los valores)

¿Cuáles valores están en mi visión?



A
P
L
I
C
A
H
U
S
O
N
O
C
H
I
M
I
E
N
Z
H
O
S

EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3 su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5 cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Comprender el significado de las competencias en la propia conducta y en los valores personales y realizar actividades para fortalecerlas.			



5

DEFINICIÓN DEL PLAN DE VIDA





5.1. INTRODUCCIÓN

El plan de vida es una herramienta de reflexión que te permite hacer un alto en el camino, pensar sobre lo que has desarrollado en los capítulos anteriores, definir qué cosas nuevas has aprendido para tu vida y cómo las puedes aplicar.

El plan de vida te permitirá visualizar tus sueños, tus oportunidades y convertirlos en objetivos realizables, a corto, mediano y largo plazo. Una vez definas tu objetivos deberás establecer las acciones para hacerlos realidad.

5.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Entender qué es un plan, su importancia y cómo se aplica a nuestra vida.
- Convertir tus sueños en realidad, es decir pasar del plan a la acción.
- Desarrollar el plan de vida a partir de los objetivos en 6 dimensiones: Educativa, física, social, familiar, laboral y espiritual.
- Identificar las oportunidades que existen para cumplir con estos objetivos y cómo las puedes aprovechar

5.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

5.3.1 ¿QUÉ ES UN PLAN?

¿Irnos de paseo? ¿Descansar? ¿Pasarla rico con tus amigos? Eso es un buen plan, ¿cierto? Bueno pues de eso se trata éste capítulo, de definir como desarrollar un buen plan para nuestra vida. Que te permita lograr tres objetivos muy importantes: ser feliz, crecer como persona y ser útil para los demás.

Cuando organizamos un plan, un paseo con nuestros amigos, definimos aspectos claves, por ejemplo ¿A dónde iremos? ¿Cuándo haremos el paseo? ¿Quiénes participan? ¿Qué medio de transporte utilizaremos? ¿Qué llevaremos? En fin nos ponemos de acuerdo en todos los aspectos importantes, para que el paseo sea exitoso y no nos falte nada.

Para resumir, en un plan se definen 4 aspectos claves:

¿A dónde ir?	Objetivos
¿Cuándo iremos?	Tiempo
¿Quiénes participan?	Responsables de cumplir los objetivos
¿Qué medio de transporte utilizaremos? ¿Qué llevaremos?	Recursos necesarios

Hay otro aspecto muy importante que hace que el plan se ejecute más fácilmente, por ejemplo si hay buen tiempo, si un amigo tiene carro y nos puede llevar, son circunstancias que favorecen y facilitan el desarrollo del plan, a esto se le llama OPORTUNIDADES. Cuando hay buenas oportunidades hay que aprovecharlas, ya que estas no son permanentes.

5.3.2 ¿CÓMO SE CONSTRUYE EL PLAN DE VIDA?

Tener un plan de vida es fundamental porque denota tu liderazgo y tu voluntad para hacer que las cosas sucedan. Es una reflexión sobre tus objetivos, orientada a descubrir y a aprovechar de la mejor manera los recursos y alternativas para hacerlos realidad.

Para desarrollar un plan de vida es necesario que sigas los siguientes pasos:

Define tus objetivos	Sueña con lo que quieres para ti, para tu familia y para tu comunidad. Construye en tu imaginación el futuro que te gustaría, a donde quieres ir y lo que quieres ser. “Sueña, si lo puedes soñar o anhelar, seguro lo vas a lograr” Haz realidad estos sueños concretando tus objetivos.
Define el tiempo	Debes definir el tiempo en el que se cumplirán los objetivos: <ul style="list-style-type: none"> • Corto plazo: un mes. • Mediano plazo: un año. • Largo plazo: cinco años.
Responsables de cumplir los objetivos	El plan de vida es personal, sólo depende de ti, nadie más puede ser responsable de tu vida, y de que alcances tus sueños y cumplas tus objetivos.
Recursos necesarios	Son los recursos con los que cuentas o que debes conseguir para hacer realidad tus sueños. Puede ser dinero, o cosas materiales que necesitas, pero en tu plan de vida debes valorar lo que tú eres, ya que este es el principal recurso.
Define las oportunidades	Es importante que identifiques las oportunidades que tienes para lograrlos, los grupos de apoyo disponibles, recursos, proyectos, en general, condiciones que favorezcan alcanzar estos objetivos.
Controla su cumplimiento: plan de actividades semanal	El plan de vida se cumple a través de las acciones que realizas cada día. Establece las actividades que debes realizar para alcanzar cada uno de los objetivos y define un plan semanal.

El futuro se construye día a día, por eso es importante planear las acciones diarias y encaminarlas al cumplimiento de los objetivos propuestos. Habrá acciones propias que generan un resultado, otras seguramente dependen de otras personas y tendrás que esperar respuestas. Pero tú tendrás que hacer que las cosas sucedan, insistir, preguntar, mostrar interés, hacer que las demás personas se comprometan para lograr tus objetivos.

Para desarrollar tu plan de vida debes definir dos tipos de objetivos:

Personales	Están relacionados con tu crecimiento como persona, y vas a analizar 4 aspectos: físico, espiritual, educativo y laboral
Sociales	Están relacionados con las personas que te rodean, tu familia y tu comunidad y lo que tú quieres y puedes hacer para garantizar un mejor futuro para todos.

Tener un plan de vida es fundamental porque nos permite:

- Conocernos a nosotros mismos.
- Desarrollar una actitud de aceptación y mejora personal.
- Ser una persona activa, útil y productiva.
- Lograr un equilibrio (físico, espiritual, laboral, educativo, familiar y social) para alcanzar la felicidad.
- Ser congruentes entre lo que queremos y lo que hacemos.

El plan de vida representa la vida misma, se construye a través de las actividades que se realizan a diario y la convivencia con las personas y su entorno.

5.3.3 DEFINICIÓN DE LOS OBJETIVOS PARA CONSTRUIR EL PLAN DE VIDA

Al hacer la lista de las cosas con las que sueñas, trata de enmarcarlas en alguna de las siguientes categorías:

Objetivos físicos	<p>Establece los aspectos que te gustaría lograr en cuanto a tu cuerpo, a tu apariencia física, a tu salud, y que crees que son indispensables para sentirte bien contigo mismo.</p> <p><i>“Dejar de fumar o beber, bajar de peso, en general mejorar mi presentación personal, hacer ejercicio”</i></p>
Objetivos espirituales	<p>La espiritualidad se refiere a nuestra relación con Dios o un Ser Superior que le da orden al universo y se refleja en nuestra vida y en nuestro actuar diario.</p> <p>Reconocer la presencia de Dios en nuestra vida, su bondad y gracia aún en situaciones difíciles, como una fuerza interior que nos permite creer en la vida y en su bondad para construir un futuro mejor.</p> <p><i>“Hacer una oración diaria, ir a la iglesia, leer sobre sus valores y enseñanzas, dar gracias a Dios todos los días”</i></p>
Objetivos educativos	<p>Establece aprendizajes nuevos que debes obtener con el fin de desarrollar tus competencias o adquirir conocimientos.</p> <p><i>“Terminar el bachillerato, hacer un curso técnico, aprender un oficio”</i></p>
Objetivos laborales	<p>Están relacionados fundamentalmente con la generación de ingresos, a través del trabajo digno, dentro del cumplimiento de la ley y las normas laborales justas. Colocar una cifra es muy importante. Haz tu presupuesto personal y familiar y define cuánto necesitas para el menos generar un ahorro del 10%, teniendo la posibilidad de tener vivienda propia, viajar, pensando en tu futuro, cuando ya no puedas trabajar.</p> <p><i>“Conseguir un empleo justo o crear una empresa para generar más empleo”</i></p>
Objetivos familiares	<p>La familia es el fundamento de la sociedad, porque allí crecen los niños, que serán los hombres del futuro. Establece lo que quieres lograr para tu grupo familiar y todos aquellos aspectos importantes en el bienestar de los que viven y comparten contigo.</p> <p><i>“Ser mejor papá, hijo, compañero, con acciones concretas para mejorar las relaciones, ser más atento, tener detalles a diario, sembrar paz y acciones para tener un hogar feliz”</i></p> <p>También puedes escribir acciones para que tu familia logre un futuro mejor, como <i>“que los niños estudien”</i>.</p>
Objetivos sociales	<p>Anota todos aquellos aspectos que quieres lograr para contribuir al desarrollo de la sociedad, de tu grupo de amigos, de la asociación a la que perteneces, etc.</p> <p><i>“Colaborar con una organización para niños o ancianos con sólo una hora a la semana” o “construir un salón comunal”</i></p>

Sueña con todo lo que necesitas, no te preocupes por obtener todo ya, lograr tus objetivos lleva tiempo y será un proceso en el que debes esforzarte.

Sólo depende de ti.

5.3.4 CONSEJOS PRÁCTICOS PARA DESARROLLAR TU PLAN DE VIDA

Bueno, pero nadie ha dicho que es fácil construir tu plan de vida y mucho menos cumplir con él. Sin embargo... manos a la obra y aquí hay algunos consejos prácticos para tener éxito:

- Ten copia de tus sueños por todas partes.
- Comparte tus sueños con tu familia.
- Disfruta la vida.
- Sé estricto con la ejecución del plan semanal que has creado.
- Si no cumples con alguna de las actividades, no te desanimes, establece por qué no la lograste, corrige el camino y ánimo.
- Levántate temprano
- Haz ejercicio, por lo menos una hora diaria
- Haz algo que no te guste pero que sea necesario, por ejemplo ordenar tu habitación
- Haz algo para ti, date gusto, oye tu música favorita, cambia de peinado, renuévate constantemente.
- Haz algo por los demás, sé voluntario en una organización, siempre tienes algo para dar.
- Sonríe.
- Da gracias a Dios todos los días, por la vida y todas las cosas buenas que te rodean.



5.4. TALLER DE APLICACIÓN

5.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

El objetivo de este taller es el desarrollo del plan de vida, estableciendo los objetivos en los diferentes aspectos de la vida, las oportunidades que se tienen para cumplirlos y el plan de actividades semanales para conseguir los objetivos.

5.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Desarrollo del plan de vida	1 hora	Hoja de trabajo	Individual
Actividad 2. Define las oportunidades	1 hora	Hoja de trabajo	Individual
Actividad 3. Arma tu estrella de la felicidad	1 hora	Hoja de trabajo	Individual
Actividad 4. Escribe tus METAS de este año y cada TRIMESTRE puedes registrar el avance.	1 hora	Hoja de trabajo	Individual

5.4.2.1 Actividad 1. Desarrollo del plan de vida

1. Escribe en la página siguiente tus objetivos más importante a nivel físico, espiritual, educativo, laboral, familiar y social, pensando donde quieres estar en 5 años.
2. Escribe con relación a cada objetivo, una meta que debes alcanzar en un año, para cumplir con ese objetivo.
3. Escribe las acciones que debes hacer este mes, es decir el corto plazo, para cumplir tu meta anual.

Por ejemplo:

Mi objetivo educativo a 5 años es:	Terminar mi bachillerato
Mi meta este año es:	Terminar satisfactoriamente, 7°.
Las acciones de este mes son:	Ir a clase todos los días Estudiar para pasar todos los exámenes Hacer mis tareas y trabajos a tiempo y muy bien

	Objetivos (A cinco años)	Metas (A un año)	Actividades (Un mes)
Físicos			
Espirituales			
Educativos			
Laborales			
Familiares			
Sociales			



S O H Z H E H M H C O Z O C A P L I C A T I O N S

S O H Z E H M H C O Z O C S U H A C A P L L A

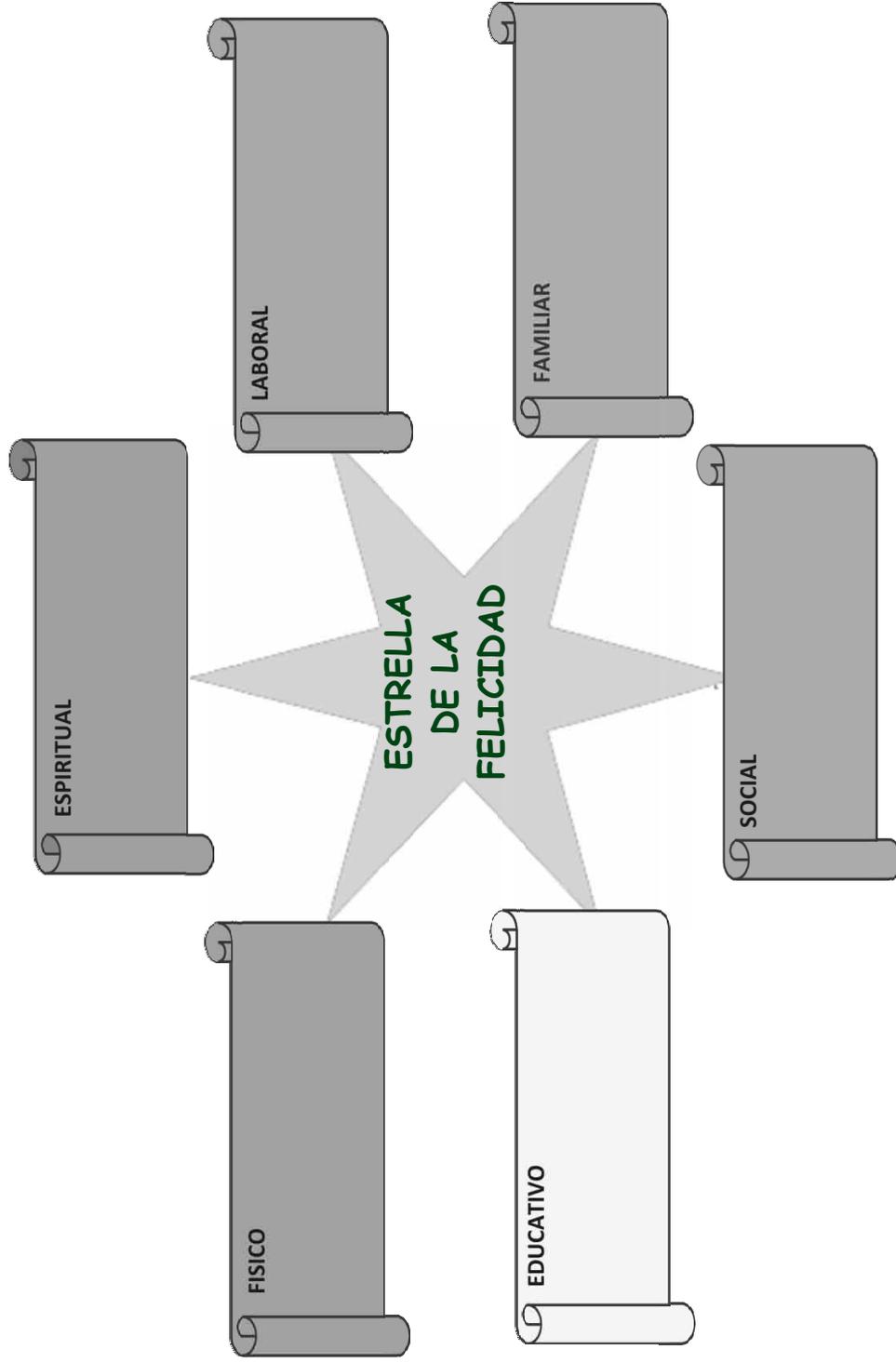


5.4.2.2 Actividad 2. Define las oportunidades

Oportunidades lo te favorece para alcanzar estos objetivos	
Físicos	
Espirituales	
Educativos	
Laborales	
Familiares	
Sociales	

5.4.2.3 Actividad 3. Arma tu estrella de la felicidad,

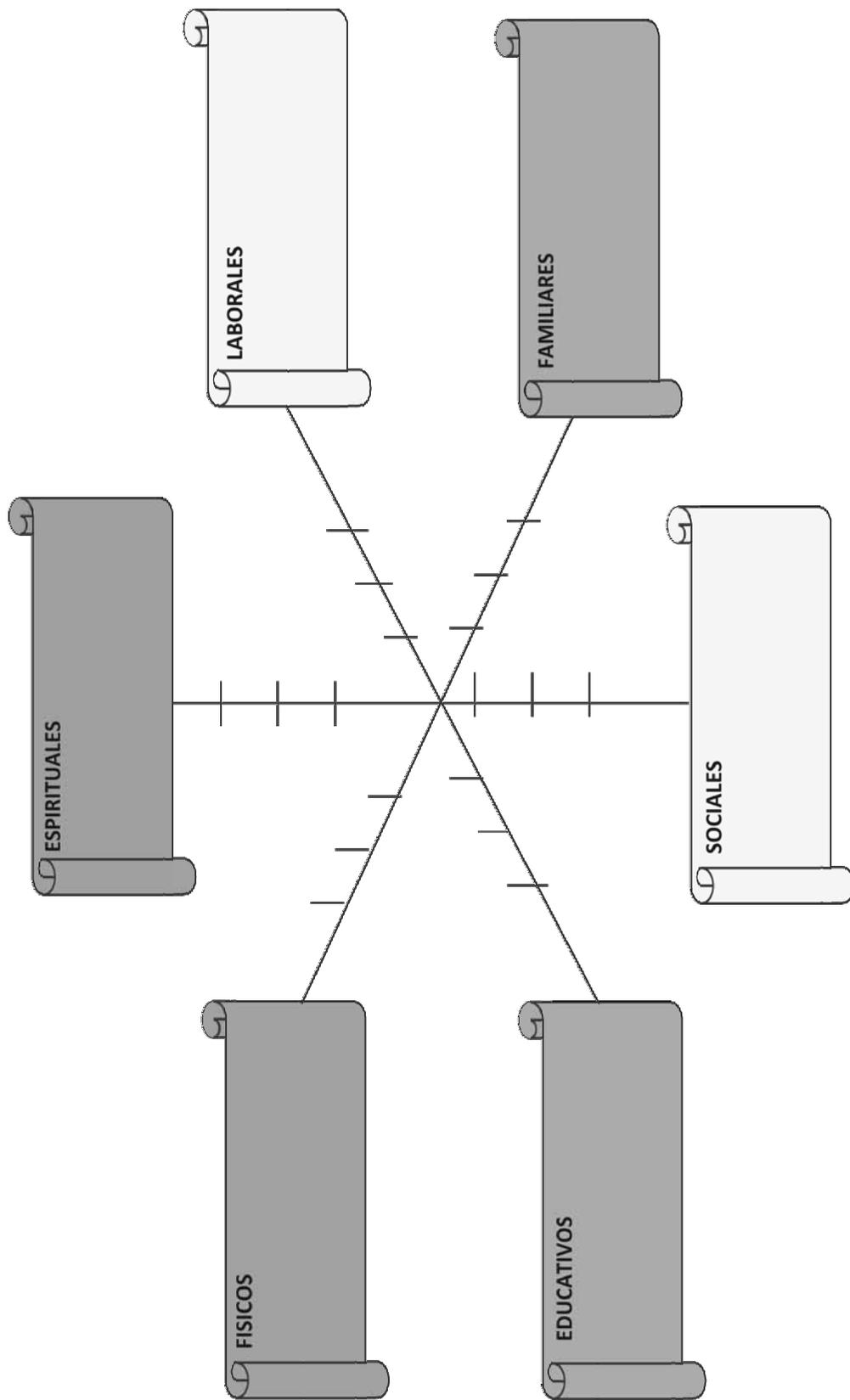
Escribe tus objetivos a cinco años, y colócala en un lugar visible.





5.4.2.4 Actividad 4. Escribe tus METAS

Para este año y cada TRIMESTRE puedes registrar el avance.



5.4.2.5 Actividad 5. Plan de trabajo semanal

Escribe todas las acciones que vas a realizar esta semana para cumplir con tus objetivos

Objetivos	Físicos	Espirituales	Laborales	Educativos	Sociales	Familiares
Lunes						
Martes						
Miércoles						
Jueves						
Viernes						
Sábado						
Domingo						





EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	El desarrollo del plan de vida, estableciendo los objetivos en los diferentes aspectos de la vida, las oportunidades que se tienen para cumplirlos y el plan de actividades semanales para conseguir los objetivos.			

6

ORIENTACIÓN A LA MEJOR ALTERNATIVA





6.1. INTRODUCCIÓN

Tomar decisiones de manera responsable y construyendo el futuro es un imperativo que demanda no sólo pensar y planificar el futuro, sino también actuar.

Hasta ahora has logrado conocerte más a ti mismo y conoces las alternativas que te ofrece el Programa para lograr un futuro mejor para ti y tu familia a través del trabajo y la generación de ingresos. Ahora debes tomar la mejor decisión para tu vida, tu futuro y para las otras personas que te rodean.

No olvides “Nuestra prosperidad como nación, depende de la prosperidad de cada uno de los individuos.

6.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Comprender que es una decisión, los pasos que son necesarios para tomar una buena decisión y reconocer las consecuencias de las decisiones en tu vida y en la vida de tu familia.
- Desarrollar una evaluación de lo que se ha trabajado en los capítulos anteriores, para establecer las tendencias, competencias, gustos, etc.
- Evaluar los pros y los contras de las alternativas relacionadas con tu perfil, con la ayuda y orientación de tu asesor.
- Tomar una decisión libre y responsablemente para cumplir con los objetivos de tu plan de vida.

6.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

Una decisión es la elección que tienes que hacer de un camino o alternativa por la que tú vas a andar en la vida, en ocasiones te puedes devolver y empezar de nuevo. Pero si tienes que devolverte, vas a perder tiempo, dinero, oportunidades, amistades y sobre todo pierdes la fe en ti mismo.

Por eso es necesario que realices con un máximo de atención y cuidado esta actividad, para que la decisión que tomes sea acertada y puedas aprovechar las oportunidades que se te presentan y lograr tus sueños.

Es decir con la decisión que tu tomes, y de la forma como la realices, vas a construir tu futuro y el de otras personas que están a tu alrededor, por ejemplo tus hijos, tus padres, tu esposo (a).

Por eso, una vez tengas claros tus sueños, los hayas escrito en forma de objetivos y sepas a donde quieras llegar, es importante que establezcas cuál es la mejor alternativa que tienes para realizarlos y para cumplir con el plan que te haz trazado.

6.3.1 PASOS PARA TOMAR UNA MEJOR DECISIÓN

1. Determina la necesidad que tienes de tomar la decisión.

Define ¿por qué debes tomar una decisión? Tomar decisiones significa avanzar y pasar del plan a la acción, significa que vas a asumir una responsabilidad contigo y con los demás. A veces permanecemos en una situación que no nos gusta, por falta de tomar una decisión y cambiarla.

Por ejemplo, si vas a comprar una casa, pregunta: ¿Por qué necesito comprar una casa? Para no pagar arriendo y poder ahorrar, para vivir más cómodo con mi familia, para montar un negocio y ser más rentable....

2. Identifica los criterios de la decisión.

Para poder tomar la mejor decisión debes establecer criterios, pregúntate:

¿De cuánto dinero dispongo? ¿En que barrio me gustaría vivir? ¿Qué tipo de vivienda necesito? ¿Para qué voy a utilizar la casa? ¿Puedo pagar un crédito de 20 millones?.

3. Asigna peso a los criterios.

Significa que distribuyes 100 puntos entre los criterios, dando más puntos a los que consideras son muy importantes en tu decisión y menos a los que crees podrías dar un poco de flexibilidad.

Criterios	Peso
Que el precio está cerca de 30.000.000 (es el dinero con el que tú cuentas)	40
Sacar un préstamo hasta de 15.000.000 (que es el monto que tú puedes pagar)	20
Vivir cerca de mi familia	5
Una casa con patio	15
La usaré para vivir y para montar una empresa	20
	100

4. Desarrollar y evaluar las alternativas/modalidad

Para el ejemplo de la casa tenemos 3 alternativas, y con base en el puntaje asignado calificas cada alternativa; por ejemplo: que el precio esté cerca de 30.000.000 (es el

dinero con el que tú cuentas). La alternativa A es la que más se acerca, entonces le asignas 40 puntos, la B todavía cumple tu criterio, pero es más cara, le asignas 38 y la C es más costosa le asignas 30.

Criterio	Alternativa A Apartamento muy bonito de un amigo. Barrio Fontibón. 70 m ²		Alternativa B Casa en mal estado en el barrio la Fragueta. Tiene patio y 90 m ² de terreno		Alternativa C Casa en el centro de Bogotá, remodelada, 45 m ² de terreno	
Que el precio está cerca de 30.000.000 (es el dinero con el que tú cuentas)	38 millones	40	40 millones	38	45 millones	30
Sacar un préstamo hasta de 15.000.000 (que es el monto que tú puedes pagar)	8 millones	15	10 millones más dinero para adecuación	10	15 millones	8
Vivir cerca de mi familia	Lejos y fácil transporte	3	Lejos y fácil transporte	3	Más cerca y buen transporte	5
Una casa con patio	No	0	Si	15	Si	15
La usaré para vivir y para montar una empresa	Reglamento de propiedad horizontal no lo permite	0	Si, puedo aprovechar el patio	20	Si, puede organizarlo en la zona social, pues el patio es muy pequeño.	18
Total puntos		58		86		76

5. Ahora ya tienes más claros los conceptos y puedes tomar la mejor decisión. Explica.

Compro:	
¿Por qué?	
¿Cuáles son los problemas futuros que pueden surgir?	
Ratifico mi decisión de:	

6.3.2 EL PROCESO DE DECISIÓN PARA OPTAR POR LA MEJOR ALTERNATIVA/ MODALIDAD

Esta decisión es muy importante en tu vida y estará condicionada por aspectos como:

- Los **criterios individuales** que son características propias de cada persona tales como competencias personales, competencias básicas y competencias empresariales, gusto por los negocios, la creatividad, la disciplina, las

experiencias anteriores, etc., que te hacen apto para cumplir eficientemente el rol y lograr tus objetivos de plan de vida.

- Los **criterios sociales**, los cuales determinan la influencia externa de la sociedad, de la familia, de la cultura y de las redes de apoyo, etc., que facilitan que puedas asumir un rol e igualmente hacer las cosas bien, como lograr tus metas.
- Los **criterios económicos**, que son razones financieras que nos hacen tomar decisiones tales como la falta de oportunidades de empleo, la economía creciente, las crisis económicas y/o las oportunidades de negocio, que son muy motivantes para ti y te ayudan a realizar las actividades con entusiasmo y dedicación.

No olvides que existe un mercado laboral en donde hay unas empresas que ofrecen puestos de trabajo y demandan personal humano y hay unos trabajadores que ofrecen su capacidad laboral y demandan fuentes de empleo. Esta es la razón por la cual algunos somos trabajadores y otros somos empresarios. Ambas son buenas opciones.

Entonces... ¿Cuál va a ser el rol que vas a desempeñar y la forma como vas a llevar a cabo tu plan de vida?

6.3.3 ALGUNAS RECOMENDACIONES PARA PASAR DEL PLAN A LA ACCIÓN

Para tomar la decisión de si vas a emprender el camino de ser colaborador en una empresa o empresario, o el camino de fortalecer tu empresa actual, vas a seguir tres pasos inicialmente y después, vas a llevar los datos a una tabla para que puedas ver todas las alternativas en conjunto con tu asesor puedan tomar la mejor decisión, pero antes ten en cuenta lo siguiente:

Los seres humanos le damos forma a nuestra vida a través de las innumerables decisiones que estamos tomando momento a momento. Hay decisiones que nos hacen seguir una ruta fija, pero hay otras que nos cambian de ruta.

- **No tengas miedo a perder**

En ocasiones escogemos una alternativa porque consideramos que nos dará más seguridad. Así lo hacen la mayoría de las personas. Esto lo hacemos generalmente por el temor de perder. Pronosticar mal, es un miedo a perder, cuando consideramos que perder algo nos dolerá más que la otra experiencia que descartamos.

- **Confía en tu intuición**

Confía en tu intuición. A veces las corazonadas nos guían mejor que tener mucha información para decidir mejor. Confiar en nuestras primeras impresiones puede ser una buena práctica. Escucha tu voz interior.

- **Cuidado con las comparaciones**

En ocasiones podemos tomar decisiones con base en las comparaciones que tenemos a la mano. Por ejemplo, si sabemos que a un amigo le ha ido bien siendo empleado

o empresario, tendemos a valorar la opción favorable, frente a la otra. Tu decisión se basa en tus capacidades, necesidades y condiciones en comparación con cada una de las alternativas. Ese es el punto de referencia.

- **Evita la presión social**

No elijas la alternativa presionado por lo que dicen tus amigos cercanos o por familiares que tienen ideas fijas. Recuerda que estas decidiendo sobre tu plan de vida y esto es totalmente tu responsabilidad.



6.4. TALLER DE APLICACIÓN

6.4.1 OBJETIVOS

- Desarrollar un proceso de toma de decisión, para definir qué acción voy a realizar en el proceso de generación de ingresos.

6.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Determina la necesidad que tienes de tomar la decisión.	1 hora	Hoja de trabajo	Individual
Actividad 2. Analizar mis competencias empresariales y cualidades personales frente a las tres alternativas.	1 hora	Hoja de trabajo	Individual
Actividad 3. Análisis de factores sociales frente a las tres alternativas	1 hora	Hoja de trabajo	Individual
Actividad 4. Análisis de factores económicos frente a las tres alternativas.	1 hora	Hoja de trabajo	Individual

6.4.2.1 Actividad 1. Determina la necesidad que tienes de tomar la decisión.

1º. Responde, ¿por qué necesitas tomar esta decisión?:

2º. ¿Cuáles son los criterios para tomar esta decisión?

6.4.2.2 Actividad 2. Analizar mis competencias empresariales y cualidades personales frente a las tres alternativas/modalidades.

Al frente de cada afirmación coloca (1) si se cumple de acuerdo con tu perfil y (0) si no se cumple, al final de cada columna suma los puntos.

Propósito de la decisión: Escoger la mejor alternativa que me ayude a alcanzar mis objetivos del plan de vida.			
1. Estas son mis cualidades personales (Escribe algunas cualidades y habilidades)	Alternativa A para ser colaborador de una empresa necesario:	Alternativa B para ser empresario necesario:	Alternativa C para fortalecer mi empresa actual necesario:
	Tener la suficiente edad.	Asumir riesgos.	Entender mejor las necesidades del entorno.
	Me gusta trabajar para otros.	Poner en marcha proyectos.	Hacer cambios en la empresa para hacerla competitiva.
	Acepto el mando de otros.	Querer realizar mis propios sueños	Ánimo y fuerza ante las dificultades
	Sentir agrado por aprender.	Dirigir y coordinar a otros.	Entusiasmo para aprender y crear
	TOTAL	TOTAL	TOTAL





Al final de cada afirmación coloca (1) si se cumple de acuerdo con tu perfil y (0) si no se cumple, al final de cada columna suma los puntos.

Propósito de la decisión: Escoger la mejor alternativa que me ayude a alcanzar mis objetivos del plan de vida.			
2. Estas son mis competencias empresariales (marca las que tienes de acuerdo con la evaluación)	Alternativa A para ser colaborador de una empresa necesario tener:	Alternativa B para ser empresario necesario tener:	Alternativa C para fortalecer mi empresa actual necesario tener:
<ul style="list-style-type: none"> • Orientación hacia el cliente. • Entusiasmo y dinamismo. • Liderazgo. • Agilidad y oportunidad. • Perseverancia. • Trabajo en equipo y cooperación. • Aprendizaje continuo. • Manejo del dinero y tendencia a invertir, • Visión 	<ul style="list-style-type: none"> • Capacidad de trabajo en equipo. • Habilidades para resolver problemas. • Capacidad de comunicación. • Identificación con los objetivos organizacionales 	<ul style="list-style-type: none"> • Creatividad. Innovación en las situaciones críticas. • Capacidad de liderazgo. • Saber ganarse la confianza y la lealtad de las personas. • Tener visión organizativa. • Mucha confianza en uno mismo 	<ul style="list-style-type: none"> • Habilidad para crear redes sociales. • Sentido de autocrítica. • Mucha confianza en si mismo.
CALIFICATE			

6.4.2.3 Actividad 3. Análisis de factores sociales frente a las tres alternativas/modalidades

Describe las condiciones sociales y define cómo favorece o desfavorece cada una de las alternativas planteadas.

Propósito de la decisión: Escoger la mejor alternativa que me ayude a alcanzar mis objetivos del plan de vida.			
3. Estas son mis condiciones sociales	Alternativa A Como colaborador de una empresa prefiero:	Alternativa B Como empresario prefiero:	Alternativa C Para fortalecer mi empresa actual prefiero:
Estoy solo.			
Cuento con mi familia.			
Tengo amigos que me pueden ayudar.			
Tengo el patrocinio de una institución.			
CALIFICA TU PREFERENCIA			





6.4.2.4 Actividad 4. Análisis de factores económicos frente a las tres alternativas/modalidad

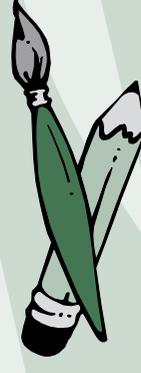
Describe las condiciones económicas y define cómo favorece o desfavorece a cada una de las alternativas planteadas.

Propósito de la decisión: Escoger la mejor alternativa que me ayude a alcanzar mis objetivos del plan de vida.			
4. Estos son mis condiciones económicas (escribe las tres más importantes para ti)	Alternativa A Como colaborador de una empresa prefiero:	Alternativa B Como empresario prefiero:	Alternativa C Para fortalecer mi empresa actual prefiero:
<ul style="list-style-type: none"> • Contar con un ingreso fijo aunque sea el mínimo • Esforzarme y alcanzar metas económicas. • Usar los recursos de manera que pueda tener mejores ingresos. • Asumir riesgos y luchar pase lo que pase. 			
CALIFICA LA ALTERNATIVA QUE PREFIERES			

6.4.2.5 Actividad 5. Cuadro resumen del análisis de los factores

Repasa los cuadros anteriores y selecciona la mejor alternativa de cada uno, para poder definir la mejor alternativa global.

Propósito de la decisión: Escoger la mejor alternativa que me ayude a alcanzar mis objetivos del plan de vida.						
Factores	Alternativa A Ser colaborador de una empresa		Alternativa B Ser empresario:		Alternativa C Fortalecer mi empresa actual	
	1. Por mis cualidades personales					
2. Por mis competencias empresariales						
3. Por mis condiciones sociales						
4. Por mis motivos económicos						





MI DECISIÓN MÁS FAVORABLE ES:

--

Con esta decisión me visualizo a un año así:

Factor	
Personal	
Social	
Económico	

Con esta decisión me visualizo a tres años así:

Factor	
Personal	
Social	
Económico	

Ratifico mi decisión de:	
Me declaro ante mi mismo y ante la sociedad como:	

EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	Desarrollar un proceso de toma de decisión, para definir qué acción voy a realizar en el proceso de generación de ingresos.			





7

ORIENTACIÓN Y PLAN DE VINCULACIÓN LABORAL





7.1. INTRODUCCIÓN

Has decidido hacer parte del mundo laboral, por tanto debes conocer los procedimientos y reglas, para buscar un trabajo digno, con una remuneración acorde con tus conocimientos y experiencia. Deberás prepararte con: documentos personales, hoja de vida, y alistarte para una o varias entrevistas y en algunos casos presentar exámenes de conocimientos y pruebas de ingreso.

La empresa a donde vas a llegar, te va a informar sobre: clase de contrato que vas a firmar, remuneración ofrecida, prestaciones y afiliaciones de ley. También vas a conocer los planes de capacitación y desarrollo con que cuenta la empresa para lograr acceder a ellos y conseguir ser un trabajador responsable, actualizado, de gran iniciativa, perseverancia y actitud hacia el trabajo.

La empresa que necesita de ti, quiere conocerte como persona, como trabajador, y como miembro de una sociedad.

7.2. OBJETIVOS DEL CAPÍTULO

- Definir una estrategia para conseguir empleo
- Tener un concepto básico de contratación legal
- Conocer procedimientos, derechos y deberes para ingresar al mundo laboral y, permanecer en el, siempre con la firme convicción de crecer, dentro de la empresa que te seleccionó.

7.3. DESARROLLO CONCEPTUAL

El mercado laboral esta cambiando a la misma velocidad que cualquier otro mercado, es decir, a una velocidad de relámpago, estos cambios son generados en gran parte por el proceso de globalización, lo cual nos obliga a cambiar mentalmente y adquirir una visión distinta a lo largo de nuestras vidas.

Los cambios hay que verlos como oportunidades siempre y cuando estemos preparados para ello y tengamos capacidad de reacción óptima ante cualquier necesidad de cambio.

Existe una serie de herramientas que nos van ayudar a la consecución de empleo como son: hablar idiomas extranjeros, tener estudios técnicos o superiores, así como una sólida

experiencia en cualquier arte u oficio, saber vender nuestros conocimientos, habilidades y competencias adquiridas.

7.3.1 PASOS PARA CONSEGUIR EMPLEO

Pasos	Descripción
1. Investiga sobre oportunidades laborales en tu zona sectorizando las empresas	<p>Busca empresas donde crees que quieres trabajar que se ajustan a tu perfil</p> <p>Empresas del sector: automotriz, vigilancia, aseo, manufacturas, ventas, cocina, transporte, hidrocarburos, comunicaciones, obras civiles, decoración, sistemas etc.</p>
2. Selecciona oportunidades que se ajusten a tu perfil	<p>Investiga sobre vacantes en las áreas de tu especialidad o experiencia</p>
3. Reúne tus Documentos Personales	<ul style="list-style-type: none"> • Cédula de Ciudadanía • Libreta Militar (si eres hombre mayor de 18 años) • Certificado Judicial, vigente, expedido por el DAS • Fotocopia Títulos Académicos (Bachiller, Universitario, SENA, Tecnológico. etc). • Referencias Laborales (mínimo de las tres (3) últimas empresas donde hayas laborado). • Tarjeta de la EPS y Fondo de Pensiones ó Tarjeta del Sisben
4. Diligencia tu Hoja de Vida y preséntala a la empresa	<p>La presentación física de este documento es muy importante dentro del proceso de selección, basándose en ella, el entrevistador dirigirá la entrevista, por esta razón la información debe llevar un orden.</p> <p>Encabezamiento, Educación, Experiencia laboral, Referencias personales y laborales.</p>
5. Investiga sobre las empresas y a quién corresponde la selección	<p>De acuerdo con tu perfil profesional, investiga que empresas necesitan de tu trabajo, ubicación de ellas dentro de las zonas donde tu puedas prestar tus servicios.</p> <p>Identificadas las empresas, averigua cual es el procedimiento para hacer llegar tu hoja de vida, puede ser una dirección específica de correo, una dirección de Internet, un buzón en la portería de la empresa.</p> <p>Es importante que conozcas el nombre de la persona responsable del proceso de selección para enviar el sobre o carta de presentación a la persona indicada.</p>
6. Prepárate para la entrevista y pruebas de evaluación	<p>Recuerda la entrevista es la oportunidad que te brinda la empresa para vender tus conocimientos, experiencia laboral, tus aptitudes y valores como individuo.</p> <p>Te pueden citar a varias entrevistas, posteriormente los entrevistadores se reúnen y seleccionan al mejor candidato.</p> <p>En cuanto a los tests u otras herramientas de evaluación, hay que tener en cuenta; la importancia que se les otorga a estas, es confirmar los resultados e impresiones de la entrevista.</p>

7. Estudios de Seguridad	Si tu eres el candidato elegido, la empresa realizará estudio de seguridad, donde harán una visita domiciliaria a tu hogar para verificar la información registrada en tu hoja de vida.
8. Exámenes médicos de ingreso	Una vez tú aceptas la oferta de salario y el trabajo, te enviaran a exámenes médicos de ingreso. (sangre, pulmones, estado general, optometría, pruebas de embarazo si eres mujer)
9. Muestra interés por el proceso de selección	Demuestra interés sobre el proceso de selección, llama y averigua si tú fuiste el elegido.
10. Prepárate para la contratación	Una vez seleccionado alista toda la documentación exigida, prepárate para realizar los exámenes y demás requerimientos solicitados por la empresa contratante. Prepárate para oír y aceptar la oferta salarial y beneficios que la empresa te ofrece.

7.3.2 DÓNDE BUSCAR EMPLEO

Avisos Clasificados del periódico y/o directorios telefónicos	Busca en el periódico local avisos clasificados en la sección empleo.
Entrega tu Hoja de Vida a conocidos	Pregunta a tus familiares y amigos si es posible que te referencien en las empresas donde ellos trabajan y colocar tu H.V.
Busca contactos en las instituciones educativas de tu zona	Lleva tu H.V. a las instituciones educativas, muchas empresas buscan personal en estas.
Divulgas en lugares donde se congregue gente (casas culturales, iglesias, supermercados etc.)	Toma como práctica sana todos los días colocar mínimo 5 H.V. en las fuentes descritas es importante que conozcan que necesitas trabajar y estas dispuesto a ello.

7.3.3 HOJA DE VIDA

El objetivo de desarrollar y presentar la hoja de vida es despertar el interés del entrevistador para lograr que te llamen a una entrevista de trabajo.

En el mercado existen muchos formatos de hoja de vida, como “formas Minerva” formato 1003, publicaciones “Legis” tiene diferentes formatos. Si quieres utilizar los formatos preexistentes, esta bien.

Lo importante de una Hoja de Vida es que siempre quede registrado:

- Nombre Completo
- Documento de identificación
- Dirección y teléfonos

- Estado Civil
- Educación alcanzada
 - Nivel y años de estudio,
 - Fechas de iniciación y terminación de estudios
 - Títulos adquiridos,
 - Fecha de grado(s),
 - Nombre de los diferentes establecimientos donde se estudio
- Experiencia laboral
 - Cita las empresas donde has trabajado comenzando por la última o más reciente de ellas
 - Años de trabajo (fecha de iniciación y terminación) de cada trabajo
 - Nombre del Cargo(s) desempeñado(s)
 - Nombre del supervisor inmediato

Es importante no dejar intervalos de tiempo sin cubrir (si no tuviste un trabajo específico en una empresa, hay que informar que hizo en esos intervalos de tiempo que no estuviste trabajando)

- Referencias familiares
- Referencias de trabajo

7.3.3.1 Documentos requeridos que acompañan una Hoja de Vida.

Si tu H.V. fue solicitada por una empresa, debes tener listos los siguientes documentos fotocopiados:

- Cédula de Ciudadanía
- Libreta Militar (si eres hombre, mayor de 18 años)
- Certificado Judicial Vigente expedido por el DAS
- Títulos académicos (bachiller, Universidad, SENA, Tecnológicos etc.)
- Mínimo las Tres (3) últimas referencias laborales (si has trabajo)
- Tarjeta de la EPS y Fondo de Pensiones ó Tarjeta de Sisben

Si tú eres el candidato pre-seleccionado, es posible que la empresa realice un estudio de seguridad, donde harán una visita domiciliaria a tu hogar. También pueden requerir un examen médico de ingreso.

7.3.4 CARTA DE PRESENTACIÓN

Generalmente esta acompaña de la Hoja de Vida. Es un resumen que adjuntas, donde resaltarás los aspectos más importantes de tu vida laboral y expresarás interés por el cargo. Esta herramienta que parece sencilla de realizar, requiere en realidad tiempo de análisis y reflexión. El entrevistador la leerá en dos minutos; quién eres, cuales son tus puntos fuertes y tu proyección laboral.

Bogotá, Abril 30 de 2008

Señor
XXXXXXX
Gerente
Empresa XXXXXX

Apreciado señor, me permito anexar mi Hoja de Vida, para su estudio y apreciación.

Soy técnico automotriz del SENA, me he desempeñado como Mecánico Automotriz por espacio de 10 años en los talleres de la ciudad, mi especialidad es arreglo de motores diesel gama alta.

Mi interés en participar en el proceso de selección, es porque cumplo con los requerimientos solicitados por usted, soy una persona de la zona y ofrezco mis servicios inmediatamente.

Agradezco de antemano su colaboración y espero mi Hoja de Vida cumpla con sus expectativas.

Cordialmente

XXXXXXXXXX

Telefonos: xxxxxxxx

Dirección: xxxxxxxx

7.3.5 LA ENTREVISTA DE TRABAJO

Es un momento clave en el proceso de conseguir trabajo, pues se trata de la primera oportunidad real de poder defender tu experiencia, tus conocimientos y tus valores, así como también tus puntos fuertes. ¡¡ Es importante que salga muy bien!!

1. Antes de la entrevista	Recomendaciones
Puntualidad	Llega a la entrevista, un cuarto de hora antes de la hora indicada, previendo cualquier inconveniente. Investiga el día anterior; donde es la cita, y como se llega allí.
Presentación Personal	Recuerda que tu presentación personal es el pasaporte al éxito del proceso, debes tratar de llevar ropa formal, tu aspecto físico debe reflejar limpieza y orden.
Presentación de Hoja de Vida	Entrega tu H.V. en un sobre limpio y cerrado, debe contener la carta de presentación y la H.V. limpia y organizada.
Forma de Saludar al entrevistador	Cuando saludes, da la mano al entrevistador, míralo a los ojos y sonríe. Esto es un signo de seguridad y tu vas a sentirte bien. Cuando el entrevistador solicite que te sientes hazlo tranquilamente sin asustarte. Responde a las preguntas que te van hacer, de forma clara y sencilla y siempre con honestidad.

2. En la entrevista	Recomendaciones
Informarte sobre la empresa que necesita cubrir el puesto	Antes de asistir a la entrevista procura enterarte sobre la empresa, cuál es su actividad principal, dónde tiene sus instalaciones, si es una empresa privada u oficial. etc.
Responde las preguntas con atención y seguridad	Escucha la pregunta antes de contestar Evita distracciones Sé coherente con lo que dices “la verdad siempre” “Sé tu mismo” Ten buenos argumentos de los cambios de trabajo realizados durante tu vida laboral
Sobre tu experiencia laboral	Al describir tus trabajos, debe ser una acción específica no dar rodeos, ni hables en tercera persona, ejemplo: no debes decir: nosotros hacíamos el aseo de la bodega y registrábamos el tiempo de la acción. Se debe decir: YO hacia el aseo de la bodega y YO era responsable de la hoja de control de tiempo. (si esto es verdad y tu eras el responsable de esta tarea).
Tests y otras herramientas de evaluación	Si te invitan a realizar pruebas escritas, debes tener mucha seguridad y tranquilidad, primero lees las preguntas y contesta primero las que conoces, para no perder tiempo, posteriormente respondes las que tienes dudas.
Cuidado en el lenguaje corporal y la conducta no verbal	Es importante no cruzar los brazos cuando estés en la entrevista, procura poner tus manos donde el entrevistador pueda verlas, no hagas movimientos inseguros que reflejen tu nerviosismo.

7.3.6 CONTRATOS DE TRABAJO

Si te han seleccionado y tú has aceptado las condiciones del cargo, salarios y prestaciones ofrecidas, debes firmar el contrato de trabajo.

- **¿Qué es un contrato de trabajo?**

Es aquel por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona natural o jurídica, bajo la continua subordinación ó dependencia de la segunda y mediante una remuneración

- **¿Cuáles son los elementos del contrato de trabajo?**

- Actividad personal del trabajador
- La continua dependencia y subordinación (exige el cumplimiento de la jornada de trabajo)
- Un salario como retribución del servicio

- **Clasificación de los Contratos**

- Según su forma
 - Verbales
 - Escritos

- b. Según su Duración
 - Contrato a Término Fijo
 - Contrato por duración de obra o labor terminada
 - Contrato ocasional accidental o transitorio
 - Contrato por tiempo Indefinido
- **Período de Prueba**
 - Es la etapa inicial del contrato que tiene por objeto; por parte del patrono, apreciar las aptitudes del trabajador y por parte del trabajador ver la conveniencia de las condiciones de trabajo.
 - El período de prueba debe ser estipulado por escrito.
 - El período de prueba no puede exceder los dos (2) meses.
 - En los contratos a término fijo, cuya duración sea inferior a un (1) año, el periodo de prueba es igual a la quinta parte del tiempo del contrato.

7.3.7 CÓMO PERMANECER EN LA EMPRESA Y CÓMO LOGRAR LOS MEJORES RESULTADOS EN MI TRABAJO

Valores Personales	Como lo logro
Respeto a mi empresa, mis compañeros y mis jefes	Siempre demuestra que para ti, la gente es importante y se le debe respeto como ser humano. Sé tolerante, aprende a escuchar y si debes refutar algo hazlo con buenos argumentos y un correcto tono de voz, para evitar confrontaciones inútiles. No hables mal de nadie.
Lealtad	La lealtad es un valor que las empresas y compañeros aprecian. Se demuestra no permitiendo que te involucren en problemas personales que afecten el clima laboral de la empresa o actitud de los trabajadores hacia la misma.
Honestidad	Nunca tomes cosas físicas que no te pertenecen, no digas mentiras para salvar una situación inmediata. Tu trabajo debe ser de excelente calidad y compromiso.
Respeto por el medio ambiente	Sigue las normas y procedimientos de seguridad física y ambiental con que cuenta la empresa. Si por tus conocimientos y experiencia, puedes sugerir cambios o implementaciones de reglas de seguridad o medio ambiente es importante que lo hagas.
Respeto por los derechos humanos	Sigue los lineamientos que la empresa maneja sobre este tema.

<p>Responsabilidad</p>	<p>Demuestra siempre tu actitud positiva hacia el trabajo, cumple con tus labores asignadas en el tiempo, lugar y condiciones requeridas.</p> <p>Estás dispuesto a sugerir cambios o mejoras a las actividades asignadas, siempre que tu conozcas y puedes defender tus argumentos.</p>
<p>Ética</p>	<p>1. ¿Dice la verdad completa? 2. ¿Es sincero y correcto? 3. ¿Cuida a otros? 4. ¿Cumple y hace cumplir las leyes o normas? 5. ¿Decide a favor de la mayoría? 6. ¿No aprovecha las circunstancias? 7. ¿Acepta las penalidades cuando ha infringido la ley?</p> <p>Si la respuesta a todas las preguntas es SI enfático, usted estará obrando éticamente.</p> <p>(Hugo Fernando Valderrama Sánchez) Especial Portafolio</p>



7.4. TALLER DE APLICACIÓN

7.4.1 OBJETIVOS DEL TALLER

En este taller debes prepararte para conseguir empleo.

7.4.2 PROGRAMA DE TRABAJO

Actividades a desarrollar	Duración	Recursos necesarios	Participantes
Actividad 1. Presentación de mi hoja de vida y carta de presentación	Una (1) hora	Formato de la hoja de vida	Individual y asesor
Actividad 2. Donde buscar empleo	Una (1) hora	Ejercicio	Grupos de máximo 5 personas y luego se hace una plenaria
Actividad 3. Juego de roles: Consiguiendo empleo, Entrevista personal y relaciones	Una (1) hora	Juego de roles y planilla de trabajo	Grupo actor y trabajo individual
Actividad 4. Competencias y valores empresariales	Una (1) hora	Texto	Grupos de máximo 5 personas y luego se hace una plenaria

7.4.2.1 Actividad 1. Presentación de mi hoja de vida y carta de presentación

Diligencia tu hoja de vida y redacta tu propia carta de presentación, de acuerdo con el ideal de la empresa en la que te gustaría trabajar.

Revisala con tu asesor





HOJA DE VIDA

1. ENCABEZADO

Nombre Completo
Documento de Identidad
Lugar y fecha de nacimiento
Dirección actual y teléfonos

2. NIVEL DE EDUCACIÓN

Estudios	Año de inicio	Año de terminación	Título adquirido	Institución

3. EXPERIENCIA

Empresa	Año de inicio	Año de terminación	Cargo	Supervisor inmediato
Principales Responsabilidades				
Empresa	Año de Inicio	Año de terminación	Cargo	Supervisor inmediato
Principales Responsabilidades				
Empresa	Año de inicio	Año de terminación	Cargo	Supervisor inmediato
Principales Responsabilidades				
Empresa	Año de inicio	Año de terminación	Cargo	Supervisor inmediato
Principales Responsabilidades				

4. REFERENCIAS PERSONALES

Nombre	Parentesco	Dirección	Teléfono	

Firma

Fecha

Elabora tu propia carta de presentación



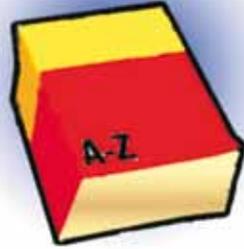
A
P
L
I
C
A
T
I
O
N
E
S
C
O
N
O
C
I
M
I
E
N
T
I
F
I
C
A
S



7.4.2.2 Actividad 2. ¿Dónde buscar empleo?

Todos los participantes darán ejemplos de lugares y empresas de la zona donde se puede conseguir empleo

- Marca con una **X** las fuentes de empleo que son más accesibles
- Marca de 1 a 3 el nivel de efectividad de las fuentes utilizadas, siendo 3 la más efectiva
- Marca con una **A** cuál de estas has utilizado

<p>Avisos Clasificados del periódico</p> 	<p>Llevar HV directamente a la empresa</p> 	<p>Contactos de los centros educativos</p> 
<p>Directorio telefónico y directorios industriales</p> 	<p>Supermercados, restaurantes y otras empresas</p> 	<p>Iglesias y sitios culturales</p> 
<p>Anuncio por radio</p> 	<p>Amigos</p> 	<p>Compañeros de trabajo</p> 



7.4.2.3 Actividad 3. Desarrollo de la entrevista

El asesor organizará el trabajo según las instrucciones del juego de roles.

Un grupo de tus compañeros va a representar una entrevista. Identifica los aspectos que han desarrollado bien y explica por qué.

Rol	Tus comentarios
Bien Presentado	
Cortés	
Informado	
Oportuno	
Extrovertido / Introvertido	
Preparado	
Agradecido	

7.4.2.4 Actividad 4. Competencias y valores empresariales

En grupos de máximo 5 personas, seleccionan uno de los siguientes casos, responden las preguntas y analizan qué valores y/o competencias empresariales están aplicando.

Caso 1.

Roles: Juan: Consumidor, Gabriel: Jefe, Pedro: colaborador

Esto sucedió en la “Droguería Buena Salud”, donde venden todo tipo de medicamentos y artículos de aseo personal, regalos y cosméticos.

Juan, es un cliente regular y compró en la droguería algunos medicamentos para la gripa, y unos elementos de aseo personal. Cuando llegó a su casa, revisó la cuenta y encontró que le faltaba dinero, en la factura estaban registrados productos que él no había comprado.



Así, que regresó a la droguería y habló con Pedro, el cajero, y cuando revisaron la lista, se dieron cuenta que la caja registradora estaba mal, había registrado varias veces algunos productos y había sumado mal.

Pedro le informó a su jefe lo sucedido y le pidió que revisaran qué pasaba con la caja. Así, hicieron de nuevo la cuenta, Juan pagó lo justo por los productos comprados, y regresó a su casa.

Al revisar las transacciones anteriores, Pedro observó que ésto no sólo había pasado con Juan, por lo que procedió a llamar a los clientes para corregir el error. En algunos casos, les envió al mensajero para entregar sus vueltas, y en otros, los clientes fueron a la droguería, recogieron su dinero y compraron más productos.

Preguntas para reflexión:

- ¿Qué alternativas tenía Juan?
- ¿Por qué es importante que Pedro la avise a su jefe?
- ¿Qué hubiera pasado si Juan no regresa a la droguería?
- ¿Quiénes ganaron y por qué?

Caso 2.

Roles: Carlos: Cliente, Camilo: Empresario, Pedro: Vendedor

Camilo es un empresario que fabrica muebles de alta calidad. Su empresa está ubicada en una zona comercial muy importante y él es reconocido por la calidad y honestidad en su trabajo. Así, esta mañana vio entrar a su almacén a un cliente con una silla, y pensó que venía a hacer un reclamo.

El vendedor del almacén salió a atenderlo y efectivamente hacia 12 meses había comprado un juego de comedor y la silla que traía se había dañado. El cliente presentó la factura de compra donde constaba que la garantía era por 12 meses, pero se había vencido el día anterior.

El vendedor le dijo que consultaría con su jefe y que le informaría inmediatamente.

Camilo atendió directamente al cliente y ante la situación le dijo que no habría problema, que con mucho gusto la repararían sin ningún costo y que estaría reparada en 3 días.



A los 3 días regreso el cliente, su silla estaba reparada, y decidió comprar otros artículos en el almacén.

Preguntas para reflexión

- ¿Qué hubiera pasado si el vendedor rechaza la garantía y no consulta a su jefe?
- ¿El vendedor hubiese podido tomar la decisión de la garantía? ¿Por qué?
- ¿Quiénes ganaron y por qué?

Caso 3.

Roles: Camilo, familia de Camilo, mejor amigo, jefe y compañeros de trabajo

Camilo es un joven de 19 años que quiere salir adelante y alcanzar sus metas en la vida. En este momento, su meta más importante es terminar el bachillerato. Hace dos años validó su primaria, y actualmente esta en 9º grado. Le ha ido muy bien, pero no ha sido fácil: él mismo paga sus estudios y trabaja todos los días para alcanzar su sueño: tener su propia empresa.

Ahora su familia ha tenido dificultades y tiene que escoger entre ayudarlos o continuar sus estudios.

Así que comenta su situación con su mejor amigo y compañero de trabajo, quien le aconseja hablar con su jefe para ver si en la empresa le pueden ayudar.

Su jefe entiende la situación, y le propone recurrir al fondo de empleados donde le pueden colaborar con un préstamo que le ayude en parte a resolver esta situación.

Los compañeros que se enteraron, también quisieron ayudarle y entre todos aportaron una suma de dinero para superar el problema.

Camilo, muy agradecido con sus compañeros y con la empresa, continúa trabajando con el mismo entusiasmo y dedicación de siempre, y está haciendo su mejor esfuerzo para cumplir con sus metas personales.

Preguntas para reflexión

- ¿Qué es mejor para Camilo, terminar sus estudios o ayudar a su familia?
- ¿Es bueno el consejo del mejor amigo de comentar su problema en la empresa?
- ¿Quiénes ganaron y por qué?



Caso 4.

Roles: Empacadores: Carlos y Julio

En la empresa Empaques Listos Ltda. ofrecen el servicio de empaque de productos a granel. Por ejemplo, llega una tonelada de arroz y la empaican en bolsas de una libra o de un kilo según la necesidad del cliente.

Mañana, deben entregar un pedido de 10 toneladas de arroz en bolsas de 1 kilo (De cada tonelada salen 1000 kilos de arroz). Así, Carlos y Julio, los encargados, empezaron muy temprano a trabajar. Cuando terminaron la primera tonelada se dieron cuenta que sobraba producto, y esto no era normal. Revisaron y efectivamente la máquina alimentadora se había descuadrado y en algunas bolsas había hasta 15 gr. menos. De inmediato revisaron la máquina, y efectivamente tuvieron que cambiar un repuesto.

Una vez la máquina estuvo lista, revisaron cada paquete para verificar el peso y los que no estaban bien se reprocesaron. Esto les implicó un mayor tiempo de trabajo, pero ellos saben que la calidad y la exactitud es la clave del éxito en su trabajo, y cualquier error en el peso, además de ser un engaño para el consumidor, los puede llevar a perder sus clientes.

Preguntas para reflexión

- ¿Qué podría pasar si Carlos y Julio no repararan la máquina?
- ¿Por qué es importante la exactitud en el peso?
- ¿Quiénes ganaron y por qué?

Caso 5.

Roles: Madres cabeza de familia, hijos adolescentes, jefe de la empresa.

Santex es una empresa de textiles donde fabrican excelentes productos en telar.

Todas las señoras que trabajan son madres cabeza de familia y la mayoría ya tiene hijos adolescentes. Algunas están preocupadas porque sus hijos salen a vacaciones y tendrán mucho tiempo libre. Además han visto que en el barrio donde está ubicada la empresa, también hay muchos jóvenes y niños.

Por lo anterior se reunieron, analizaron el problema y se les ocurrió una idea: hacer que los jóvenes más grandes organizarán eventos culturales y deportivos en donde pudieran participar. Para esto tendrían que buscar entidades que los apoyaran, como la alcaldía local, la iglesia y otras empresas de la zona.



El grupo de señoras aprovechó la hora del almuerzo para comentar la idea y hablaron con su jefe quien les ofreció, apoyo para organizar el evento. Con este apoyo, reunieron a los jóvenes y los de mayor edad asumieron el liderazgo: organizaron un campeonato de fútbol, una obra de teatro y un grupo de música. Hubo muchas organizaciones que los apoyaron y se dieron cuenta que había mucho talento entre los jóvenes, que eran responsables y podían confiarles muchas tareas. Fue un gran evento.

Preguntas para reflexión

- ¿Por qué están tan preocupadas las madres porque sus hijos tienen tiempo libre?
- ¿Conocen otras entidades cercanas a la zona que podrían contribuir para organizar un evento como éste?
- ¿Quiénes ganaron y por qué?

Caso 6.

Roles: Víctor: Jefe de despachos; Clara: nueva asistente.

Víctor es el jefe de despachos de una importante cadena de almacenes. Al observar las estadísticas de devoluciones en el último mes observó que habían bajado de 10 devoluciones al día a sólo una.

Observó que Clara la nueva asistente, era una persona muy cuidadosa y ordenada, confirmaba con los clientes cuando tenía alguna duda, se interesaba por conocer los productos y manejaba con estricto orden los documentos de trabajo colocándolos en el archivo respectivo.

Así, Víctor reunió a su equipo de trabajo y resaltó la labor de Clara y cómo es de importante que cada persona haga su trabajo bien y oportunamente. Por su parte Clara agradeció este reconocimiento y se sintió bienvenida en su nuevo puesto de trabajo.

Preguntas para reflexión

- ¿Por qué es importante trabajar de manera cuidadosa y ordenada?
- ¿Por qué es importante reconocer un trabajo bien hecho?
- ¿Quiénes ganaron con el reconocimiento y por qué?



Caso 7.

Roles: María y Jenny: Colaboradoras de la empresa; Camila: jefe de recursos humanos.

Jenny, ha trabajado por 3 años en la empresa y es una muy buena colaboradora, pero últimamente ha faltado a su trabajo porque no se siente muy bien. Realmente es porque está embarazada, y no quiere informar a la empresa porque teme que la despidan.

María, su mejor amiga, fue a visitarla y se dio cuenta de lo que pasaba, le dijo que no había por qué preocuparse y que era mejor que hablara con la jefe de recursos humanos.

Así lo hizo, y Camila, la jefe de recursos humanos, le explicó que ninguna mujer embarazada puede ser despedida por este motivo, al contrario debe ser apoyada porque todos tenemos derecho al trabajo y su bebé tiene el derecho a la vida.

Preguntas para reflexión

- ¿Por qué son importantes los derechos humanos?
- ¿Conoces algún caso donde se hayan respetado los derechos de las mujeres?
- Coméntalo con tu grupo.
- ¿Quiénes ganaron y por qué?

EVALUACIÓN DEL TALLER

Define tres conceptos nuevos que hayas aprendido en este taller y califica de 1 a 3, su aplicabilidad en tu vida diaria y empresarial.

	Conceptos aprendidos	Aplicabilidad en tu vida familiar y social	Aplicabilidad en tu vida empresarial
1			
2			
3			

Evalúa el trabajo y los resultados del taller. Califica de 1 a 5, cada afirmación, 1 si no se cumplió, y 5 si se cumplió totalmente.

		Calificación
1	Los conceptos aprendidos fueron claros y aplicables	
2	Los talleres desarrollados te permitieron aprender conceptos nuevos	
3	Los talleres desarrollados te permitieron una mayor integración con el grupo	
4	Los talleres desarrollados te permitieron conocer más de tu entorno y del mundo empresarial	

Revisa los objetivos iniciales y califica su cumplimiento

	Objetivos iniciales	Se cumplió totalmente	Se cumplió parcialmente	No se cumplió
1	En este taller debes prepararte para conseguir empleo.			



Concepto	Definición
Alternativa	Opciones seleccionadas dentro de un contexto en la que es necesario escoger una opción y descartar las demás.
Cadena de valor	Es la interacción de productores de materias primas, proveedores, fabricantes y canales de distribución para llevar sus productos al consumidor final.
Canales de distribución	Son los sistemas encargados de hacer llegar el producto al consumidor final. Ejemplo: los medios de transporte y/o comercialización que facilitan el traslado del producto, su exhibición y venta
Ciclo de producción ideal	Es un ciclo en que las materias primas, se transforman en producto y estos productos luego de ser utilizados se reciclan. Es ideal por que si todos los productos fueran reciclables no habría contaminación
Circulo de poder	Práctica de programación neuroilnguística para incrementar el sentimiento de poder personal
Competencia	Término empleado para indicar rivalidad entre un agente económico (productor, comerciante o comprador) contra los demás, donde cada uno busca asegurar las condiciones más ventajosas para sí. Es el ejercicio de las libertades económicas. Facultad atribuida a un órgano para conocer determinados asuntos específicamente
Consecuencias	Situaciones que se derivan de la acción de decidir o actuar de cierta forma. Es el resultado de las acciones y de las decisiones tomadas
Contrato laboral	Es aquel por el cual una persona natural se obliga a prestar un servicio personal a otra persona natural o jurídica, bajo la continuada subordinación ó dependencia de la segunda y mediante una remuneración
Criterios de decisión	Factor o factores a tener en cuenta en una decisión para poder analizar sus consecuencias.
Decisión	Escogencia de una alternativa dentro de varias, a partir de la valoración de los criterios necesarios para el éxito futuro.
Entorno empresarial	El entorno empresarial es el conjunto de las empresas, las organizaciones e instituciones del Estado en las cuales, cada una cumple una función, para aportar al desarrollo económico del país y hacerlo crecer.
Entrevista	Es un encuentro entre dos personas, el empleador y el futuro empleado, para conocer la experiencia, actitudes, presentación, y profundizar sobre los aspectos consignados de la hoja de vida.
Estrategia	Son acciones definidas a partir de un análisis para actuar y obtener mejores resultados
Futuro	Forma de vida que desea lograr una persona o una comunidad a partir de la definición de metas y acciones para lograrlas.
Globalización	Proceso que amplía la producción y oferta de bienes y servicios a nivel mundial. Se entiende como un proceso político y económico cuya visión es hacer del mundo –globo terráqueo– un solo mercado.
Hábito	Modo particular de proceder o conducirse adquirido por la repetición de formas de pensar, sentir y actuar.
Hoja de vida	es un resumen de lo que has desarrollado relacionado con tu formación y con tu trabajo. Incluye tus datos personales, estudios realizados y experiencias laborales, esencialmente
Mercado	Es el conjunto de cadenas productivas, que se interrelacionan. En general satisfacen un gran conjunto de consumidores finales ubicados en una misma zona.
Mercados internacionales	Son las relaciones entre cadenas de varios países y se pueden agrupar por regiones o zonas geográficas.

Anexos

Sistema Nacional de Atención Integral a la Población Desplazada por la violencia –SNAIPD–

¿Qué es?

Es el conjunto de organismos interrelacionados que diseñan y ponen en marcha la política pública para el desplazamiento forzado por la violencia

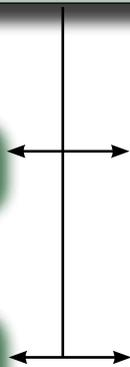
¿Para qué lo crea la Ley 387?

Atender integralmente

Integrar esfuerzos

Oportunidad y eficiencia de los
recursos

Mitigar efectos de la violencia



Según decreto 2569 de 2000 y 2467 de 2005 lo coordina
ACCIÓN SOCIAL

Apoya la concertación y planificación en las instancias de coordinación existentes en el ámbito nacional y territorial.

Difunde e impulsa la política de atención y las estrategias para la planificación y desarrollo de la misma.

Mobiliza e integra a los diferentes organismos gubernamentales y no gubernamentales del orden territorial, nacional o de cooperación internacional, para articular acciones de atención integral.

DECRETO 250/2005
Plan Nacional para la Atención Integral a la Población Desplazada por la Violencia

Establece

Líneas Programáticas, financieras y de trabajo de las instituciones que integran el SNAIPD para que oriente con oportunidad y eficiencia, el cumplimiento de los compromisos que el Estado Colombiano tiene con la Población en Situación de Desplazamiento.

Este trabajo se desarrolla a través de Comités de Atención Integral a Población Desplazada (CAIPD)

Los comités son la máxima instancia de coordinación Interinstitucional del SNAIPD en el territorio nacional.

Estos son los encargados de formular, aprobar y velar por la implementación del Plan Integral Único, PIU; así como de garantizar la gestión de los recursos necesarios, para desarrollar las acciones determinadas por el mismo.

Las funciones de los comités son:

Estudiar y caracterizar

Formulación del PIU

Informar y divulgar

Gestión de Recursos

Coordinar la ejecución y Seguimiento de proyectos

Evaluar los procesos

Los comités se organizan a través de:

Mesas de trabajo

Comisiones técnicas

Trabajo coordinado entre los miembros de los comités y las mesas de trabajo, se formula el Plan Integral Único, que es la ruta de trabajo para todas las entidades y organizaciones del sistema

Los comités de CAIPD funcionan a nivel departamental municipal y distrital

- Para responder con mayor acierto a las necesidades de la población desplazada bajo perspectiva territorial.
- Para generar líneas de acción complementarias desde nivel territorial, departamental y nacional.
- Para incentivar la participación activa de las comunidades locales que están involucradas directamente en la Atención Integral de la Población en Situación de Desplazamiento.