



E4NEETS

**2. Vida real de un emprendedor:
Mito y realidades y competencias clave de un
emprendedor de impacto**



Co-funded by
the European Union



A. Justificación del período de sesiones

La sesión "***La vida real de un emprendedor: Mito y realidades y competencias clave de un emprendedor de impacto***" tratará los mitos y prejuicios más comunes reconocidos entre los jóvenes que consideran el emprendimiento como una opción profesional, así como las competencias que esa persona debe desarrollar o mejorar si está dispuesta a convertirse en un emprendedor de impacto.

La sesión proporciona aportes y recomendaciones sobre cómo lidiar con conceptos erróneos sobre el emprendimiento cuando se trabaja con jóvenes, con un enfoque especial en los jóvenes que no estudian ni trabajan con los recursos que puedan tener los asesores. En la otra parte de la unidad hay recursos teóricos para los orientadores sobre las competencias clave que deben desarrollarse en una persona que elige o considera el emprendimiento de impacto como una opción profesional, sin importar el área que cubrirá en su proyecto. Además, esta sesión proporciona a los orientadores información sobre cada competencia, su descripción, cómo podrían medirse y cómo apoyarse y desarrollarse en una persona joven.

B. Anclaje teórico: mito y realidad

La siguiente lista contiene varios datos y lemas clave sobre el emprendimiento.

MITOS	HECHOS
Los emprendedores no tienen vida personal	La vida de un emprendedor es una montaña rusa. Los empresarios más exitosos saben cómo tomar descansos y dominar sus habilidades de priorización, delegación y programación. Incluso si es probable que sacrifiques parte de tu tiempo personal para que tu negocio despegue, iniciar lo no es la parte del proceso que más tiempo consume.
Los verdaderos emprendedores no se rinden	Incluso si su negocio tiene éxito, el emprendimiento viene con una mezcla de días inspiradores y días desafiantes.
Los empresarios no tienen jefe	Los emprendedores necesitan establecer conexiones si quieren que su negocio prospere. Por ejemplo, las pequeñas empresas necesitan confiar en el boca a boca para seguir prosperando. Además, aunque estén "a cargo", hay mucho

	trabajo con trabajadores, clientes, proveedores...
Los emprendedores son ricos // la única motivación es hacerse rico	Cualquier emprendedor exitoso le dirá que iniciar un negocio no es una alternativa para hacerse rico rápidamente. Las nuevas empresas suelen tardar de uno a tres años en obtener beneficios. Mientras tanto, se considera que lo estás haciendo bien si alcanzas el punto de equilibrio
La clave del éxito es creer lo suficiente en él	Los negocios requieren más que perseverancia. Necesita trabajo duro, la capacidad de entender a tu target y aprender de tus errores, la voluntad de innovar a diario
Los emprendedores asumen riesgos extremos	Muy bueno en el cálculo de riesgos. Lo que hace que alguien sea un verdadero emprendedor es ser capaz de actuar en la oportunidad presente.
Los emprendedores necesitan un título relevante	Los emprendedores exitosos no necesitan capacitación formal en la escuela de negocios. Hay muchos programas de formación no formal, centros, programas de apoyo a mentores, ...
No hay negocio sin una idea única	Hay miles de empresas en el mundo con el mismo concepto detrás, pero es su forma de actuar lo que las hace diferentes
Hay un secreto para el éxito	Tienes que aprender de tus errores y encontrar la manera de superarlos.
Hay que ser joven e inquieto para ser emprendedor	Sin duda, las personas más jóvenes tienen más ventajas a la hora de iniciar su propio proyecto (apoyo estatal, programas de apoyo no formal para jóvenes), pero en general, eso no excluye a las personas mayores.

Los emprendedores nacen, no se hacen

Puedes aprender cómo iniciar tu negocio o convertirte en un líder.

MITOS

• LOS EMPRENDEDORES NO TIENEN VIDA PERSONAL

Se nos ha dicho una y otra vez que los empresarios tienen que hacer sacrificios para seguir su sueño empresarial. A menudo, esto se ha interpretado como una sugerencia de que los empresarios deberían renunciar a su vida personal. Los empresarios más exitosos saben cómo tomar descansos y dominar sus habilidades de priorización, delegación y programación. Incluso si es probable que sacrifiques parte de tu tiempo personal para que tu negocio despegue, iniciar lo no es la parte del proceso que más tiempo consume.

• LOS VERDADEROS EMPRENDEDORES NO SE RINDEN

Es probablemente uno de los mitos más famosos que ha transmitido nuestra cultura.

• LA GENTE DE NEGOCIOS NO TIENE UN JEFE

Es cierto que si comienzas tu negocio te convertirás en tu propio jefe. Sin embargo, esto no significa que te dará una independencia absoluta. Los emprendedores, al igual que el resto del mundo, necesitan establecer conexiones si quieren que su negocio prospere. Por ejemplo, las pequeñas empresas necesitan confiar en el boca a boca para seguir prosperando.

• LOS EMPRENDEDORES SON RICOS // La única motivación es hacerse rico

Como para muchas otras cosas en nuestra vida, el emprendimiento no es solo en blanco y negro. Algunos empresarios han alcanzado la riqueza económica, pero otros no han alcanzado este estatus privilegiado. Cualquier emprendedor exitoso te dirá que iniciar un negocio no es una alternativa para hacerse rico rápidamente. Las nuevas empresas suelen tardar de uno a tres años en obtener beneficios. Mientras tanto, se considera que lo estás haciendo bien si alcanzas el punto de equilibrio. Durante la etapa de puesta en marcha de un negocio, los emprendedores no compran nada que no necesiten, como autos de lujo. Para los emprendedores, el dinero no lo es todo.

• LA CLAVE DEL ÉXITO ES CREER LO SUFFICIENTE EN ÉL

Nos gustaría que fuera la realidad, pero creer en algo no te otorgará automáticamente el éxito. La lección aquí es que los negocios requieren más que perseverancia. Necesita trabajo duro, la capacidad de entender tu target y aprender de tus errores, la



National Youth Council
of Macedonia

voluntad de innovar a diario. Estos son solo los pasos básicos para tener la oportunidad de tener éxito.

- **LOS EMPRENDEDORES ASUMEN RIESGOS EXTREMOS**

El mito dice que los empresarios son adictos a asumir riesgos, pero en realidad, las personas más exitosas del planeta son muy buenas calculando riesgos. Lo que hace que alguien sea un verdadero emprendedor es ser capaz de actuar en la oportunidad presente.

- **NO HAY NEGOCIO SIN UNA IDEA ÚNICA**

Hay miles de empresas en el mundo con el mismo concepto detrás, pero es su forma de actuar lo que las hace diferentes. Por ejemplo, McDonald's y Burger King son cadenas de comida rápida. Sin embargo, comunican su producto de manera diferente.

- **HAY UN SECRETO PARA EL ÉXITO**

A decir verdad, no hay secretos, solo lo mismo de siempre. Trabaja duro en tu idea, no tengas miedo al fracaso y recuerda que los emprendedores más exitosos han fracasado al principio. Como emprendedor, tienes que aprender de tus errores y encontrar la manera de superarlos.

- **HAY QUE SER JOVEN E INQUIETO PARA SER EMPRENDEDOR**

Sin duda, los más jóvenes tienen más ventajas a la hora de iniciar su propio proyecto. Están más dispuestos a asumir riesgos y tienen las habilidades digitales necesarias para desarrollar un negocio. Además, los gobiernos suelen tener algunas políticas para fomentar el emprendimiento joven.

- **LOS EMPRENDEDORES NACEN, NO SE HACEN**

Falso, como en el caso de las habilidades blandas, puedes aprender a iniciar tu negocio o convertirte en un líder.

Muchas personas creen que los emprendedores poseen talentos genéticos innatos. Sin embargo, los expertos generalmente coinciden en que la mayoría de los emprendedores no nacieron; Aprendieron a ser emprendedores.

HECHOS

- **La vida de un emprendedor es una montaña rusa.**

Para algunas personas, la idea de intentar algo cientos o miles de veces, solo para encontrarse con la derrota cada vez, puede sonar como una propuesta tremadamente desalentadora. Pero como emprendedor, la verdad es que tu vida probablemente se sentirá *inquietantemente similar* a esto a diario. E incluso si no te sientes así durante al menos unas horas todos los días, es muy probable que lo sigas sintiendo al menos parte del tiempo.

- **Incluso si su negocio tiene éxito, el emprendimiento viene con una mezcla de días inspiradores y días desafiantes.**

La vida como propietario de un negocio estará plagada de desafíos, obstáculos y obstáculos que deberá superar para lograr el éxito que desea. Pero aquí está lo complicado: incluso si tienes *mucho éxito* en tu negocio, eso no siempre significa que te sentirás como si estuvieras en la cima del mundo. ¿Por qué? Porque siempre hay algo más de qué preocuparse. Para un emprendedor, no hay tiempo para la procrastinación porque no te pagan por marcar un reloj de tiempo. Como empresario, se le paga únicamente por su propia productividad y éxito.

- **Es importante recordar tu propósito original.**

Seguramente habrá días en tu viaje en los que tengas ganas de renunciar. Los sueños de negocios asumen una *enorme* carga de responsabilidad. Todo emprendedor exitoso se enfrenta a esos días en los que solo quiere agachar la cabeza en la derrota y contemplar la posibilidad de rendirse. —¿Por qué empezaste este viaje? En esos momentos, esta es una pregunta importante que debes hacerte. El hecho es que comienzas este viaje por una razón. Puede ser doloroso a veces, pero también es glorioso y lleno de propósito. Y al final, creo que vale la pena.

- **Habrá mucha resolución de problemas y apagar incendios.**

"Podrías haber estado mucho más adelantado a estas alturas", es un razonamiento que puedes encontrar repitiendo una y otra vez en tu cabeza. Si hubieras conseguido un trabajo normal en una carrera normal y hubieras ido a trabajar todos los días como una *persona normal*, es posible que no tuvieras que lidiar con todos estos altibajos, ¿verdad? Los emprendedores son conocidos por dedicar muchas horas y hacer malabarismos con muchas responsabilidades. Por lo tanto, es imperativo que tengan buenas habilidades de gestión del tiempo. De lo contrario, los empresarios tienden a extenderse demasiado y asumir más trabajo del que pueden manejar...

B.1. Anclaje teórico – competencias clave

Competencias empresariales personales Cualquier competencia se define como un conjunto de conocimientos, rasgos, actitudes y habilidades relacionadas que afectan a una parte importante del trabajo, que se correlacionan con el rendimiento en el trabajo, que pueden medirse con respecto a estándares bien aceptados y que pueden mejorarse a través de la formación y el desarrollo

Una de las clasificaciones más utilizadas en el área de la UE es EntreComp.

En 2016, el Centro Común de Investigación de la Comisión Europea, en colaboración con la Dirección General de Empleo, Asuntos Sociales e Inclusión, publicó EntreComp:

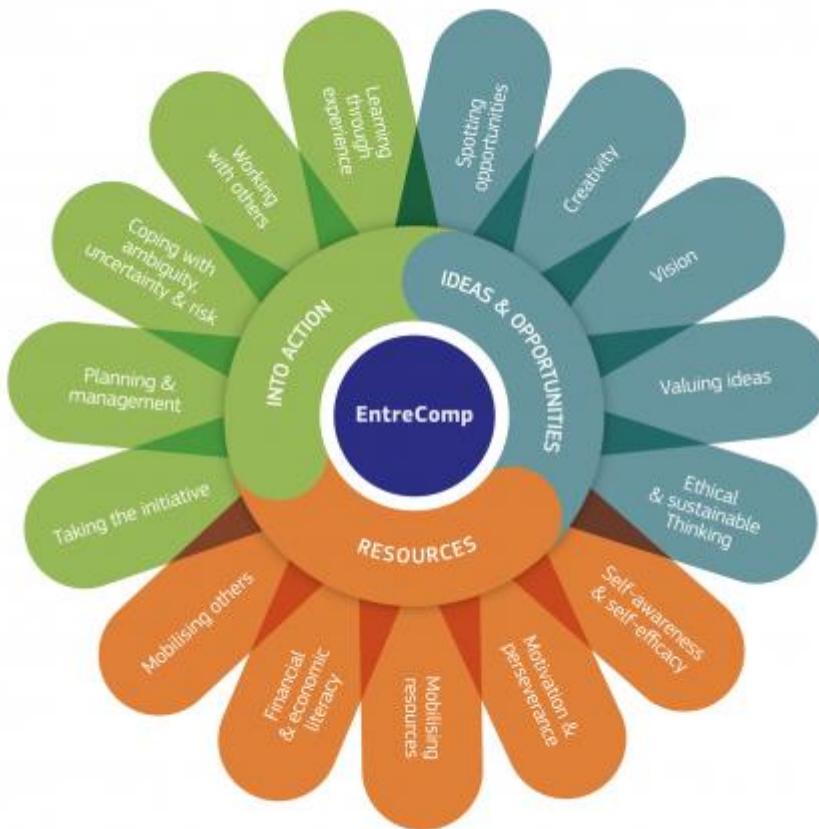
EntreComp es un marco de referencia que ofrece una descripción completa de las competencias emprendedoras. EntreComp se puede utilizar en todos los sectores, disciplinas y sistemas para permitir que las personas desarrollen competencias emprendedoras tanto en individuos como en grupos. EntreComp identifica 15 competencias en tres áreas clave que describen lo que se necesita para ser emprendedor. Ser emprendedor significa más que la creación de empresas y la actividad comercial: EntreComp tiene la importante tarea de abrir conversaciones y comprender lo que significa ser emprendedor en todos los aspectos de la vida. EntreComp establece la importancia del emprendimiento y la iniciativa y establece cómo las personas pueden desarrollar esta competencia para contribuir a los desafíos económicos, sociales y culturales.¹

EntreComp consta de 3 áreas de competencia:

1. Ideas y oportunidades
2. Recursos
3. A la acción

Cada una de ellas se divide en cinco competencias específicas.

¹ <https://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=1317&langId=en>



C. Descripción del objetivo de aprendizaje de la sesión

El objetivo de aprendizaje de la sesión es reconocer mitos comunes sobre el emprendimiento que podrían ser barreras para la implementación exitosa del proyecto o desorientar a una persona joven a la hora de elegir el emprendimiento como una opción profesional.

La sesión también tiene como objetivo proporcionar herramientas y técnicas para que los orientadores se acerquen a los mitos cuando trabajan con jóvenes en situación de no estudiar ni trabajar.

Resultados:

- Los participantes distinguirán entre competencias interpersonales e intrapersonales
- Los participantes serán informados sobre Marco EntreComp
- Los participantes sabrán reconocer el espacio para el desarrollo de determinadas habilidades
- Los participantes sabrán cómo apoyar a los jóvenes para que desarrollen habilidades reconocidas

D. Plano de estructura y detalles

NO.	HORA	PASOS HACIA EL OBJETIVO DE APRENDIZAJE	CONTENIDO	MÉTODO DE ENSEÑANZA	MATERIALES Y SOPORTES
2.1	5	<i>Descripción del objetivo de la sesión; discusión</i>	<i>Discusión: ¿cuáles son los mitos más comunes que escuchaste de los jóvenes sobre el emprendimiento?</i>	<i>Sesión de lluvia de ideas, intercambio de experiencias</i>	<i>Rotafolio</i>
2.2	15	<i>Actividad de enseñanza y aprendizaje 1: Presentación</i>	<i>Presentación de mitos y realidades comunes: papel del orientador en la información y el apoyo a los jóvenes</i>	<i>Conferencia y discusión con el participante</i>	<i>Presentación PPT</i>
2.3	15	<i>Actividad de enseñanza y aprendizaje 2: Casos prácticos</i>	<i>Estudios de caso: los participantes se dividirán en grupos pequeños (hasta 3), y cada grupo obtendrá el estudio de caso con la descripción del joven que expresa algunos de los mitos sobre el emprendimiento. La tarea para el grupo será reconocer y explicar los métodos de cómo lo apoyarían y superarían los prejuicios</i>	<i>Estudio de casos</i>	<i>Plantillas con un conjunto de preguntas para el trabajo en grupo</i>

2.4	20	Actividad didáctica y didáctica 3: Presentación del trabajo en grupo	Cada grupo presenta los hallazgos clave y las soluciones que utilizarían; Para cada presentación, otros grupos agregarán sus comentarios y observaciones para el estudio de caso	Debate guiado	Rotafolio
2.5.	30	Actividad didáctica y didáctica 4: Mi camino de entrecomp	Observación individual de pétalos en el modelo entrecomp y autoevaluación de competencias: discusiones grupales	Trabajo individual;	PPT con instrucciones para el juego está disponible dentro de la unidad 2
2.6	5	Conclusiones Evaluación	Notas del grupo sobre las principales conclusiones	Discusión guiada + Evaluación oral	Rotafolio para notas

Implementación

Medios de representación

Dentro de esta sesión de aprendizaje se utilizarán presentaciones y materiales escritos (artículos, capítulos de libros, otros materiales disponibles en línea). El capacitador puede proporcionar resúmenes de conferencias en línea que el participante puede anotar durante la clase. En el caso del texto digital, el formador intentará asegurarse de que haya opciones para ampliar el texto, junto con opciones para el color y el contraste de la pantalla.

Acción y expresión

Con el fin de una mejor comprensión y cumplimiento de los objetivos de la sesión, los participantes realizarán las tareas mencionadas en grupos pequeños. El formador dividirá los grupos para que haya una experiencia de trabajo diferente en cada grupo y que cada individuo utilice diferentes enfoques para que pueda tener la oportunidad de considerar diferentes enfoques para un solo problema.

Compromiso

El entrenador prestará atención a los diferentes contenidos, el nivel de desafío y el tipo de apoyo brindado a los participantes. El participante puede solicitar una explicación adicional o un material (incluida la literatura) para una mayor investigación del tema de la sesión.

E. Entrenador en acción



National Youth Council
of Macedonia

En esta sesión, el formador se centrará más en el papel de facilitador. Aunque hay un PPT con los aportes teóricos, el enfoque principal estará en las sugerencias y aportes de los participantes. El formador tomará nota de las principales conclusiones y se referirá a ellas en el debate guiado, pero intentará apoyar a los participantes para que creen sus propias soluciones y enfoques que utilizarían en el trabajo con jóvenes que no estudian ni trabajan.

Durante la segunda parte de la sesión, el formador explicará los recursos para el juego de roles y dividirá a los participantes en parejas.

Mientras los participantes trabajan en parejas, el formador observará su trabajo y responderá a las posibles preguntas o dudas que puedan tener.

Cada pareja demostrará cómo entendió la tarea, y el capacitador basará la discusión grupal en las aportaciones/desafíos que cada pareja reconoció durante su trabajo.

Dentro de la breve demostración del modelo EntreComp a través de los videos disponibles o PPTS, el entrenador explicará las instrucciones para la autoevaluación de pétalos.

Al final, el formador hará un resumen de la sesión, hará referencia a las principales conclusiones de cada grupo y responderá a posibles preguntas.

El formador también será responsable de la evaluación de la sesión.

F. Materiales para la implementación

- Presentación con aportes teóricos
- Casos prácticos x 3
- Instrucciones para el trabajo en grupo
- Folleto – Resumen de la sesión