

**Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del
conflicto armado**

Carlos Andrés Castillo Mendoza

Lesly Yosandy Espitia Flórez

William Augusto Neira Parra

Dalgy Danith Poveda Torres

Universitaria Agustiniana
Facultad de Humanidades, Ciencias Sociales y Educación
Programa de Especialización en Pedagogía
Bogotá, D. C.
2018

**Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del
conflicto armado**

Carlos Andrés Castillo Mendoza

Lesly Yosandy Espitia Flórez

William Augusto Neira Parra

Dalgy Danith Poveda Torres

Director

Jorge Armando Rodríguez Cendales

Trabajo de grado para optar al título de Especialista en Pedagogía

Universitaria Agustiniana

Facultad de Humanidades, Ciencias Sociales y Educación

Programa de Especialización en Pedagogía

Bogotá, D. C.

2018

NOTA DE ACEPTACIÓN

Firma del Presidente del Jurado

Firma del Jurado

Firma del Jurado

Bogotá D.C., julio de 2018

Agradecimientos

Ante todo, deseamos agradecer a Dios, por brindarnos las capacidades, habilidades, perseverancia y herramientas para poder hacer efectivos nuestros deseos.

A la UNIVERSITARIA AGUSTINIANA, por brindarnos pautas y valores con el fin de lograr hacernos mejores profesionales y personas.

A nuestros compañeros de trabajo, por su dedicación, tolerancia, colaboración, compartir de ideas, proyectos, experiencias y logros.

A nuestros maestros por compartir sus conocimientos, experiencias y saberes durante nuestra formación académica, profesional y personal.

A nuestros familiares por ser la base de nuestra motivación e inspiración para lograr nuestros propósitos y alcanzarlos sintiéndonos maravillados de su presencia en nuestras vidas.

Resumen

El presente proyecto surge a partir de la necesidad de ofrecer alternativas para la vinculación social de las personas que durante mucho tiempo dedicaron su vida a la guerra como actores del conflicto armado colombiano. Con la firma de los acuerdos de paz entre el gobierno y las guerrillas, los desmovilizados deben integrarse al sector productivo y ellos no cuentan con los conocimientos ni las habilidades que les permitan tener una fácil vinculación al mercado laboral. Soacha como uno de los territorios que más crecimiento ha tenido durante los últimos años recibe cada día nuevas víctimas del conflicto y se convierte en un caldo de cultivo para el surgimiento de problemas sociales por la falta de oportunidades para obtener un empleo medianamente remunerado. Para tratar este problema se decide hacer una capacitación de emprendimiento a las personas que viven en este sector, permitiéndoles que, al desmovilizarse, dejen la violencia y todos los participantes apliquen lo aprendido durante la capacitación realizada por el equipo investigador, permitiéndoles buscar la organización dentro de su entorno y realizar empresas que les permitan subsistir y salir adelante dejando atrás toda la problemática que existía y se venía viviendo. Las capacitaciones se realizaron durante el mes de agosto de 2017, en ellas se realizaron varias actividades lúdicas en las que se les incentivó la creatividad y el emprendimiento. El ejercicio realizado se pensó utilizando la pedagogía de la trasposición de términos, la cual permite que el estudiante entienda temas por medio de su propio léxico, de esta forma los asistentes podrían entender cómo hacer emprendimiento. Al finalizar la intervención se pudo concluir que las ONG's que hacen presencia en este lugar no terminan de entender los problemas de esta comunidad y aplican un plan académico complejo, que se basa en el lenguaje técnico y que poco tiene que ver con el léxico que emplean las personas del común. Así mismo, es necesario que todas las actividades propuestas sean pensadas teniendo como referente a las personas para dejar huellas y así puedan superar cualquier problema, generando cambios en sus pensamientos y acciones.

Palabras clave. Emprendimiento, Pedagogía, Andragogía, Víctimas del conflicto.

Abstract

The present project arises from the need to offer alternatives for the social bonding of people who for a long time dedicated themselves to war as actors of the Colombian armed conflict. With the signing of peace agreements between the government and the guerrillas, the demobilized should be integrated into the productive sector and they do not have the knowledge or skills to achieve a link to the labor market. Soacha as one of the territories that has grown the most in recent years, has received an emergency request for the growth of a paid medical problem. To deal with this problem, choose to undertake entrepreneurship training for people living in this sector, allowing them to demobilize, stop the violence and all participants who learn whatever, through the research team, allowing them to search the organization within their environment and perform the things that allow them to survive and get ahead back all the problems that exist and that came in life. The trainings were held during the month of August 2017, several activities were carried out in which creativity and entrepreneurship were encouraged. The exercise carried out using the pedagogy of the transition of terms, which allows the student to understand the topics for the medium of their own language, in this way, the assistants did not understand how to do the entrepreneurship. At the end of the intervention it was concluded that the NGOs that are present in this place do not finish understanding the problems of this community and apply a complex academic plan, which are based on the technical language and have little to do with the language they use. the common people. Thus, it is necessary that all activities are designed to deal with people to leave traces and that they are a problem, generating changes in their thoughts and action.

Key Words. Entrepreneurship, Pedagogy, Andragogy, Victims of conflict

Tabla de contenidos

Introducción	1
Justificación	3
Pregunta Problema	5
Objetivos	6
Objetivo General	6
Objetivos Específicos.....	6
Marco de referencia	7
Breve historia del conflicto en Colombia.....	7
Conflicto y economía	8
Emprendimiento	10
Pedagogía y emprendimiento	11
Metodología	16
Población y muestra	16
Método	16
Instrumentos	17
Juegos de destreza y trabajo en equipo.....	17
Taller del jeque árabe.	17
Uso de piezas musicales.	17
Registro anecdótico.	18
Cartilla.	18
Encuesta de evaluación.....	18
Método	18
Resultados	21
Conclusiones	24
Referencias.....	26
Anexos	28

Lista Tablas

Tabla 1. Propuesta de Goleman Inteligencia Emocional

Tabla 2. Registro sesión 1

Tabla 3. Registro sesión 2

Tabla 4. Registro sesión 3

Tabla 5. Resultado encuestas

Lista Anexos

Anexo 1. Registro anecdótico

Anexo 2. Cartilla

Anexo 3. Modelo de encuesta

Anexo 4. Registros de asistencia

Introducción

El presente documento evidencia el trabajo adelantado con un grupo de personas víctimas del conflicto armado y que habitan en el municipio cundinamarqués de Soacha a través de una intervención que pretende ofrecer herramientas y estrategias para fomentar el pensamiento emprendedor. Tradicionalmente la generación de capacidades en grupos poblacionales que presentan ciertas carencias se realiza desde un nivel central que poco o nulo nexo tiene con las condiciones de vida de estos grupos poblacionales y casi siempre desde una perspectiva academicista que anula al sujeto y lo convierte en una estadística o un código más. Las actuales condiciones de conflicto armado en el país y el proceso de negociación de una posible salida no bélica son un campo fructífero para explorar cómo y en qué medida la pedagogía puede aportar a la solución de cuestiones sociales.

La inminente incorporación a la vida civil de los excombatientes y la llegada masiva de personas víctimas del desplazamiento a los cascos urbanos que poco a poco podrían regresar a sus lugares de origen suponen un reto para el estamento toda vez que se debe garantizar que una vez insertos en las dinámicas sociales propias del postconflicto, este tipo de personas encuentren la manera de proveerse su sustento. Es allí donde aparece la necesidad de ofrecer estrategias que fomenten la innovación y el emprendimiento en personas que por su escaso nivel de escolaridad y en algunos casos su avanzada edad, no logran encontrar un lugar en los espacios tradicionales de formación.

Es allí donde surge el reto para los pedagogos para generar estos espacios y aprovechar todas las herramientas que desde distintas teorías se han generado para favorecer los procesos de aprendizaje en personas mayores. Así este trabajo de investigación parte de los postulados de la andragogía como disciplina auxiliar de la pedagogía para generar una propuesta que aborde la capacitación y la innovación en emprendimiento como alternativa para la búsqueda de mejores condiciones de vida en víctimas del conflicto. Luego de una revisión general de la literatura y de tomar los aportes de distintos teóricos se propone una intervención práctica en un grupo de personas que asisten regularmente a procesos de capacitación en una ONG del sector de Soacha buscando conocer las prácticas de formación existentes para luego estructurar la propuesta de campo. Durante tres sesiones se realizarán acciones tendientes a mostrar a los futuros emprendedores cómo generar ideas de negocio rentables y bien estructuradas a partir de su conocimiento cotidiano y las realidades de su contexto. Se busca aprovechar al máximo las

vivencias y las potencialidades de cada persona para acercar los más altos conceptos del emprendimiento y la dinámica productiva a su realidad.

Luego de las intervenciones es posible encontrar que la falta de éxito en algunas intervenciones se debe a la escasa atención que se presta a las particulares de los grupos sociales intervenidos y que el éxito en futuros procesos de capacitación y formación radica en el establecimiento de una estrecha relación entre el sujeto que se educa y los sujetos que detentan el conocimiento a transferir.

Justificación

Frente al actual proceso de paz que está viviendo Colombia y la inminente necesidad de la reintegración a la sociedad a miles de excombatientes de la guerrilla, surge un interrogante de cómo se puede lograr que esta población tenga acceso a medios productivos que les permita generar ingresos y mantenerse en actividades lícitas que faciliten la existencia de un ambiente propicio para una paz duradera con mejores condiciones y equidad social.

Además de los desmovilizados existe otra población que ha resultado afectada por el conflicto armado la cual también requiere de una atención especial no solo por parte del Estado sino de toda la sociedad en general, y son las víctimas del conflicto, por quienes se debe trabajar en la generación de oportunidades que permita la integración de estas personas al aparato productivo del país. Ante la carencia de empresas de gran tamaño que provean empleos de suficiencia y calidad, se ve en el emprendimiento una opción para lograr la inclusión y autosuficiencia de las víctimas del conflicto en general. Es importante analizar que estas personas no cuentan con la formación necesaria para dar inicio a sus unidades productivas y que los recursos que puedan llegar a recibir por parte del Estado pueden ser dilapidados en corto tiempo dejando sin opción de generar ingresos a estas familias y trayendo como consecuencia la agudización del fenómeno del desempleo y por consiguiente problemas de delincuencia asociados a esta situación

El papel de la formación radica en entregar herramientas que le permitan al individuo emprendedor reconocer oportunidades en el mercado mediante la adecuada gestión y administración de recursos para permitirles crear un camino en el mundo de los negocios de manera que alcancen en un tiempo prudencial su independencia económica y se conviertan en elementos generadores de desarrollo para el país. El proceso investigativo pretende identificar habilidades existentes en los individuos y también fortalecer aquellos aspectos donde existan debilidades para hacer del emprendedor un individuo capaz de dominar el miedo, enfrentar riesgos y sacar adelante su proyecto de vida. Así mismo, se busca orientar al nuevo empresario en aspectos legales y financieros que le permitan fortalecer su actividad y pasar de pequeños proyectos a unidades productivas capaces de generar empleo y ser modelos de éxito gracias a la formación integral recibida en el proceso de formación.

Por este motivo el propósito del proyecto de investigación es desarrollar un programa de capacitación enfocado a personas afectadas por el conflicto armado en su condición de desplazados, reinsertados, víctimas, entre otras, y aplicar una metodología de capacitación

innovadora donde se apliquen conceptos pedagógicos que faciliten la comprensión y aplicabilidad de lo aprendido por parte de los participantes en la formación en emprendimiento innovador.

Pregunta Problema

En el año 2017 en Colombia, el gobierno del presidente Juan Manuel Santos firmó los acuerdos de paz con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia -FARC, un grupo armado al margen de la ley con que sostenían un conflicto por más de cincuenta años. Los acuerdos permitieron que esta guerrilla dejara las armas y se reincorporara a la vida civil. El proceso de reincorporación a la vida civil de los combatientes y el desplazamiento de las víctimas hizo que la población de las grandes ciudades se incrementara, especialmente en las zonas marginales. En el caso de Bogotá, uno de los municipios aledaños que más víctimas ha recibido es Soacha en Cundinamarca, que en la actualidad alberga una gran cantidad de personas desplazadas que llegaron con la esperanza de encontrar alguna oportunidad de trabajo, pero carecen de formación académica y experiencia en la industria pues sus perfiles corresponden más a labores de campo.

Teniendo en cuenta esta problemática han surgido Organizaciones No Gubernamentales -ONG que se han dedicado a tratar de ofrecer herramientas para que la población víctima del conflicto pueda acceder a más y mejores oportunidades laborales a través del fomento de las capacidades emprendedoras de estas personas. Una de estas ONG es Convivencia, una organización que trabaja en Bogotá, Soacha y Cartagena para la generación de ingresos a través de la oferta de talleres sobre emprendimiento para todas las personas que quieran mejorar sus habilidades para obtener ingresos a partir de la innovación. Las personas atendidas por Convivencia son en su mayoría sujetos que acaban de salir del conflicto y que por su escaso nivel de formación presentan dificultades para entender algunos conceptos debido al empleo de lenguaje que no es común a ellos y que es ajeno a su contexto, lo que dificulta su proceso de aprendizaje.

Desde la Especialización en Pedagogía de la Universitaria Agustiniense, una de las principales preocupaciones radica en saber si las propuestas de planes de estudio de las instituciones educativas se ajustan a las competencias y desempeños planteados por los estándares del Ministerio de Educación Nacional -MEN y qué tanto el desarrollo de estos planes puede contribuir al desarrollo de habilidades en los educandos. En este sentido, la pregunta que orienta el ejercicio investigativo está relacionada con cómo desarrollar habilidades de emprendimiento en población víctima del conflicto armado empleando términos que sean de fácil asimilación por parte de personas con escasa formación académica.

Objetivos

Objetivo General

Desarrollar un programa de capacitación en emprendimiento dirigido a personas afectadas por el conflicto armado, empleando elementos pedagógicos que aporten a la fácil asimilación de los contenidos por parte de los participantes.

Objetivos Específicos

- Analizar la propuesta de la ONG Convivencia para la formación en emprendimiento en personas víctimas del conflicto que habitan en el municipio de Soacha.
- Realizar ajustes a la propuesta de formación en emprendimiento de Convivencia a través de la implementación de clases basadas en la lúdica, la resolución de problemas y el rescate de las tradiciones.
- Establecer cómo la propuesta de programa de emprendimiento tuvo incidencia en los participantes del curso.

Marco de referencia

El marco de referencia de la presente investigación se estructura a partir de cuatro elementos base a saber. 1) Un recuento histórico sobre el conflicto; 2) la relación entre el conflicto y la economía; 3). La noción de emprendimiento y 4). La relación entre pedagogía y emprendimiento. El primer elemento presenta una breve síntesis de las causas que dieron origen a uno de los conflictos sociales y militares más longevos del mundo como es el caso del conflicto armado colombiano, partiendo de la represión sufrida por los campesinos de la zona bananera. El segundo elemento aborda la relación que se ha podido establecer entre el desarrollo de negocios y la pugna por el control de los medios de producción empleando la violencia. En el tercer apartado se aborda la noción del emprendimiento con una definición general del mundo y sus conceptos asociados para terminar en la cuarta sección con el establecimiento de las relaciones entre emprendimiento y sus formas de enseñanza-aprendizaje.

Breve historia del conflicto en Colombia

Colombia se ha caracterizado por un clima de inestabilidad política y violencia generado por la lucha entre partidos, el combate de flagelos como el narcotráfico y el conflicto entre el Estado y facciones militares de los grupos armados al margen de la ley. Si bien el conflicto ha hecho parte permanente de la nación colombiana es el periodo comprendido entre 1948 y 1960 al que se denomina como “época de violencia” que se inicia con la inmolación del candidato Jorge Eliecer Gaitán y que se caracteriza por una intensa lucha entre distintas facciones políticas que llevan a un clima de caos y de zozobra con actos crueles e inhumanos. Este hecho dio origen a un largo periodo de violencia, que se extendió por una buena parte del país. Se calcula que unas 200.000 personas murieron a causa de las luchas de este periodo.

Después del Bogotazo, el partido liberal se aleja de las elecciones de 1950 y promueve la formación de grupos insurgentes bajo la modalidad de guerrillas asentadas primordialmente en los llanos orientales. Aunados a estos grupos surgen otras manifestaciones de guerrillas auspiciadas por el pensamiento comunista que aún operan con un grupo reducido de combatientes en el país. El comienzo de la década de los 60's dio a luz una serie de movimientos armados de tipo marxista, conformados en parte por disidentes de las guerrillas liberales que terminaron uniéndose a grupos como el Ejército de Liberación Nacional–ELN-, conformado en 1964 o, a las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia-FARC- conformadas en 1966 (Jaramillo, 2015, p. 18)

Sumados a los grupos armados, surgen en las zonas más alejadas del territorio grupos criminales que se dedican al cultivo y tráfico de sustancias ilícitas que vio su inicio en la década de los 60's, con la denominada "bonanza marimbera". El negocio de las drogas se transformó y dio origen a los grandes carteles que tenían su asiento en las ciudades colombianas de Cali y Medellín generando luchas por el control del territorio entre las guerrillas y grupos armados de naturaleza civil que se denominaron autodefensas. Con el narcotráfico como motor que alimentaba el conflicto, una presencia débil del Estado y la complicidad de empresarios y terratenientes que buscaban ampliar su poder a través de la adquisición fraudulenta de predios o la expropiación vía violenta, la población civil que residía en las zonas de conflicto se vio abocada a abandonar sus tierras y engrosar las filas de cualquiera de los bandos o migrar a las ciudades en busca de mejores oportunidades ubicándose en las periferias y ampliando los cinturones de miseria.

Conflicto y economía

El sostenimiento de las acciones bélicas dentro de un conflicto armado requiere de una fuente de recursos permanentes, en ese sentido y como lo afirma Jaramillo (2015) el conflicto armado colombiano y la violencia en general ha estado patrocinado de una u otra manera por la sociedad civil a través de acciones legales e ilegales. Desde la colonia se ha observado un modelo de explotación que ha tenido como su principal víctima a la población menos favorecida, los campesinos, los esclavos, las comunidades indígenas y afrocolombianas, entre otras.

Perdiguero y García (2005) evidencian como las zonas donde se presentan conflictos son también zonas que ofrecen una riqueza natural que puede ser explotada. En Colombia la explotación de productos como el caucho, el petróleo, las esmeraldas y la palma africana, entre otros, está asentada en zonas donde el gobierno tiene poca o nula presencia (Jaramillo, 2015).

Productos como el caucho, el banano, el petróleo y las esmeraldas han sido aparte de motores de la economía Colombia grandes industrias financiadoras del conflicto, los intereses de las multinacionales han prevalecido sobre los derechos de los connacionales y los conflictos por la tierra se encuentran a la orden del día. En el caso de las industrias caucheras que se asentaron en la zona del Putumayo, muchas de las tierras fueron declaradas baldías por parte del gobierno sin importar los derechos adquiridos por las comunidades que tradicionalmente residían allí. A esta situación se agregó la descarada explotación de los indios que debían traer una determinada cantidad de látex como pago por la obtención de distintos productos de primera necesidad so pena

de ser duramente castigados a través de prácticas cuestionables como el esclavismo, la tortura y el genocidio. (Sierra, 2011).

Otra industria duramente cuestionada por su relación con la financiación del conflicto corresponde al cultivo del banano. Los inicios del negocio bananero se remontan a finales del siglo XIX cuando un grupo de inversionistas logró que se conectara a Santa Marta con el río Magdalena e iniciaron el cultivo en el municipio de Ciénaga. El crecimiento del negocio hizo que socios extranjeros se interesasen en invertir recursos para impulsar la industria y así aparece como financiadora la United Fruit Company que llegó a tener no solo el dominio económico sino político de la región. Al poco tiempo ya fueron evidentes los conflictos entre la compañía y algunos colonos poseedores de tierras que se vieron acorralados por el impulso de la empresa que requería cada vez más terreno para su industria, Jaramillo (2015) afirma que la UFC estableció una política sistemática de desalojo de las tierras que en algunos casos generó episodios de violencia, mientras que otros al ver la situación prefirieron emigrar cediendo sus títulos de propiedad por valores exigüos.

Varias de las acciones monopólicas de la compañía generaron descontento entre los pobladores de la región y algunos funcionarios del gobierno central que veían como la empresa se iba convirtiendo en la dominadora absoluta de lo económico, lo social y lo político. El descontento se materializó en una huelga que paralizó el negocio por varios días ante la negativa de la compañía a negociar con los huelguistas. El gobierno conservador de aquel entonces vio en el movimiento una amenaza al orden establecido y procedió a disolver la protesta a través del uso de la fuerza con un saldo trágico que se estima superó las quinientas víctimas. En épocas más recientes el negocio del banano ha estado asociado al surgimiento de estructuras militares paralelas a las fuerzas del Estado para contrarrestar el accionar de los grupos guerrilleros, especialmente en la región del Urabá antioqueño.

Según lo señala Jaramillo (2015) la industria del petróleo tampoco ha estado exenta de contribuir a la financiación del conflicto en Colombia a través del pago de extorsiones a grupos guerrilleros. Si se superpone el mapa de los hidrocarburos y del conflicto armado, es posible encontrar que los territorios se alinean e incluyen los polos claves como escenarios de guerra y de agudos enfrentamientos armados con activa intervención de la fuerza pública, fuerzas paramilitares y guerrillas (González-Posso, 2011). La coerción a los gobiernos locales y la

amenaza a la infraestructura petrolera son algunos de los mecanismos empleados por algunos grupos como el Ejército de Liberación Nacional -EPL para financiar su accionar delictivo.

Otras industrias que no hacen parte del ámbito legal también han sido generadoras y financiadoras del conflicto y del desplazamiento forzado, en especial el narcotráfico y la minería ilegal. Los grupos armados, guerrillas y paramilitares, se han apropiado de las estructuras de negocio en zonas apartadas y en sus enfrentamientos por el control de las rutas y territorios van desplazando a grandes cantidades de personas que no tienen otra opción que migrar a los grandes centros urbanos.

El alto flujo de migrantes que llegan cada día a las grandes capitales en busca de una oportunidad está generando graves problemas sociales y de convivencia por la falta de oportunidades y la marginación de estas personas. Al no encontrar cabida en el mercado formal muchos de las víctimas y actores del conflicto que llegan a las ciudades se dedican a actividades de comercio informal, ventas callejeras, servicios de transporte informal y en los peores casos a actividades ilícitas relacionadas con el hurto, el microtráfico y la extorsión. Ante este panorama es necesario que se busquen maneras de fortalecer las habilidades y competencias laborales de la población víctima para que logren una mejor inserción en el tejido social. Una de estas alternativas está relacionada con el desarrollo de las competencias emprendedoras.

Emprendimiento

Según Jaramillo (2008) el concepto emprendedor no es claro porque siempre está en la búsqueda de dar soluciones rápidas a las situaciones que se les presentan sin saber que posiblemente están haciendo emprendimiento. Todos los seres humanos desean dar soluciones de forma novedosa partiendo de una idea pre-existente o una nueva. Para dichas soluciones, los individuos buscan la manera de trabajar en colectivos para satisfacer la demanda de su problema esto genera que cada vez sean más competitivos cumpliendo con retos de calidad y perfección en su nueva idea.

Desde donde se encuentre el individuo la actividad emprendedora siempre lo llevará a mejorar sus condiciones laborales u oficios sacándolo de su zona de confort, sin pensar que esta motivación pueda hacer cambios internos en su empresa o posiblemente lo motive a buscar su propia estabilidad económica con la formación de su propia empresa y siendo independiente (Formichela, 2004). La diferencia entre emprendedor y un individuo es la forma en que enfrenta los problemas: el emprendedor asume los retos con riesgos de incertidumbre que se plantean mira su entorno

buscando las herramientas a su alcance para dar solución y lo más importante, asume las pérdidas si es necesario para aprender y evaluar nuevas alternativas de desenlaces, esta persona tiene la capacidad de convocar y generar trabajo a otras personas que lo necesitan, es creativo, propositivo siempre está en la búsqueda del bien común. Pero el individuo tiene las oportunidades y no las ve porque puede ser una persona con poca preparación o posiblemente le gusta que le den la instrucción de realizar tareas y no ve más allá.

Vesga (2008) propone que la economía del país gira alrededor de tres niveles:

- El nivel macro hace referencia a la economía de las grandes empresas, estas pueden generar cadenas de almacenes, compiten con garantías del producto poseen una vanguardia tecnológica y pueden tener una gran trayectoria de historia familiar.
- El nivel de las organizaciones o de empresas son aquellas que tienen estrategia, reglas claras para la formación de la empresa, recurso y capacidades económicas, incentivos de comportamiento innovador de organización, cultura organizacional y gobierno corporativo.
- El nivel de los individuos en este se observa el nivel educativo, el desarrollo de habilidades, la capacidad para identificar las oportunidades recursos psicológicos (la capacidad de desarrollar los talentos y valores de un emprendedor).

Las estadísticas de estudios del Departamento Administrativo Nacional de Estadísticas-DANE, indican que existe la mayor cantidad de individuos en el nivel tres de la economía del país porque es el sector informal. Estos individuos se dedican a la economía de informal en busca de recursos para el sustento diario, lo que se ha encasillado como algo negativo pues limita sus posibilidades y los hace caer en la trampa de la pobreza. Al verse solos en las urbes y sin oportunidades las personas se dedican a las ventas ambulantes y aunque muchos puedan tener el espíritu emprendedor no saben la forma de canalizar y potencializar esta habilidad porque no tienen entidades que les enseñen a desarrollar la habilidad y si la hay no tienen los planes de estudios adecuados para prepararlos y formarlos como emprendedores (Arboleda, 2011).

Pedagogía y emprendimiento

En Colombia existe una legislación propia que tiene como objetivo fomentar el emprendimiento y es la Ley 1014 de 2006 que en su artículo segundo establece: “Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente Ley”.

(Colombia, Ley 1014 de 2006, Artículo segundo) lo que hace que el país haya volcado muchos de sus esfuerzos en crear las bases para una cultura del emprendimiento, asociados al sistema educativo formal, según lo evidencia la propia ley al establecer que:

En todos los establecimientos oficiales o privados que ofrezcan educación formal es obligatorio en los niveles de la educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, cumplir con:

1. Definición de un área específica de formación para el emprendimiento y la generación de empresas, la cual debe incorporarse al currículo y desarrollarse a través de todo el plan de estudios.
2. Transmitir en todos los niveles escolares conocimiento, formar actitud favorable al emprendimiento, la innovación y la creatividad y desarrollar competencias para generar empresas
3. Diseñar y divulgar módulos específicos sobre temas empresariales denominados “Cátedra Empresarial” que constituyan un soporte fundamental de los programas educativos de la enseñanza preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, con el fin de capacitar al estudiante en el desarrollo de capacidades emprendedoras para generar empresas con una visión clara de su entorno que le permita asumir retos y responsabilidades
4. Promover actividades como ferias empresariales, foros, seminarios, microrredes de negocios, concursos y demás actividades orientadas a la promoción de la cultura para el emprendimiento de acuerdo con los parámetros establecidos en esta ley y con el apoyo de las Asociaciones de Padres de Familia. (Colombia, Ley 1014 de 2006, Artículo trece)

Es en este marco donde para tratar de abordar la relación entre la pedagogía y el emprendimiento se hará un recorrido por distintas teorías y corrientes de pensamiento que incluyen la propuesta andragógica, las inteligencias múltiples, el constructivismo y la inteligencia emocional, entre otras. Desde la perspectiva de la andragogía indica que los adultos aprenden de manera diferente a como lo hacen los jóvenes y los niños. Knowles referenciado por Sánchez (2015) definió a la andragogía como el arte y ciencia de apoyo para los adultos en el aprendizaje y estableció seis principios básicos para tener en cuenta.

1. Normalmente los adultos se encuentran internamente motivados y propensos para el estudio.
2. Trabajan con sus conocimientos propios y experiencias personales en sus aprendizajes con otros.
3. Funcionan basados en objetivos propios.
4. Los adultos son prácticos.
5. Trabajan con material relevante.
6. Exigen y merecen respeto.

La andragogía es la pedagogía orientada a los adultos y establece una condición de respeto por sus ideas y experiencias, el adulto proviene de un contexto particular lleno de vivencias personales, comunitarias y sociales por lo que requiere una formación experiencial y constructivista del aprendizaje deseado, el adulto es autocrítico y tiene un proyecto de vida que gira alrededor de su familia, de su trabajo y de sus amistades lo que le implica ser un buen administrador del tiempo para rendir en el estudio.

El adulto debe responsabilizarse por su aprendizaje de manera independiente, con un aporte creativo y una actitud fundamentada en el sacrificio personal, este proceso de enseñanza aprendizaje está centrado en el alumno quien adquirirá su propio conocimiento, aquel que considere útil para su vida y debe ser capaz de evaluar su propio avance cognitivo, ético y vivencial de acuerdo con sus logros. Este tipo de estudiante normalmente trabaja, tiene familia, desea mejorar su participación en el trabajo o quiere ampliar su experiencia, usualmente estudia de manera individual. El docente debe tratarlo con todo respeto y abordarlo como a un colega más, entender que tal vez tenga menos conocimientos en determinados temas pero que sus experiencias particulares son sumamente valiosas para el aprendizaje de todo el grupo de estudiantes y del mismo expositor por lo cual es indispensable una gestión motivadora que propicie la participación.

Desde el punto de vista institucional es importante entender que se trabaja con gente madura, que tiene experiencias propias y diversas metas personales, ideas propias y deseos de influir en la orientación de sus propios aprendizajes, capacidades y ritmo de avance diferentes entre los participantes. La institución ya no puede ser el aula convencional con barreras de ladrillos y clases magistrales, tableros y horarios rígidamente establecidos, el aprendizaje debe llegar a todas partes y a toda hora según las necesidades del participante, a su tiempo y capacidades.

Tomando como referencia la teoría constructivista de Piaget se reconoce que hay tres tendencias básicas del pensamiento: una es organización, donde debemos ordenar la información y experiencias en sistemas o categorías que se convierten en complejas y forman estructuras psicológicas a las cuales denominamos esquemas, con esta organización y asimilación los seres humanos podremos comprender mejor nuestro entorno, facilitando así la percepción de las diferentes dimensiones de lo que rodea al ser humano y su complejidad de pensar y vivir, la otra es adaptación, lo que nos lleva a ajustarnos a los diferentes ambientes y poder vivir en sociedad, con la diversidad y por ultimo encontramos el equilibrio el cual se ponen a prueba la capacidad de adecuar los pensamientos y actos.

La teoría de las inteligencias múltiples de Gardner (2011) permite descubrir que todos los seres humanos aprenden de maneras distintas, teniendo intereses y pasiones diferentes, las cuales deben ser identificadas para poder comprender a los demás y sacar provecho de ésta. Todos los seres humanos tienen grandes cosas que aportar en diferentes situaciones que forman un todo de manera individual y única, no son seres sumisos y menos en esta época de cambios drásticos y consumidos por actividades mundanas que si no dan dinero no tienen validez, se deben tomar algunas pautas en el camino y reconocer a cada ser como único, como valioso, porque cada actividad que les apasiona tiene un valor enorme para su vida.

En esta misma línea podemos encontrar la propuesta de inteligencia emocional de Goleman (2012) que establece la necesidad de conocernos nosotros mismos y poder interactuar con los de nuestro alrededor, aprovechando la diversidad y colocándonos en el lugar de los demás como estrategia fundamental para ser emprendedores con virtudes, habilidades, destrezas y filosofía de vida. La tabla 1. Muestra la propuesta de Goleman en este sentido.

Tabla 1

Propuesta de Goleman en inteligencia emocional

Autoconciencia	Conocimiento de otros
Conciencia emocional	Empatía
Valoración adecuada de uno mismo	Orientación hacia el servicio
Confianza en uno mismo	Conciencia organizacional
Autorregulación	Destrezas sociales
Autocontrol emocional	Desarrollo de los demás
Confiabilidad	Influencia
Concienciación	Comunicación
Adaptabilidad	Gestión de conflictos
Motivación de logro	Visión de liderazgo
Iniciativa	Canalizador del cambio
	Desarrollo de vínculos

Adaptado de Salanova y Martínez (2009)

La propuesta de proyecto usa las cinco esferas principales de la Inteligencia Emocional, según Goleman (2012)

- Conocer las propias emociones: Conciencia de uno mismo, Reconocer un sentimiento mientras ocurre, como clave de la inteligencia emocional es la capacidad de controlar sentimientos en fundamental para la comprensión de uno mismo.
- Manejar nuestras emociones: Manejar sentimientos para que sean adecuados, como capacidad para que se base en conciencia de uno mismo, se dice que las personas que cuentan con esta capacidad pueden recuperarse con rapidez de los trastornos de vida.
- Automotivación: Ordenar las emociones hacia el uso de un objetivo es esencial para prestar atención, para el dominio la creatividad el postergar la gratificación y contener la impulsividad sirve de base para obtener cualquier clase de logro y para ser más productivo y eficaz.
- Reconocer las emociones de los demás: mediante la empatía como capacidad que se basa en la autoconciencia emocional esta permite identificar lo que otras personas quieren o necesitan haciéndonos mejor en nuestra profesión y relaciones interpersonales.
- Manejar las relaciones: se basa en manejar las emociones, rodea la popularidad, el liderazgo y la eficacia interpersonal.

Metodología

La investigación se enmarca en el paradigma cualitativo pues se busca realizar una descripción de la experiencia de los sujetos participantes y se usaron métodos de recolección de datos como la evaluación de experiencias personales. Según Hernández, Fernández, Baptista, Méndez y Mendoza (2010) este tipo de investigación busca reconstruir la realidad al evaluar el mundo de forma holística (como un todo y no sus partes) para evaluar de forma interpretativa los hechos que uno aplique y no interviene para cambiar el entorno. El enfoque metodológico del trabajo corresponde al paradigma cualitativo dado que el objetivo del proyecto corresponde a un análisis y descripción de las estrategias que se deben emplear para capacitar a un grupo de personas víctimas del conflicto armado en temas de emprendimiento. El tipo de actividades ejecutadas para la recolección de información están en consonancia con la propuesta descriptiva de la investigación y su interés radica en hallar soluciones sin pretensión de generalización más allá del grupo poblacional participante en el estudio.

Población y muestra

La población con la cual se realizó esta investigación corresponde a personas residentes en el Municipio de Soacha (Cundinamarca) y que han sido víctimas del conflicto armado en Colombia. El nivel educativo de los participantes está entre cero grados de educación y nivel profesional. La muestra corresponde a un grupo de treinta personas residentes en el municipio y que asisten a capacitación en la ONG “Convivencia”. Los participantes en la investigación están inscritos en el área de generación de ingresos a partir de la integración de las personas a la vida productiva del país a través del proyecto técnico integral. La muestra fluctuó según su asistencia a las jornadas de capacitación.

Método

Se realizaron tres sesiones de trabajo que tenían como propósito a). Distinguir al grupo de estudio y brindarle conceptualización acerca de emprendimiento; b). Brindar definiciones de emprendimiento e innovación facilitando pasos clave para el plan de negocio; y c). Brindar pautas para que el emprendedor desarrolle las habilidades necesarias para las relaciones interpersonales en equipos y grupos de trabajo.

En la primera sesión se realizó una actividad de grupo en la que los participantes debían proteger un huevo empleando tan solo siete pitillos y dos metros de cinta, de tal suerte que, al lanzarlo, éste no se rompiera. Después se procedió a contar el objetivo de la actividad y a contar desde la

experiencia de los expositores algunos casos de emprendimiento. Durante la actividad se les brindaron pautas de trabajo en equipo, aprendizaje cooperativo y se realizó análisis de estrategias como grupo para lograr el objetivo. Se les preguntó cuáles fueron las estrategias empleadas y qué roles tenía cada integrante. Durante el desarrollo de la sesión se emplearon algunos temas musicales para hacerles tomar en cuenta que se debe analizar las actividades de la sociedad y de cada individuo en consecuencia a su cultura, entorno, pasiones y el estado en la zona de confort en la que caemos en ocasiones. Las canciones empleadas fueron: a). La misma vaina de Rodolfo y los Hispanos; b). Y no hago más na' del Gran Combo de Puerto Rico y c). La plata de Diomedes Díaz.

Instrumentos

Para el desarrollo de la investigación se desarrollaron varios instrumentos de acuerdo con cada sesión así:

Juegos de destreza y trabajo en equipo.

En este caso se propone una dinámica en la que se reúne a los asistentes en grupos de siete personas y entregarles un huevo, ocho pitillos y cinta adhesiva con la consigna de crear una estructura que proteja el huevo de una eventual caída. Este ejercicio se desarrolla con el fin de conocer las formas de interacción entre los sujetos, su capacidad de trabajo en equipo y su habilidad para solucionar problemas cuando se cuenta con recursos limitados.

Taller del jeque árabe.

Con el propósito de mostrar a los asistentes la importancia de plantear una buena idea de negocio basada en la innovación y empleando de manera creativa los recursos, se pide a los asistentes que hagan grupos. Una vez reunidos se les da cinco minutos para que planteen una idea de negocio que debe ser expuesta ante un jeque árabe sin importar los recursos que requieran para su desarrollo. Uno de los talleristas se disfraza de jeque y escucha cada una de las propuestas analizándolas detalladamente y haciendo caer en cuenta sobre los posibles errores que se están cometiendo para que su propuesta no sea viable.

Uso de piezas musicales.

La música fue empleada con el propósito de generar procesos de pensamiento y de reflexión en los participantes. Se presentaba una pieza musical y se les mostraba parte de la letra para que ellos tuvieran la oportunidad de analizar su contenido y hallaran la relación con la forma de pensamiento emprendedora.

Registro anecdótico.

Con el fin de complementar la información obtenida en cada una de las sesiones, se llevó a cabo un registro anecdótico de lo que pasaba en cada momento de trabajo, describiendo de la manera más detallada el pensamiento de los participantes y su aporte a la discusión. El resultado de los registros anecdóticos se pueden consultar en el Anexo 1.

Cartilla.

Producto de las reflexiones en una de las asignaturas de la Especialización en Pedagogía se creó una cartilla de inteligencia emocional para el emprendimiento que ofrece herramientas para que las personas que están iniciando el camino del emprendimiento no desistan en su intento y aprendan a manejar de manera asertiva las críticas y reparos de las personas tóxicas que torpedean el camino al logro. El anexo 2 muestra el modelo de cartilla desarrollado.

Encuesta de evaluación.

Con el fin de conocer el impacto de las charlas ofrecidas se desarrolló una encuesta de evaluación que constaba de diez preguntas en las que se indagaba con las personas sobre su calificación general de las charlas; su grado de motivación; los medios empleados; la novedad de los contenidos y si volvería a tomar una charla similar. El Anexo 3. Muestra el modelo de encuesta empleada.

Método

Se planearon tres sesiones de trabajo con una duración promedio de dos horas cada una, realizadas durante el mes de agosto del año 2017. Durante la primera sesión se realizó una actividad de acercamiento con los participantes buscando conocer cuál era su nivel de conocimiento frente a temas como: ¿Qué es el emprendimiento?; ¿Qué es ser un emprendedor?; ¿Qué concepto tienen sobre una idea de negocio?; entre otros. De igual manera se trabajó sobre conceptos claves como realización de deseos, orígenes del emprendimiento, cualidades de un emprendedor, actitudes y aptitudes para el emprendimiento. Para realizar un acercamiento al auditorio se realizó una dinámica a partir del juego de destreza (juego del huevo y los pitillos).

Durante la segunda sesión de trabajo se hizo énfasis en la importancia de la innovación para el emprendimiento ofreciendo distintas definiciones de emprendimiento y dando claves para la formulación efectiva de un plan de negocios. Así mismo, se resalta la manera como se trabaja el emprendimiento desde el modelo académico y se complementa la presentación con la participación de los asistentes a partir de sus historias de vida y casos cercanos. Para la tercera sesión se

concentró la atención en el desarrollo de la inteligencia emocional para el emprendimiento buscando ofrecer pautas para que el emprendedor consiga las habilidades personales necesarias para lograr altos niveles de productividad trabajando en equipo. Se hace énfasis en las características emocionales de un emprendedor, en especial, la confianza, la curiosidad, el autocontrol, la comunicación y la cooperación. Las Tablas 2, 3 y 4 muestran el contenido y los desarrollos de cada una de las sesiones de trabajo.

Tabla 2.

Desarrollo sesión No. 1.

<i>Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del conflicto armado</i>	
CENTRO DE FORMACIÓN	<i>Universitaria Agustiniiana</i>
MODALIDAD DE LA FORMACIÓN	<i>Programa de capacitación en emprendimiento innovador para la población víctima del conflicto armado</i>
POBLACION	<i>Víctimas del conflicto armado</i>
INSTRUCTOR(ES)	<i>Andres Castillo - Dalgy Poveda - Lesly Espitia- William Neira</i>
Fecha	09/08/2017
Hora	11: 00 - 13:00
Tema	CONCEPTUALIZAR EMPRENDIMIENTO
Objetivo	Distinguir al grupo de estudio y brindarle a la población la conceptualización acerca de emprendimiento.
Descripción	Toma de asistencia Bienvenida Introducción a la charla. ¿Qué es emprendimiento? ¿Qué es un emprendedor? ¿Qué es una idea de negocio? Conceptos clave: Realización de deseos, Orígenes del emprendimiento, Cualidades del emprendedor, Actitudes y Aptitudes del emprendedor.
Respuesta	La población tiene la disposición de aprender, son propositivos al momento de desarrollar las actividades
Actividad	Definimos emprendimiento, emprendedor, e idea de negocio acompañado de palabras claves como deseos, Orígenes del emprendimiento, cualidades del emprendedor, actitudes y aptitudes de un emprendedor. (El instructor plantea preguntas mediante el proceso de definición con el grupo para interactuar y hacerlos partícipes de la charla).

Tabla 3.

Desarrollo de la sesión No. 2

<i>Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del conflicto armado</i>	
CENTRO DE FORMACIÓN	<i>Universitaria Agustiniiana</i>
MODALIDAD DE LA FORMACIÓN	<i>Programa de capacitación en emprendimiento innovador para la población víctima del conflicto armado</i>
POBLACION	<i>Víctimas del conflicto armado</i>
INSTRUCTOR(ES)	<i>Andres Castillo - Dalgy Poveda - Lesly Espitia- William Neira</i>
Fecha	10/08/2017
Hora	11:00 - 13:00
Tema	LA INNOVACION Y EL EMPRENDIMIENTO

Objetivo	Brindar definiciones de emprendimiento, Innovación, indicar por qué es importante la innovación para el emprendedor, facilitando pasos clave para el plan de negocio.
Descripción	Instruir en aspectos como: Emprendimiento ideal. Emprendimiento innovador. ¿Porque es importante la Innovación? La academia y el emprendimiento. ¿Cómo agregar valor a la empresa y al cliente? Pasos clave para un plan de negocio.
Respuesta	• La población participa activamente de los temas, cuentan anécdotas de familiares y vecinos.
Actividad	El instructor presenta el tema con diapositivas, pasa hojas a los estudiantes para que ellos tomen apuntes y den respuestas a varias preguntas que realiza (preguntas son con ejemplos).

Tabla 4.

Desarrollo de la sesión No. 3

<i>Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del conflicto armado</i>	
<i>CENTRO DE FORMACIÓN</i>	<i>Universitaria Agustiniiana</i>
<i>MODALIDAD DE LA FORMACIÓN</i>	<i>Programa de capacitación en emprendimiento innovador para la población víctima del conflicto armado</i>
<i>POBLACION</i>	<i>Víctimas del conflicto armado</i>
<i>INSTRUCTOR(ES)</i>	<i>Andres Castillo - Dalgy Poveda - Lesly Espitia- William Neira</i>
Fecha	11/08/2017
Hora	11: 00 - 13:00
Tema	CARTILLA - INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EL EMPRENDIMIENTO Y MANEJO DE PERSONAS TOXICAS (anexo 1)
Objetivo	Brindar pautas para que el emprendedor desarrolle las habilidades necesarias para las relaciones interpersonales en equipos y grupos de trabajo logrando mejores niveles de productividad mediante la empatía, identificar y manejar personas tóxicas para reducir los conflictos organizacionales.
Descripción	Características en la inteligencia emocional del emprendedor (Confianza, curiosidad, intención, autocontrol, relación, comunicación, cooperación). Personas tóxicas (Quejoso, Mete culpa, agresivo, psicópata, envidioso, chismoso).
Respuesta	La población se mostró receptiva a la información y se identificó con las definiciones trayendo ejemplos y experiencias vividas
Actividad	El instructor presenta las definiciones y ejemplos de cada uno de los componentes en referencia

Resultados

Como se explica en la tabla metodológica se desarrollan las actividades, y a partir de esto se obtienen los distintos resultados explicados a continuación:

Sesión 1

Durante la sesión se observa cómo, antes de la presentación del grupo de investigación, la persona que dicta las temáticas programadas para ese día presentaba un vocabulario poco apropiado para los participantes de sesión, algunos de ellos prestan poca atención por el tema, otros hacen el esfuerzo por entender los contenidos de ese día. Cuando hacen la presentación del grupo investigador se percibe por algunos de los participantes como “¡más de lo mismo!”. Para romper el hielo uno de los miembros de grupo hace un chiste, y poco a poco se explica por qué está este grupo de investigación, y se observa la aceptación de este grupo por parte de los participantes, los investigadores aplican el método de trasposición de términos, llegando al auditorio con tema fácil de entender y pocos términos financieros, aunque son importantes no son relevantes para ellos en este momento. Los asistentes para finalizar la sección son dinámicos, participan con mayor interés dispuestos a aprender y a visualizar las oportunidades de negocio partiendo de las herramientas que tienen a su alcance.

Sesión 2

En esta sesión uno de los integrantes del grupo investigador hace preguntas sobre el tema de emprendimiento, pero inicia con una canción 'LA MISMA VAINA' de “Rodolfo con los hispanos”. Se cuestiona a los integrantes, como, por ejemplo: ¿qué hace?, ¿qué harían?, ¿teniendo la oportunidad que mejorar que pueden hacer ellos? Algunos integrantes participan con interés y preocupación ya que ellos observan que tienen en sus manos la oportunidad de mejorar sus condiciones económicas. Se les explica como son los emprendedores con ejemplos y se les propone que ellos den otros ejemplos. Se les plantea situación problema de “huevo con pitillos” (no romper el huevo) y se puede notar que hay líderes en los grupos que se conforman, estos líderes les dan la oportunidad de opinar a todos, se les dice que nombre su líder para explicar y terminar la actividad. Ellos se emocionan, para concluir la dinámica ellos expresan: que es un buen emprendedor, que características presentan, y se identifican con el ejercicio manifestando que con los recursos que ellos tenían pueden hacer mucho. (en este momento están hablando de las finanzas sin términos tan complejos).

Para concluir la sesión se coloca la canción “Y NO HAGO MAS NA” El gran combo, se plantean más preguntas dejándolas en el aire para que ellos estén motivados para la última sesión. Algunos participantes expresan que siempre se debe explicar las clases de forma lúdicas, y con actividades que se les planteen problemas cotidianos propios de su entorno, para que ellos planteen algunas soluciones y se organicen para formar empresa y ellos sean personas facilitadoras de las temáticas que se explican en la ONG.

Sesión 3

En la tercera y última sesión, el grupo investigador abre con la canción “LA PLATA” de Diomedes Diaz, pone al grupo a bailar y que cambien de pareja, les piden que den sus opiniones con respecto a la dinámica, el ejercicio tenía como objetivo no discriminar a ninguna persona por su condición socio cultural. La dinámica los motivo para explicar el contenido de la cartilla con temas como emprendimiento, emprendedor, inteligencia emocional, y como evitar ser y tener cerca personas tóxicas. Durante algunos momentos el auditorio participa y se identifica con conceptos propios del tema de emprendimiento. El grupo investigador da las gracias por mostrar como con lo poco que tienen deben trabajar siempre unidos sin contar las circunstancias que los llevo a la ONG.

Al finalizar toda la capacitación se aplica la encuesta. En la Tabla 5 se muestran los resultados:

Tabla 5.

Resultados de la encuesta

	PREGUNTAS	OPCIONES	RESPUESTAS
1	¿Cómo le pareció la charla de emprendimiento innovador desarrollado por el grupo de la Universitaria Agustiniiana?	Excelente	46
		Buena	14
		Regular	0
2	¿Considera usted que los temas tratados fueron adecuados para entender que es emprendimiento innovador?	Si	60
		No	0
3	¿La charla fue lo suficientemente motivadora, para que usted se arriesgue a iniciar un nuevo emprendimiento?	Si	60
		No	0
4	¿Qué variable en la charla con relación al emprendimiento considera usted que hizo falta?	Tiempo	46
		Aclaración Conceptos	4
		Participación	10
		Conocimiento del tema del expositor	0
5	¿En qué aspectos de su diario vivir lo impacto la charla?	Personal	43
		Económico	22
		Social	21

	PREGUNTAS	OPCIONES	RESPUESTAS
6	¿Su criterio con relación al emprendimiento después de la charla?	Mejóro	58
		Empeoró	1
		Se quedó Igual	1
7	¿Los medios empleados para brindar la charla fueron apropiados (¿visuales, manuales, cartulinas, diapositivas, tono de voz por parte de los expositores?	Si	60
		No	0
8	¿Considera que esta charla sobre emprendimiento fue diferente a las que generalmente ha tomado?	Si	60
		No	0
9	¿Le recomendaría tomar esta charla a las personas de su comunidad?	Si	59
		No	1
10	¿Volvería a tomar una charla con el grupo de la universitaria agustiniana en otros temas relacionados?	Si	59
		No	1

Conclusiones

El Gobierno Nacional llegó a acuerdos con uno de los principales grupos insurgentes del país pero hasta ahora poco se ha preocupado por la suerte de los reinsertados y de la población víctima de desplazamiento por el conflicto armado. Las acciones gubernamentales se han encaminado a la puesta en marcha de proyectos que en pocas oportunidades tienen en cuenta las condiciones económicas y culturales de los sujetos, su grado de escolaridad, las condiciones de salud y las necesidades de los infantes y personas de la tercera edad. Dichos proyectos son elaborados por personas capacitadas en el tema y muchos de ellos son pagados a las universidades que tienen posiblemente las herramientas para poner en práctica lo consignado las políticas de Estado.

Las entidades establecidas como las ONG, presentan sus proyectos para aplicar pero muchos de ellos no cumplen con los requerimientos básicos de información sobre este tipo de población y aplican sus temáticas de planes de estudio para capacitarlos, sin embargo, no se detienen a evaluar si posiblemente entienden los temas o si el lenguaje es el más apto para las personas que asisten a estos sitios, por lo que al implementar este proyecto, se evidencia que las personas son más receptivas frente a las actividades además de que se le propone a la ONG que sigan con este tipo de temáticas.

Las temáticas desarrolladas en los planes de estudio independientemente que sean guiadas por entidades formales o no formales deben tener las competencias contempladas a la luz del MEN (Ministerio de Educación Nacional) y siempre pensadas en las edades, condiciones de salud, condición socio – económicas, destrezas y habilidades manuales, nivel académico y lo más importante, las condiciones psicológicas de cada persona asistente a esta clase y sus familias porque la construcción de los contenidos debe contemplar estos aspectos. Un contenido desarticulado de la realidad no podrá ser apropiado por algunas personas si no llegan con el lenguaje y objetivo específico ya que cada persona aprende a su propio ritmo y se deberá incentivar con cada actividad pensada en función de solucionar pregunta problema a situaciones cotidianas de su entorno y no ficticio pues no se encontrará la aplicabilidad, por lo que siempre debe ser real. En este sentido y a partir de la experiencia descrita en este documento se recomienda:

- Capacitar a la población víctima del conflicto armado mediante la motivación, buen trato y ejemplos de emprendimiento actuales, teniendo en cuenta que por ser adultos el tema de escolarización los puede hacer perder la voluntad y curiosidad por el conocimiento.

- Se debe adoptar vocabulario acorde con el perfil de las víctimas, ya que algunos conceptos no son de fácil comprensión para ellos.
- Hacer énfasis sutilmente en las capacitaciones en emprendimiento para la población en cuanto al tema de subsidios del Estado como algo temporal y para los más afectados, permitiendo que los más necesitados puedan obtenerlas, puesto que algunas víctimas cuentan con más comodidades y posibilidades que otros.

Referencias

- Arboleda, M. (2011). El emprendimiento: una respuesta al desempleo en Colombia. Universidad de San Buenaventura. Facultad de ciencias económicas. Cali, Colombia. Recuperado de: https://www.usbcali.edu.co/sites/default/files/8_desempleo.pdf
- Formichella, M. (2004). El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local. Recuperado de: <http://biblioteca.municipios.unq.edu.ar/modules/mislibros/archivos/MonografiaVersionFinal.pdf>
- Hernández, R., Fernández, C., Baptista, P., Méndez, S., Mendoza, C. (2010). Metodología de la investigación. Bogotá: McGraw Hill.
- Gardner, H. (2011). Inteligencias múltiples. La teoría en la práctica. Madrid: Paidós.
- Goleman, D. (2012). Inteligencia emocional. Editorial Kairós
- González-Posso, C. (2011). *Petróleo y transformación de conflictos*. Bogotá: Instituto de Estudios para el Desarrollo y la Paz (INDEPAZ).
- Jaramillo, L. (2008). Emprendimiento: Concepto básico en competencias. Recuperado de: <https://guayacan.uninorte.edu.co/divisiones/iese/lumen/ediciones/7/articulos/emprendimiento.pdf>
- Jaramillo, A. M. (2015). Colombia al filo de la oportunidad. Trabajo para optar al título de máster en responsabilidad social corporativa. Madrid: Universidad Pontificia de Salamanca. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología.
- Perdiguero, T. G., y García, A. (2005). Crecimiento, competitividad y responsabilidad. La encrucijada europea. En T. G. Perdiguero y A. García (Edits.), La responsabilidad social de las empresas y los nuevos desafíos de la gestión empresarial (págs. 11-43). Valencia.
- Sánchez, I. (2015). La andragogía de Michael Knowles: teoría y tecnología de la educación de adultos. Universidad Cardenal Herrera. Departamento de Ciencias Políticas, Ética y Sociología. Recuperad de: http://dspace.ceu.es/bitstream/10637/7599/1/La%20andragog%C3%ADa%20de%20Malcolm%20Knowles_teor%C3%ADa%20y%20tecnolog%C3%ADa%20de%20la%20educaci%C3%B3n%20de%20adultos_Tesis_Iluminada%20S%C3%A1nchez%20Domenech.pdf
- Sierra, P. (01 de octubre de 2011). www.banrep.gov.co. Recuperado de <http://www.banrepcultural.org/blaavirtual/revistas/credencial/octubre2011/la-fiebre-del-caucho-en-colombia>

Vesga, R. (2008). Emprendimiento e innovación en Colombia: qué nos está haciendo falta. Recuperado de: <https://web.unillanos.edu.co/docus/Emprendimiento%20e%20innovacion.pdf>

Anexos

Anexo 1. Registro Anecdótico

Observaciones previas

De acuerdo con lo observado durante las visitas a la ONG previa a la autorización para brindarnos un espacio dentro del programa, evidenciamos durante sus prácticas una metodología de enseñanza con un modelo pedagógico **tradicional**; donde podemos concebir un enfoque principal; el enciclopédico, donde el docente es un especialista que domina la materia a la perfección. La enseñanza es la transmisión del saber del maestro que se traduce en conocimientos para el alumno. Visualizando que el personal docente tiene los conocimientos pero no sabe transmitirlos de manera efectiva dentro de este tipo de población donde se debe tener en cuenta que tenemos personas desde nivel educativo cero (analfabetas) a profesionales, utilizando terminología profesional financiera con estructuras en Excel que no todos los aprendices manejan, realizando los trabajos no por aprender sino por cumplir, evidenciando, adicional a esto, la ausencia de tacto y escucha, ya que algunos participantes intentaban manifestar que no habían entendido y decidieron callar por miedo a ser juzgados. Se pudo evidenciar además el autoritarismo por parte del docente, de esta manera el estudiante opta por pedir una copia a sus pares para entregar y poder obtener una calificación de lo que “aprendieron”; a su vez se evidencia un modelo pedagógico **conductista** donde la función del maestro se reduce a verificar el programa, a constituirse en un controlador que refuerza la conducta esperada, autoriza el paso siguiente a la nueva conducta o aprendizaje previsto, y así sucesivamente. Los objetivos instruccionales son los que guían la enseñanza, ellos son los que indican lo que debe hacer el aprendiz, por esto a los profesores les corresponde solo el papel de evaluadores, de controladores de “calidad”.

Registro en campo

Iniciamos labores a las 7 de la mañana, nos encontramos en un punto equidistante a nuestros sitios de residencia, el desplazamiento fue lento por la autopista sur rumbo al municipio de Soacha. Antes de llegar, la parada obligada en un importante almacén de expendio de víveres, la compra fue: ponqués, jugos en caja y colombinas para el refrigerio de los participantes, por otro lado, en una papelería adquirimos cinta transparente ancha, pitillos y en una panadería algunos huevos para desarrollar una dinámica de grupo, todo esto financiado con nuestros propios recursos.

Llegamos al lugar de la reunión y después de saludar a los funcionarios de la ONG procedimos a adecuar la sala para la reunión, acomodar las sillas, instalar el video beam, alistar los refrigerios,

revisar las planillas de asistencia, los formularios con las encuestas, y esperar que los asistentes empezaran a llegar. Era evidente el nerviosismo, estaríamos frente a un grupo de personas desconocido y éramos conscientes que a estas alturas ya estaban cansados de tanta capacitación y además esperaban algo así como un curso de matemáticas financieras de carácter tedioso y complejo para ellos.

Las personas fueron llegando poco y a poco y a las once de la mañana ya estaba totalmente lleno el auditorio, eso era reconfortante porque uno de nuestros temores era hacer con la convocatoria y no contar con asistentes suficientes. La hora llegó y dimos inicio con la respectiva presentación. “Somos estudiantes de la especialización en pedagogía de la UNIAGUSTINIANA, el objetivo de esta charla es hacer una capacitación en emprendimiento innovador que le sea útil a ustedes y este trabajo es válido para nuestro proyecto de grado. Bienvenidos”. La presentación inició indagando por algunos conceptos relacionados con el emprendimiento y se dio la oportunidad para que los asistentes opinaran acerca del tema y sin replica alguna procedimos a escuchar. Ciertamente nuestro público era bien conocedor del tema, sin embargo, se sentía cierta tensión en las personas y consideramos oportuno aplicar la primera dinámica, se hicieron grupos de siete personas y a cada uno le entregamos un huevo, ocho pitillos y un pedazo de cinta adhesiva, la idea era que debían construir con los pitillos una estructura pegada con cinta que fuera capaz de proteger al huevo en una caída de metro y medio de altura, el tiempo era de cinco minutos y el resultado fue la total participación de las personas en la actividad. Se movilizaron de sus puestos y se sintieron más cómodos que de costumbre, ahí estaba frente a nosotros una de las instructoras de la ONG que durante sus clases de costos constantemente los gritaba y les coartaba la libertad de movimiento, estábamos haciendo un mejor ambiente en el aula.

El resultado fue muy satisfactorio cada grupo hizo su mejor esfuerzo y presentaron sus respectivos prototipos de protección para el huevo, dejamos caer las estructuras y posteriormente verificamos cuántos huevos se habían roto con el impacto. La presentación de modelos fue muy variada y una vez revisados y evaluados los resultados pudimos enfocarnos en aspectos importantes del emprendimiento como la creatividad, el trabajo en equipo, el buen uso de los recursos, la administración del tiempo, la evaluación de la competencia y el liderazgo entre otros con un ejercicio tan simple. Eso dio pie a diferentes opiniones y a fortalecer la confianza para lograr mayor participación de las personas.

Las historias de vida de parte de nosotros como expositores ajustadas a circunstancias de los negocios y las intervenciones de los asistentes enriquecieron la charla a tal punto que se hacía necesario reducir el tiempo de participación para poder continuar con la temática propuesta. Las personas entendían y recordaban situaciones vividas, querían compartirlas con nosotros y con sus compañeros, así fue transcurriendo la jornada de manera amena, cada tema lo íbamos conectando con situaciones de la vida real y a cada problema o dificultad frente al emprendimiento se resolvía de manera ágil mediante la participación con lluvia de ideas que finalmente lograban convencer de manera satisfactoria a la mayoría del grupo. No faltaba el escéptico y por supuesto también esta situación era aprovechada para mostrar de qué manera alguien podía ser una persona difícil y compararlo con un cliente complicado, así como el optimista extremo ante el cual también se hacía la respectiva observación de que era preciso ser muy objetivo y aterrizado en la ejecución de las ideas para un emprendimiento exitoso.

El objetivo fundamental siempre fue la motivación para el emprendimiento, resaltar las cualidades que debe tener el emprendedor, reconocer sus debilidades y trabajar en ellas para superarlas, ser resiliente frente a las adversidades, tener empatía con sus clientes, con sus proveedores y con sus colaboradores, entender el mercado y anticiparse a los cambios, generar oportunidades a partir de los problemas y ver en el emprendimiento su opción de autosostenibilidad y de realización en su proyecto de vida. La metodología propuesta hace uso de diferentes elementos prácticos como las historias de vida, el humor, la música, las puestas en escena y la presentación física de una cartilla con elementos de inteligencia emocional para el emprendedor y un libro de 177 páginas de autoría propia donde se exponen 69 causas por las cuales fracasan los negocios, todo con el objetivo de dejar un aprendizaje significativo en las personas.

Abordamos temas específicos mediante el uso de herramienta lúdicas como por ejemplo cuando se le pregunta a los asistentes cuál creen que es la principal dificultad para realizar un emprendimiento, donde la mayoría de ellos manifiesta que es el dinero y como ejercicio para desvirtuar esta afirmación se les presenta a un personaje vestido de árabe con un maletín lleno de dinero el cual está dispuesto a financiar el mejor proyecto presentado y se les da a los grupos un tiempo de cinco minutos para preparar la propuesta de negocio y nombrar un representante para que lo presente ante el jeque árabe quien de manera muy hábil procede a encontrarle todos los puntos negativos a cada propuesta con argumentos como: falta de creatividad y originalidad, poca innovación, actividad poco rentable entre otros y todo con el objetivo de llegar a la conclusión

que lo determinante para un buen emprendimiento no es precisamente el dinero si no las buenas ideas y además la capacidad para saberlas vender.

En cuanto a la música se pone a sonar una canción determinada para dar lugar a la presentación de un tema específico por ejemplo la canción de Rodolfo con los hispanos que dice, *“otro año que bien, otro que se va, dejando tanta tristeza nada de felicidad, tanto trabajar y no tengo na, tanto camellar y no tengo nada”*. Una vez se escucha este fragmento se propone a las asistentes opinar acerca de lo que dice la canción y todo para llegar a la conclusión que no se trata de trabajar como un asno sino de hacerlo inteligentemente de acuerdo con las necesidades del mercado y con el objetivo de resolver problemas reales de la gente. Después se emplea una canción del Gran Combo de Puerto Rico que dice: *“yo me levanto por la mañana me doy un baño y me perfumo, me como un buen desayuno y no hago más”*, esto para discutir acerca de que el emprendimiento requiere esfuerzo y que dedicarse al ocio nunca permitirá salir adelante con la idea de negocio por más buena que sea la intención. La disciplina, la constancia, el trabajo duro, la responsabilidad son factores que se pueden enseñar a partir de la reflexión de esta canción.

Otra canción que se emplea es se me perdió la cadenita que dice: *“Carmen se me perdió la cadenita con el Cristo del nazareno que tú me regalaste Carmen, que tú me regalaste”* y otra que es una carranga popular llamada la cucharita y dice: *“en la vereda de Velandia del municipio de Saboya, una cucharita de hueso me regalaron por amistad, la cucharita se me perdió, la cucharita se me perdió”*, con estas canciones se da lugar a tratar el tema del poco valor que a veces tienen las cosas regaladas, que lo que por agua viene por agua se va, que lo que realmente tiene valor en la vida es aquello que se logra con esfuerzo y dedicación, que los subsidios y las ayudas son soluciones temporales que no garantizan un buen futuro a largo plazo.

El conocimiento de la andragogía permite valorar los conocimientos previos que tienen las personas y la habilidad del expositor conduce a conectar estas experiencias con situaciones de la vida real por ejemplo se les pregunta a los asistentes quién ha tenido un jefe bien desagradable y las manos levantadas son bastantes lo cual permite escuchar anécdotas negativas a cerca de algún patrón del que no quisieran acordarse y esa situación sirve para resaltar la importancia de ser independiente, de no tener que rendirle cuentas a alguien, de la autonomía de tomar sus propias decisiones, de la posibilidad de crecimiento sin restricciones, de las incomodidades que pasa una persona para llegar a su trabajo espichado en el Transmilenio para verle la mala cara a su jefe y fuera de eso ganarse un salario miserable.

Toda esta situación recreada en la mente del asistente deja una huella indeleble que le permitirá tener siempre presente en su recuerdo la intensidad de un mensaje. frente a la actitud crítica de algunas personas con relación a la situación del país y la poca acción en favor de solucionar los problemas, se plantean puestas en escena en la que algún asistente hace las veces de Presidente de la República y otros de sus compañeros son nombrados ministros de trabajo, de hacienda, de salud, de obras públicas, de defensa, y se les plantea solucionar un problema determinado que los involucra a todos con un presupuesto reducido y unos intereses particulares que los enfrenta constantemente, esta actividad permite evaluar dificultades, responsabilidades, trabajo en equipo, dialogo, liderazgo, flexibilidad, capacidad de negociación, conocimiento, voluntad política y algunos aspectos donde de manera cómica se permite jugar con la imaginación para recrear situaciones donde sea evidente la corrupción en todos los niveles de la sociedad.

El lenguaje juega un papel determinante en la transmisión de un mensaje y establece una conexión inmediata con los participantes, el manejo de las emociones, de los sueños, de la capacidad para levantarse después de cada derrota, del reconocimiento de las debilidades propias del ser humano de las personas toxicas, de la ingenuidad en los negocios, la importancia de la honestidad, la calidad, el buen servicio todo esto asociado a una historia, a un pequeño cuento, a un chiste, el uso de metáforas y analogías transportan al asistente a diferentes escenarios y lo colocan frente a una enseñanza que de manera automática asimila para su vida de manera muy efectiva.

No hace falta hacer alarde de profundos conocimientos financieros y administrativos para enseñarle a alguien a hacer empresa, es más importante desarrollar el instinto, la percepción, el buen juicio, la voluntad, la buena fe, la honestidad y todos aquellos factores que le sumen valor a sus productos o servicios para tener resultados en el mediano y largo plazo. Creamos dos personajes imaginarios que hacen presencia todos los días en nuestras vidas, uno es el emprendedor que cada uno de nosotros llevamos dentro y que constantemente entra en la cabina de teléfono y da giros como la mujer maravilla para convertirse en súper héroe y salir a luchar por los sueños, éste es el superemprendedor, también tenemos en cuenta que siempre habrá un antagonista cerca de nosotros listo a sabotear nuestros proyectos, este es el portador de los miedos, las dudas y las debilidades y lo hemos llamado mr. Karrakaka, la invitación es a estar siempre optimistas, positivos atentos a las oportunidades y hacerle frente al odioso Karrakaka que constantemente nos dice al oído que no somos capaces de lograr lo que queremos.

La pasión por lo que se hace, el reconocimiento de las habilidades, las importancias de la actitud son tratados de manera muy significativa con la intención de lograr un componente social que permita la construcción de mejores personas para una sociedad más humana. La pasión de los deportistas, de los artistas debería ser en todas las personas una constante para hacer de su actividad laboral algo más que un trabajo, ser el motor de desarrollo y realización de cada ser humano, la importancia de capacitarse, de aprender todos los días algo nuevo y de especializarse en algo, ser bueno en lo que hace le garantiza inmensas posibilidades de éxito al emprendedor, para ilustrar estas situaciones se utilizan videos de grandes deportistas y artistas desarrollando su actividad y mostrando el grado de satisfacción con sus logros, así como las emociones que transmiten en las demás personas, se pone al público a imaginarse a los grandes ídolos del mundo haciendo otro tipo de trabajos desagradables para hacer la analogía de cómo viven y como vivirían tanto económica como anímicamente en otras condiciones, por ejemplo imagínense a Leonel Messi cargando bultos en Corabastos o pegando ladrillos en un edificio en construcción, todo esto sin demeritar ninguna labor puesto que todas las habilidades y capacidades de los seres humanos son diferentes y merecen respeto. Se busca resaltar el valor del esfuerzo para cambiar la realidad en que se vive puesto que es evidente que la gran mayoría de los deportistas famosos en sus inicios afrontaron tiempos difíciles.

El emprendedor no necesariamente debe ser un buen administrador, para eso existen otras personas apasionadas por la administración que le pueden colaborar con esa tarea, somos como un equipo de futbol o una orquesta, cada uno juega en una determinada posición o interpreta un determinado instrumento, no es necesario saber de todo, pero es imprescindible ser excelente en lo que se hace.

El tiempo pasó velozmente, y ante la constante pregunta a los asistentes, están cansados, están aburridos, las respuestas fueron siempre no, el entusiasmo nos llenó de alegría sentimos que era el mejor reconocimiento a nuestro trabajo, percibir la motivación de la gente, la alegría en sus rostros, el pensamiento profundo de algunos de ellos como imaginándose lo que estábamos planteando aplicado en su propia vida, la hora de terminar había llegado y el refrigerio que parecía ser lo más importante del evento pasó a ser secundario. Mientras entregábamos los alimentos y procedíamos a aplicar las respectivas encuestas para medir el grado de satisfacción de los asistentes a la capacitación, varios de los participantes se levantaron de sus sillas y se acercaron a felicitarnos, nos pedían el número de teléfono y preguntaban cuánto costaba la charla, para repetirla en otro

lugar con alguna comunidad afín a ellos. Sentimos que nuestro trabajo fue bien recibido, que el impacto en la comunidad fue altamente positivo y que la idea de nuestro proyecto estaba bien encaminada. Tratamos también de identificar aspectos negativos de la experiencia y tal vez la única observación por parte de las directivas de la ONG fue lo relacionado al manejo del lenguaje puesto que en algunas ocasiones de la exposición salieron a flote algunos términos muy coloquiales que frente a la postura religiosa de la organización resultaron un tanto inapropiados, por lo demás, todo fue excelente.

Anexo 2. Cartilla de emprendimiento



UNIVERSITARIA AGUSTINIANA
En crecimiento

Para nosotros es un placer compartir un poco del conocimiento adquirido durante el desarrollo de temáticas de la UNIVERSITARIA AGUSTINIANA, en el pensum de la ESPECIALIZACIÓN EN PEDAGOGÍA 2017, es por este motivo que nos vemos motivados a plantear la siguiente cartilla que lleva por título "INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EMPRENDEDORES" en la cual facilitaremos 3 sesiones que servirán de ayuda para su emprendimiento ó para cualquier tipo de actividad en su vida cotidiana.

Electiva Complementaria
Inteligencia Emocional

Docente:
Francisco Ballesteros

Propuesta desarrollada por:

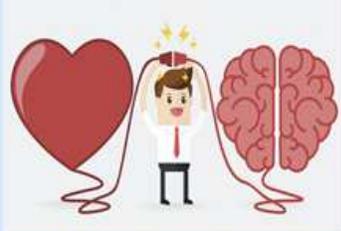
Cerles Andrés Castillo Mendoza
Cód. 40520171003

Dalgy Danith Poveda Torres
Cód. 1720171044

Lesly Nosenay Espitia Fiórez
Cód. 1720172026

William Augusto Neira Parra
Cód. 1720171031

INTELIGENCIA EMOCIONAL PARA EMPRENDEDORES



(Descripción de la imagen: Ilustración de un hombre con un corazón y un cerebro conectados por una cuerda roja, simbolizando la conexión entre la emoción y la inteligencia.)

"El secreto del éxito se encuentra en la capacidad con que aproveches la diversidad y el relacionarte con tu entorno"

SESION 1 – Frases que identifican al emprendedor

Un líder que controla sus sentimientos y considera los de los demás, es más productivo y obtiene mejores resultados para la empresa.
(Brevesco, Emprendedor, julio 19, 2012)



(Descripción de la imagen: Ilustración de un líder negro que apunta hacia un grupo de personas negras que están sentadas en una fila de sillas amarillas.)

2

SESION 1 – Frases que identifican al emprendedor

Los emprendedores deben evolucionar al ritmo del entorno para tener mayores posibilidades de éxito.



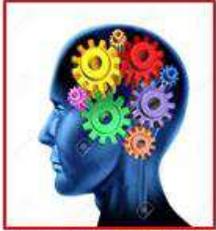
(Descripción de la imagen: Ilustración de un hombre amarillo que corre hacia arriba por una escalera azul, simbolizando el crecimiento y la evolución.)

2

SESION I – Frases que identifican al emprendedor

No basta un alto coeficiente intelectual y conocimientos profesionales, es indispensable tener inteligencia emocional.

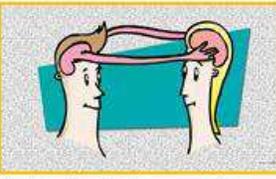
Daniel Goleman "Inteligencia emocional" (1995)



Descripción de la imagen: Representa al ser humano con un alto coeficiente intelectual y conocimientos profesionales, pero sin tener inteligencia emocional.

SESION I – Frases que identifican al emprendedor

El emprendedor debe dar importancia al reconocimiento de sus propios sentimientos y ser capaz de comprender a los demás.



Descripción de la imagen: Representa al ser humano con un alto coeficiente intelectual y conocimientos profesionales, pero sin tener inteligencia emocional.

SESION II – Características en la inteligencia emocional del emprendedor

RELACIÓN

Definición: Es la conexión o vínculo establecido entre dos o más entes generando una interacción entre los mismos.



Descripción de la imagen: Representa al ser humano con un alto coeficiente intelectual y conocimientos profesionales, pero sin tener inteligencia emocional.

Problema: Las deficientes relaciones entre emprendedor, inversionistas, empleados o clientes, genera constantes conflictos que bien podrían evitarse mediante el manejo adecuado del diálogo y la empatía.

Soluciones:

- Establecer buenos canales de comunicación
- Tener una persona encargada de las relaciones comerciales
- Aceptar sugerencias y reclamos
- Responder las inquietudes del cliente
- Evaluar constantemente la satisfacción del personal
- Delegar efectivamente

11

SESION II – Características en la inteligencia emocional del emprendedor

COMUNICACIÓN

Definición: Proceso mediante el cual se transmite información entre un emisor y un receptor donde se interpreta un determinado mensaje.



Descripción de la imagen: Representa al ser humano con un alto coeficiente intelectual y conocimientos profesionales, pero sin tener inteligencia emocional.

Problema: Cuando no se hace la adecuada difusión de aspectos relevantes de la empresa o de sus productos, el equipo de trabajo va sin rumbo, la ausencia de diálogo entre el propietario, los empleados y los clientes impiden la implementación de estrategias adecuadas.

Soluciones:

- Tratar temas específicos en las reuniones
- Tener un buzón de sugerencias
- Implementar un canal para resolver quejas
- Tener una página web actualizada
- Manejar una política de puertas abiertas
- Reducir la tramitología

12

SESION I – Frases que identifican al emprendedor

La inteligencia emocional es una habilidad que sirve para tener mejores relaciones y elevar la productividad.

Daniel Goleman "Inteligencia emocional" (1995)



Descripción de la imagen: Representa al ser humano con un alto coeficiente intelectual y conocimientos profesionales, pero sin tener inteligencia emocional.

SESION II – Características en la inteligencia emocional del emprendedor

CARACTERÍSTICAS EN LA INTELIGENCIA EMOCIONAL DEL EMPRENDEDOR

El emprendedor cuenta con varias características que influyen en su inteligencia emocional, entre ellas hablaremos de siete principales

- ✓ **Confianza**
- ✓ **Curiosidad**
- ✓ **Intención**
- ✓ **Autocontrol**
- ✓ **Relación**
- ✓ **Comunicación**
- ✓ **Cooperación**

13

Anexo 3. Modelo de encuesta



Programa de Especialización en Pedagogía Universitaria Agustiniiana II
Ciclo de 2017.

Propuesta Proyecto de Grado: Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del conflicto armado.

Objetivo: Medir el impacto de la propuesta de charla motivacional en emprendimiento innovador por parte de los especialistas en formación.

- 1) Cómo le pareció la charla de emprendimiento innovador desarrollado por el grupo de la Universitaria Agustiniiana?
 - Excelente b) Buena_ c) Regular
- 2) ¿Considera usted que los temas tratados fueron adecuados para entender que es emprendimiento innovador?
 - Si b) No
- 3) ¿La charla fue lo suficientemente motivadora, para que usted se arriesgue a iniciar un nuevo emprendimiento?
 - Si b) No
- 4) ¿Qué variable en la charla con relación al emprendimiento considera usted que hizo falta?
 - Tiempo b) Aclaración de conceptos c) Participación d) Conocimiento del tema por parte del expositor.
- 5) ¿En qué aspectos de su diario vivir lo impacto la charla?
 - Personal b) Económico c) Social
- 6) ¿Su criterio con relación al emprendimiento después de la charla?
 - Mejoro b) Empeoro c) Se quedó igual
- 7) ¿los medios empleados para brindar la charla fueron apropiados (¿visuales, manuales, cartulinas, diapositivas, tono de voz por parte de los expositores)?
 - Si b) No
- 8) ¿Considera que esta charla sobre emprendimiento fue diferente a las que generalmente ha tomado?
 - Si b) No
- 9) ¿le recomendaría tomar esta charla a las personas de su comunidad?
 - Si b) No
- 10) ¿Volvería a tomar una charla con el grupo de la universitaria agustiniana en otros temas relacionados?
 - Si b) No

Anexo 4 Lista de asistencia

		Propuesta de Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del conflicto armado; Por especialistas en Formación en Pedagogía.		
		Control de Asistencia		
LUGAR	FECHA	NOMBRES Y APELLIDOS	CELULAR	
			FIRMA	
		AURA CANTON RODRIGUEZ	319 621 298	Auramaría Cantón
9-08		GLADYS H. RUIZ	321 370 9270	GLADYS H. RUIZ
		DORIS ALVARO RAMIREZ	322 880 5701	DORIS ALVARO RAMIREZ
		MATHIA ROJAS BECAL	320 878 7790	MATHIA
		MARIA ESTELLA MARREQUIN PELAEZ	320 521 3918	MARIA ESTELLA
		EFREN CASTILLO	3149034251	EFREN CASTILLO
		ERNESTO B	321160 89119	ERNESTO B
		AURA GARCIA CHICA D.	310 220 7302	AURA
		ADELIA SOBZALY	22.765 014	ADELIA SOBZALY
		ELSA RAMAYO ENRIQUILLO	23945 830	ELSA RAMAYO ENRIQUILLO
		ERNESTO RAMAYO ENRIQUILLO	3132 62 8470	ERNESTO RAMAYO ENRIQUILLO
		MARIA MAGDALENA LOPEZ	312 593 3111	MARIA MAGDALENA

UNIVERSIDAD JUSTINIANO PORTO		Propuesta de Programa de capacitación en emprendimiento innovador para población víctima del conflicto armado; Por especialistas en Formación en Pedagogía.		
		Control de Asistencia		
LUGAR	FECHA	NOMBRES Y APELLIDOS	CELULAR	
			FIRMA	
		Blanca Ines Forero	320 221 95 45	Blanca Ines Forero
		Ang. Ceñilo castillo delasque	59 680 310	Ang. C. Castillo
		FOGARU NUNIA PINEDA IBARRA	320 215 19 36	
		EDELITH	300 831 90 52	EDELITH
		Dorina Cuesta pareiso	312 595 21 50	
		CAROLINA POLANIA	311 437 85 31	CAROLINA POLANIA
		Jimmy Sobano	319 354 82 38	
		Sandro Perez Araujo	318 388 01 39	Sandro
		MUSIC TORRES	396 655 51	MUSIC TORRES
		Claudia Marcela Ibarra Naveado	315 432 47 15	
			975 665 95 73 310 865 84 92	
		Maria Auxiliadora Cano	354 655 93	Maria Auxiliadora Cano

Heiman Solard	T 3203192701
Luz Almeida Peña	7383142701
Dalpa Yolena Culman	CP141 313-344 4058 - Juchitán
Luz Miryam Camargo	316 2552616 Juch M. Yuch
Luz Delo Hidalgo	321 3359441 <i>Luz Delo Hidalgo</i>
Maria Onegda Martinez	311 8569131 <i>Maria Onegda</i>
Carrienza Vargas Rodriguez	311 3144034251 <i>Carrienza</i>
Lilia Losada	39201659004 3118779679 <i>Lilia Losada</i>
Maria Delia Horta	3202442636 4137712633 <i>Maria Delia Horta</i>
Cielo Romero	314 2405330 Cielo Romero
DELIA CUPAE	3005314052 DELIA CUPAE