

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 1 de 25

TABLA DE CONTENIDO

1. OBJETIVO	2
2. ALCANCE	2
3. DEFINICIONES	2
4. ACTIVIDADES:	3
4.1 RECOMENDACIONES PARA LA ATENCIÓN CON ENFOQUE DIFERENCIAL, DE GÉNERO E INTERSECCIONAL DE LOS POTENCIALES EMPRENDEDORES	3
4.1.1 <i>Antes del Taller</i>	3
4.1.2 <i>Durante el taller</i>	4
4.2 ACTIVIDADES PREVIAS	5
4.2.1 <i>Identificación de Emprendedores</i>	5
4.2.2 <i>Criterios de Operación</i>	5
4.3 DESARROLLO DEL TALLER	6
4.3.1 <i>Primer Paso</i>	7
4.3.2 <i>Segundo Paso</i>	9
4.3.3 <i>Tercer Paso</i>	13
4.3.4 <i>Cuarto Paso</i>	19
4.3.5 <i>Quinto Paso</i>	22
4.3.6 <i>Sexto Paso</i>	24
4.4 REPORTE Y SEGUIMIENTO	24
5. ANEXOS	25
6. CONTROL DE CAMBIOS	25

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 2 de 25

1. OBJETIVO

Fortalecer las capacidades productivas y de toma de decisiones de las víctimas del conflicto armado próximas a recibir la indemnización administrativa, mediante procesos de orientación y acompañamiento al emprendimiento, que promuevan la inversión adecuada de los recursos, la sostenibilidad económica y la generación de ingresos, así como su articulación con la oferta institucional disponible.

2. ALCANCE

La estrategia tiene un alcance formativo y de acompañamiento. Inicia con la identificación de las víctimas del conflicto armado que se encuentran en proceso de indemnización administrativa y que cuentan con una idea de negocio o un emprendimiento en curso. Continúa con el desarrollo de espacios formativos orientados al fortalecimiento de sus iniciativas productivas, así como con la articulación con la oferta institucional y comunitaria existente. Finaliza con el reporte y registro de las acciones realizadas a través de los medios definidos por la Unidad.

3. DEFINICIONES

- **AUTONOMÍA ECONÓMICA:** Su principal objetivo es fomentar el acceso y control de las mujeres sobre los recursos productivos, así como conseguir que se las reconozca como agentes con plena participación en la economía. Se requiere que todos los demás integrantes de las familias apoyen el trabajo de cuidados, acabar con la brecha salarial entre hombres y mujeres y favorecer un acceso equitativo a los recursos.
- **EMPODERAMIENTO:** Se refiere al proceso mediante el cual tanto hombres como mujeres asumen el control sobre sus vidas: establecen sus propias agendas, adquieren habilidades (o son reconocidas por sus propias habilidades y conocimientos), aumentando su autoestima, solucionando problemas y desarrollando la autogestión. Es un proceso y un resultado.
- **EMPODERAMIENTO ECONÓMICO DE LAS MUJERES:** Se define que el empoderamiento económico de las mujeres se da cuando de manera real y efectiva estas pueden ejercer su derecho a controlar y beneficiarse de los recursos, bienes e ingresos, así como a disponer de su propio tiempo, y cuando

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 3 de 25

tienen la capacidad de gestionar los riesgos y de mejorar su situación económica y su bienestar.

Para que el empoderamiento económico de las mujeres se traduzca en un empoderamiento real, las mujeres también deben contar con la autonomía y la seguridad en sí mismas, necesarias para realizar cambios en sus propias vidas, por ejemplo, a través de la capacidad y el poder requeridos para participar e influir en la toma de decisiones, además de disfrutar de los mismos derechos que los hombres y poder vivir sin violencia.

- **EMPRENDIMIENTO:** Emprender es tener la iniciativa de llevar a la práctica una idea de negocio, es decir, crear una empresa y llevar a cabo la producción del bien o prestación del servicio, sin que esto quede en una mera intención. "Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro."
- **FIDELIZACIÓN:** Aumentar la experiencia satisfactoria que ya tiene el cliente frente a que la marca que soluciona su necesidad y además se preocupa por un buen servicio, esto produce un efecto inmediato de recompra y referencia, es decir el cliente se vuelve un promotor de la marca.
- **FORTALECIMIENTO:** Actividades diseñadas para cada área del emprendimiento, con el objetivo de mejorar procesos, diseños o estrategias ya planteadas y que se vea reflejada en la facturación.

4. ACTIVIDADES:

4.1 RECOMENDACIONES PARA LA ATENCIÓN CON ENFOQUE DIFERENCIAL, DE GÉNERO E INTERSECCIONAL DE LOS POTENCIALES EMPRENDEDORES

4.1.1 Antes del Taller

- Definir el lugar del evento, para garantizar condiciones de accesibilidad física y geográfica y se promuevan los ajustes razonables que requieran los mismos.
- Preparar los materiales de la actividad, haciendo un énfasis especial en la diversidad de la población participante (edad, discapacidad, sexo, identidad de género etc.) y las barreras históricas que enfrentan en el acceso a este tipo de escenarios de cualificación de sus potencialidades por ejemplo para el caso del emprendimiento económico.
- Tenga en cuenta para la planeación de las acciones a implementarse, que las

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 4 de 25

jornadas sean dinámicas y brinden información de manera comprensible y permita la participación.

4.1.2 Durante el taller

- Se recomienda observar la población participante y establecer ajustes razonables, tales como: modular el tono de voz, la emisión de mensajes cortos y claros.
- Como servidores públicos de la Unidad para las Víctimas, es necesario respetar los principios de enfoque diferencial y de género de la Ley 1448 y los Decretos con fuerza de Ley 4633, 4634, 4635 de 2011 promoviendo el trato digno de todas las personas, respecto a características diversas en razón al sexo, género, orientación sexual, discapacidad, pertenencia étnica o edad, por lo tanto, evite dar consejos o tratar de eliminar identidades, orientaciones o comportamientos.
- Dar un trato respetuoso e igualitario, evite emitir juicios de valor sobre las personas atendidas, eliminando prácticas y actos discriminatorios como la burla, el rechazo, las ofensas verbales, el hostigamiento y la invisibilización.
- Socializar las variables del formato de asistencia y apoyar el diligenciamiento del mismo respecto a la información correspondiente a las variables: Sexo, discapacidad, pertenencia étnica, identidad de género y orientación sexual diversa, y diagnóstico de enfermedades ruinosas, catastróficas y de alto costo.
- Al realizar procesos de atención con personas transgénero tenga en cuenta que podría presentarse una diferencia entre el nombre registrado en el documento de identidad y el nombre identitario, así que la mejor opción es consultar con la persona ¿cómo prefiere ser llamada?
- Las barreras actitudinales para el abordaje de la población convocada deben eliminarse, recuerde que estas barreras, tienen que ver con el lenguaje verbal y no verbal de sus expresiones faciales y corporales.
- Para mejorar la efectividad del lenguaje es necesario hacer uso de lenguaje sencillo con ideas claras y entonación adecuada, sin caer en tecnicismo, sin embargo, empoderando a los participantes en el reconocimiento de sus derechos como víctima.

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 5 de 25

- Es importante realizar orientación frente al acceso a las diferentes ofertas focalizadas por grupo poblacional en las diferentes acciones.
- La forma correcta de dirigirse a cualquier persona es con el mayor respeto y por su nombre.
- En acciones de IAR en las que participan personas que se autorreconocen con pertenencia étnica, es importante que el facilitador tenga en cuenta el contexto, usos, costumbres, cosmogonía y cosmovisión de cada pueblo y/o comunidad, y permita a las/los participantes dar a conocer la percepción que se tiene sobre los recursos de la indemnización para promover el uso adecuado.
- Es importante permitir la participación activa de todas y todos los asistentes en los diferentes espacios, permita que se expresen y escuche sus inquietudes. Brinde la información de manera clara.
- En el desarrollo del taller, motive la realización de los ejercicios propuestos (a través del dibujo o con apoyo de imágenes), así como el diligenciamiento de los formatos, apoye a las personas que presenten dificultades para leer o escribir.

4.2 ACTIVIDADES PREVIAS

4.2.1 Identificación de Emprendedores

En el marco en la implementación del Taller Aprender a Emprender (TAAE) los profesionales de Inversión Adecuada de Recursos de nivel nacional, remitirán a los profesionales de territorio la base de los emprendedores identificados en las diferentes acciones implementadas con el fin de identificar el número de emprendedores por territorial y de esta manera validar las necesidades propias de los proyectos productivos para así gestionar la participación de entidades públicas y/o privadas para que socialicen la oferta y se articulen con las unidades de negocio.

4.2.2 Criterios de Operación

- Importante que este taller no es catedrático, este espacio sea una construcción colectiva con la participación de las víctimas emprendedoras convocadas.

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 6 de 25

- Utilice ejemplos para dar a conocer los conceptos de la metodología.
- Es indispensable contar con operador para asegurar los refrigerios, los almuerzos y los materiales.
- Debe realizar la convocatoria con un mes de anticipación para asegurar que los horarios de los y las emprendedoras no intervengan con su quehacer diario y asegurar su participación.
- Invite entidades públicas o privadas que tengan ofertas de apoyo a emprendedores en territorio.
- Es indispensable la participación del SENA.

4.3 DESARROLLO DEL TALLER

De acuerdo con la previa identificación y convocatoria de las víctimas del conflicto armado que se encuentran en proceso de indemnización administrativa y que cuentan con una idea de negocio o un emprendimiento en curso, se da inicio al taller Aprender a Emprender, donde se sugiere la siguiente agenda del día:

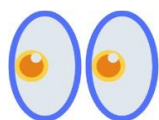
HORARIO	TIEMPO	TEMA	MATERIALES
8:30 a 8:45 a.m.	15 minutos	Saludo y bienvenida a los asistentes	Rótulos adhesivos o cinta de enmascarar y marcadores.
8:46 a 9:30 a.m.	45 minutos	¿Para qué son unos duros? Inteligencias Múltiples	Formato Reconociéndome, lápices, colores, Impresión de los tipos de inteligencia múltiple
Refrigerio			
9:45 a 10:30 a.m.	45 minutos	Características de un emprendedor	Hojas blancas, esferos, fichas de colores, hojas impresas.
10:31 a 11:15 a.m.	45 minutos	Las 4 P del mercadeo	Pliegos de papel periódico, marcadores
11:16 a 12:00 p.m.	45 minutos	CANVAS	Formato Canvas y esferos.
Almuerzo			

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 7 de 25

12:30 a 2:30 p.m.	2 horas	Socialización de la oferta	Lo que requiera las entidades
-------------------	---------	----------------------------	-------------------------------



	TEMA: Saludo y bienvenida a los asistentes.
	TIEMPO: Quince (15) Minutos.
	MATERIALES: Rótulos adhesivos o cinta de enmascarar y marcadores.



OJO: El saludo y la bienvenida constituyen un momento fundamental dentro de la implementación de la estrategia, en tanto permiten establecer las condiciones iniciales para una participación informada, respetuosa y segura. Este primer contacto incide directamente en el clima del encuentro, en la disposición de las personas participantes y en la confianza hacia el proceso y el equipo facilitador.



4.3. 1 Primer Paso

Se saluda a los asistentes, realizando la presentación de las personas que van a dirigir el espacio, se brindan recomendaciones y normas grupales para el adecuado desarrollo de la actividad y se invita a las personas a realizar una breve presentación:

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 8 de 25

“¡Bienvenidos y bienvenidas! Es un placer tenerlos con nosotros en este espacio de aprendizaje y crecimiento. Antes de comenzar, queremos presentarnos. Mi nombre es [nombre del profesional IAR] y seré quien guiará este taller. Para que este espacio sea productivo y respetuoso para todos, les pedimos seguir algunas normas básicas:

- ✓ Escuchar con atención cuando alguien esté hablando.
- ✓ Respetar los turnos de palabra.
- ✓ Participar activamente, compartiendo experiencias, dudas e ideas.
- ✓ Mantener una actitud abierta y positiva durante todo el taller
- ✓ Expresar inquietudes solo con relacionado con la actividad, para preguntas que correspondan a otros temas pueden ser resueltos en otro espacio bien sea en el punto de atención o con los enlaces

A continuación, les pedimos a todos que se presenten brevemente. Por favor, cuéntenos su nombre, de dónde vienen y si tienen una idea de negocio o un emprendimiento en mente. Esto nos permitirá conocernos mejor y crear un ambiente de confianza”

Una vez se han presentado todos los asistentes se entrega un rotulo adhesivo o cinta con el nombre para pegar en un lugar visible, Esto facilitará la interacción entre todos los participantes y hará más fácil el intercambio de ideas.

Posteriormente se realiza una breve introducción referente al proceso para la entrega de la medida de reparación correspondiente a la indemnización administrativa y el programa de acompañamiento desde el equipo de Inversión Adecuada de los Recursos, se indica que el objetivo es que el recurso recibido por concepto de indemnización administrativa pueda ser invertido de manera estratégica en el fortalecimiento o consolidación de sus emprendimientos. “Queremos ayudarles a transformar sus ideas de negocio en proyectos sostenibles y exitosos”.

Se invita a las y los asistentes a que, participen activamente y, además, realicen todas las preguntas que sean necesarias. Enfátice a los emprendedores que la actividad tiene como propósito promover habilidades y destrezas en los participantes para organizar una idea de negocio y hacerla realidad.

“Los invitamos a participar activamente durante todo el taller. No duden en hacer todas las preguntas que necesiten, ya que este espacio está diseñado para ustedes. Nuestro compromiso es apoyarles y acompañarlos en su camino emprendedor”

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 9 de 25

	TEMA: ¿Para qué son unos dur@s? Inteligencias Múltiples
	TIEMPO: Cuarenta y cinco (45) minutos
	MATERIALES: Formato Reconociéndome, lápices, colores, Impresión de los tipos de inteligencia múltiple.



OJO: La Teoría de las Inteligencias Múltiples es formulada por Howard Gardner quien sostiene que no se trata de saber cuán inteligente es una persona, sino cómo esa persona manifiesta su inteligencia. Como seres humanos todos nosotros tenemos un repertorio de habilidades para resolver diferentes problemas. Gardner define inteligencia como una “habilidad para resolver un problema o producir un producto valorado en por lo menos un contexto cultural”. En otras palabras, la inteligencia varía de acuerdo con el contexto.

En su mayoría las personas no conocen sus habilidades y tienen el imaginario que no son inteligentes y no tienen destrezas, debido a que esto lo asocian con estudios universitarios. El objetivo es que puedan identificar o afirmar sus habilidades y tipos de inteligencia.

El Profesional en este espacio debe hacer un ejercicio de observación y escuchar activa a las víctimas e incentivar la participación.



4.3.2 Segundo Paso

Para comenzar indague, si para todas las personas participantes ¿es claro hablar

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 10 de 25

de cuando una persona cuenta con habilidades y destrezas para desarrollar una actividad específica?

Establezca ejemplos como: “¿Quién conoce a la cantante Shakira y que tipo de inteligencia tiene ella?, ella es una dura cantando y bailando. En este momento vamos a descubrir qué tipo de inteligencia tiene Shakira”.

Pregunte, “¿y ustedes para qué son unos dur@s?”, permita que le cuenten cuáles son sus habilidades y en que se destacan a lo largo de su vida, así podrá tener herramientas en la actividad practica de los participantes.

Señale que: “la inteligencia es la capacidad que tiene la mente para aprender, resolver problemas, tomar decisiones y generar razonamiento. Esas potencialidades se van desarrollando de una manera u otra dependiendo del medio ambiente, nuestras experiencias, la educación recibida, etc. pero la mayoría de las personas pueden desarrollar un nivel adecuado en cualquier competencia”

Después inicie la explicación de los ocho tipos de inteligencia, utilice los ejemplos, para que sea más claro en el momento de la intervención:

	Interpersonal Habilidad para interactuar y empatizar con las demás personas. También se caracteriza por detectar y entender los problemas por los que atraviesa una persona, detectando su discurso, palabras y gestos. Se destacan: Psicólogos, Profesores, Terapeutas, Pedagogos, Psicopedagogos, Abogados
	Intrapersonal Habilidad que tenemos los seres humanos para comprender y controlarnos a nosotros mismos. Nos convertimos en seres reflexivos e introspectivos, es decir, aprendemos a conocernos y a manejar nuestras emociones frente a una situación. Se destacan: Filósofos, Psicólogos o Escritores
	Cinestésica: Habilidad que desarrollamos con nuestro cuerpo entre estas habilidades se encuentran: la manipulación de objetos (Motricidad fina) y funcionamiento total de nuestro cuerpo (Motricidad gruesa). También con nuestro cuerpo podemos expresar lo que sentimos. Se destacan: Bailarines, Entrenadores físicos, Actores, Deportistas, Cirujanos, Creadores plásticos
	Naturalista: La inteligencia naturalista permite detectar, diferenciar y categorizar los aspectos vinculados al entorno, como por ejemplo las especies animales y vegetales o fenómenos relacionados con el clima, la geografía o los fenómenos de la naturaleza. Se puede decir que esta

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 11 de 25

	inteligencia es muy esencial para la supervivencia del ser humano. Se destacan: Campesinos, biólogos o jardineros.
	Lingüística: Habilidad para dominar el lenguaje y comunicarse ya sea verbal, gestual o escrita. Se destacan: Políticos, Poetas, Cuenteros, Actores, Escritores, Profesores, Psicólogos.
	Musical: Habilidad para tocar un instrumento musical, el canto, leer y componer piezas musicales. Se destacan: Músicos, Cantantes, Trovadores
	Lógico matemático: Habilidad para el razonamiento lógico y resolución de problemas matemáticos. Se puede decir que esta inteligencia ha sido considerada como la inteligencia en bruto. Se destacan: Economistas, Ingenieros, Matemáticos, Científicos, Investigadores
	Visual – Espacial: Habilidad observar el mundo desde diferentes perspectivas. Pueden idear imágenes mentales, crear, dibujar, detectar los detalles y tienen un excelente sentido de orientación. Dentro de esta inteligencia destacan: Pintores, Fotógrafos, Diseñadores gráficos, Publicistas, Arquitectos.

ACTIVIDAD DE DIBUJO: RECONOCIÉNDOME

- ✓ **Instrucciones Iniciales:** Se entrega a cada participante una hoja en donde se encuentra una silueta (Formato adjunto). Se les pide que realicen un dibujo de sí mismos, incluyendo los detalles que consideren necesarios.
- ✓ **Identificación de Cualidades y Habilidades:** En la parte izquierda de la hoja, los participantes deben escribir sobre sus cualidades y habilidades. Se les invita a reflexionar sobre en qué son buenos, qué les resulta fácil y cuáles son sus principales logros.
- ✓ **Conexión con las Inteligencias Múltiples:** A partir de la información recopilada, se les solicita que relacionen estas habilidades con las distintas inteligencias múltiples. Esto ayudará a profundizar en su autoconocimiento.
- ✓ **Aspectos Por Mejorar:** En la parte derecha de la hoja, los participantes deben identificar aspectos que desean mejorar y reconocer tres estrategias para fortalecerlos. Por ejemplo: Inteligencia Lingüística, Si alguien quiere desarrollar esta inteligencia, podría enfocarse en fortalecer su escritura, como leer un libro pequeño durante 21 días, dedicando un tiempo específico, cada día leer un capítulo. Se debe enfatizar que esta lectura debe ser consciente, interpretando lo que se lee. Lenguaje Oral, para mejorar en este aspecto, podrían comenzar con un discurso básico frente al espejo, tomando conciencia de su comunicación

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 12 de 25

no verbal (movimientos del cuerpo y gesticulación del rostro). Luego, se sugiere grabarse y observar cómo se están expresando.

✓ **Socialización del Ejercicio:** Finalmente, se buscarán voluntarios para que compartan sus reflexiones sobre el ejercicio. Se les preguntará si descubrieron en qué son realmente buenos y qué inteligencia desean fortalecer.

✓ **Reflexión:** Señale lo siguiente:

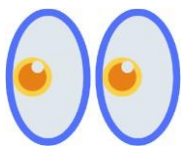
“A lo largo de este ejercicio, hemos podido escuchar las valiosas reflexiones de cada uno de ustedes. Es fundamental entender que todos poseemos destrezas únicas que marcan la diferencia en nuestra vida diaria. Reconocer estas habilidades no solo nos ayuda a conocernos mejor, sino que también es un paso clave hacia el empoderamiento personal y profesional.

Al identificar nuestras cualidades y logros, hemos celebrado nuestras fortalezas. Cada uno de nosotros aporta algo único, y reconocerlo es un paso fundamental hacia el empoderamiento personal y profesional. Las inteligencias múltiples nos han brindado un marco para entender que nuestras habilidades no son fijas; por el contrario, podemos desarrollarlas y potenciarlas. En el contexto del emprendimiento, esto se convierte en la posibilidad de construir un proyecto que no solo se base en nuestras competencias, sino que también refleje nuestra autenticidad”

Es crucial señalar que, en el emprendimiento, no se trata solo de tener una buena idea, sino de cómo se utilizan las habilidades para llevarla a cabo, al aprovechar las fortalezas y trabajar en las áreas de mejora, para convertirse en emprendedores más completos y efectivos

	TEMA: CARACTERÍSTICAS DE UN(A) EMPRENDEDOR(A)
	TIEMPO: Cuarenta y Cinco (45) Minutos
	MATERIALES: Cartulina o fichas que contengan el concepto y la explicación de las características, (pueden ser impresas o hacerlas a mano), esferos, cinta para fijar las fichas en la pared

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 13 de 25



OJO: El objetivo es que las personas emprendedoras sepan que es importante imprimir creatividad para la proyección o visión en el futuro de la unidad de negocio. Inspire a las personas emprendedoras y el porqué de la decisión de emprender, además mostrarles la importancia de capacitarse en distintos temas que apoyen y aporten a la unidad de negocio.



4.3.3 Tercer Paso

Pregunte:

¿Qué lo inspira?, es decir ¿Qué es lo que hace que se levante cada mañana? Permita que intervengan y le cuenten sus motivaciones diarias.

Luego direcciona esas preguntas hacia la motivación de emprender, más allá de la riqueza, debido a que iniciar un emprendimiento requiere de motivación y disciplina, Luego de manera participativa genere dialogo frente a los siguientes conceptos:

✓ **Motivación Inspiracional:** Pregunte, ¿Para qué emprender?, comente que el emprendedor(a) siempre tiene una inspiración y escuche las intervenciones de las personas.

✓ **Estimulación Intelectual:** Pregunte, ¿Qué han aprendido de manera empírica? Deben aprender, ser curiosos, el internet puede ser nuestro amigo. Ejemplo: YouTube, Google o Podcast, que brindan conocimientos básicos en temas específicos.

✓ **Habilidades Comerciales:** Indague, ¿Quién de los presentes tienen habilidades comerciales?, resalte que es prioritario el tema de las ventas, atraer clientes, vender y fidelizar, dicha habilidad es importante, ya que el primer asesor comercial del emprendimiento es uno mismo.

✓ **Tolerante a la frustración:** ¡No se me achanté, esto es duro! Pero no imposible. Afirme que los NO son normales en los inicios de todo emprendimiento, dando a conocer su producto o servicios y vendiéndolos, es importante siempre tener metas mensuales, que pueden iniciar a pequeña escala e ir aumentando según el avance que se vaya teniendo.

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 14 de 25

✓ **Disciplina:** Juicio, juicio, va a trabajar más, por un objetivo y una motivación. Recalque que la responsabilidad del éxito y evolución del emprendimiento es solo del emprendedor, debido a la disciplina y constancia que se requiere para sacar adelante el proyecto productivo.

• ACTIVIDAD: **CONCÉNTRERE – CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR**

Esta actividad tiene como finalidad que los participantes refuercen su comprensión sobre conceptos clave y sus explicaciones a través de un ejercicio interactivo de emparejamiento.

Se realiza una actividad de concéntrere, es importante indicar que las características de un emprendedor son diversas y varían según el contexto y el tipo de emprendimiento. Sin embargo, existen algunas cualidades comunes que suelen compartir los emprendedores exitosos las cuales se van a abordar durante el juego.

JUEGO DE CONCÉNTRERE
CARACTERÍSTICAS DE UN EMPRENDEDOR

1 Iniciativa	A Proyectarse al futuro y establecer metas
2 Creatividad	B Superarse y aprender de los fracasos
3 Visión	C Tomar acción y aprovechar oportunidades
4 Resiliencia	D Adaptarse y ajustar sus planes
5 Adaptabilidad	E Generar ideas y soluciones innovadoras

En los números van características de un emprendedor

En las letras a la explicación de esas características

1	2	3	A	B	C
4	5	6	D	E	F
7	8	9	G	H	I

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 15 de 25

✓ **Instrucciones Iniciales:** En cartulina o fichas visibles para todo el grupo, se deben escribir los conceptos que se presentan a continuación. En hojas separadas, se deben consignar las explicaciones correspondientes a cada uno de estos conceptos, las cuales deben ubicarse en un orden diferente, con el propósito de promover la atención, concentración y reflexión, así como mantener la participación de los participantes.

- En la parte posterior de cada hoja que contiene un concepto, se debe asignar un número (por ejemplo: 1, 2, 3, etc.).
- En la parte posterior de cada hoja que contiene una explicación, se debe asignar una letra en diferente orden (por ejemplo: A, B, C, etc.).

La actividad consiste en que las personas participantes identifiquen y relacionen cada característica con la explicación que consideren correcta, justificando su elección a partir de su experiencia personal, comunitaria o de emprendimiento.

Conceptos y explicaciones:

1. **Iniciativa:** Los emprendedores suelen ser personas que no esperan que las oportunidades lleguen solas; ellos las buscan activamente. Se caracterizan por tener la capacidad de identificar oportunidades de negocio y tomar la iniciativa para llevarlas a cabo.
2. **Creatividad e Innovación:** Los emprendedores tienen una visión creativa, siempre están buscando nuevas formas de resolver problemas y mejorar procesos. La innovación es clave para diferenciarse en un mercado competitivo.
3. **Visión:** Los emprendedores tienen la capacidad de ver más allá del presente. Tienen una visión clara de lo que quieren lograr y saben cómo dirigir sus esfuerzos hacia ese objetivo a largo plazo.
4. **Resiliencia:** Los emprendedores son personas persistentes, capaces de superar obstáculos y fracasos. La resiliencia les permite aprender de sus errores y seguir adelante, incluso cuando las cosas no salen como se esperaba.
5. **Adaptabilidad:** El mundo empresarial está en constante cambio, por lo que los emprendedores deben ser flexibles y adaptarse a nuevas circunstancias, tecnologías, y demandas del mercado.
6. **Capacidad de asumir riesgos:** Emprender implica tomar riesgos, y los emprendedores están dispuestos a enfrentarlos. Esto no significa ser imprudente, sino saber identificar riesgos calculados y tener la confianza

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 16 de 25

para actuar a pesar de ellos.

7. Trabajo en equipo y liderazgo: Aunque ser emprendedor implica trabajar de manera autónoma, también es esencial saber trabajar en equipo y liderar a otras personas. Un buen emprendedor sabe cómo delegar tareas, motivar a su equipo y fomentar un ambiente de colaboración.
8. Orientación al cliente: Los emprendedores exitosos se centran en las necesidades de sus clientes. Son capaces de escuchar y comprender lo que los clientes desean, para ofrecerles productos o servicios que realmente resuelvan sus problemas o mejoren su calidad de vida.
9. Pasión y compromiso: Los emprendedores suelen ser personas apasionadas por lo que hacen. Esta pasión los motiva a trabajar con dedicación, superar obstáculos y seguir avanzando hacia el éxito, incluso cuando enfrentan dificultades.

✓ **Colocación en la pared:** Pega las hojas con los conceptos y las explicaciones en la pared, de manera que los números y letras estén visibles pero desordenados. Asegúrate de que los conceptos y las explicaciones estén lo suficientemente separados para que los participantes puedan interactuar fácilmente con ellas.

✓ **Desarrollo de la actividad:** Invita a cada uno de los participantes a acercarse a la pared y seleccionar una hoja con un número (concepto) y una hoja con una letra (explicación). La tarea de cada participante será encontrar la pareja correcta entre el concepto y su explicación correspondiente.

✓ **Retroalimentación grupal:** Una vez que todos los participantes hayan seleccionado sus parejas, pide a cada uno que lea en voz alta el concepto que eligió y su explicación. Después de cada lectura, realiza una retroalimentación en grupo, explicando si la pareja es correcta o si hay algo que ajustar. Anima a los participantes a compartir sus pensamientos y aclarar dudas. Finaliza la actividad resaltando la importancia de comprender los conceptos clave y cómo estas explicaciones ayudan a mejorar la toma de decisiones en el emprendimiento.

✓ **Reflexión:** Para finalizar esta actividad y ejemplificar, se cuenta la historia de cómo nacieron marcas reconocidas y la manera que se crearon, esto da pautas para tener otras miradas de los productos o servicios, el objetivo que lo apliquen a su idea o unidad de negocio.

✓ **Historias:** Se puede socializar las siguientes historias u otras representativas en el territorio

1. En los treinta se construían casas grandes, estas se hacían con chimeneas,

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 17 de 25

debido al frío. En esta época se comercializaba una especie de plastilina que tenía como función limpiar el tizne que producían dichas chimeneas. El ser humano evoluciona y la tecnología también, sale al mercado los calentadores que reemplaza la función de las chimeneas y que además tenía como ventaja que no ensuciaba con tizne la casa.

La demanda desciende de esa plastilina limpiadora, una vez se ve en bancarrota, nota como sus hijos aprovechan el producto para jugar y hacer figuras como castillos, casas y muñecos, esto hace que surja una nueva idea.

¿Saben de qué marca les estoy hablando?



Ahora una marca reconocida a nivel mundial.

2. En los ochenta una persona quería ver una película, entonces toma su carro y se dirige a un sitio para alquilar un VHS, es decir una película en Caset, estos espacios eran grandes debido a que las películas estaban clasificadas por categorías como terror, comedia y/o drama. Además, tenía reglas estrictas como devolver en cinco días máximo la película, estas debían ser rebobinadas para entregarlas, sino era así, debían pagar significativas multas. Esta persona elige una película paga su alquiler y se va para su casa.

Horas más tarde recibe una llamada y por una calamidad familiar debe salir del estado, es decir, dura fuera de la ciudad más de quince días. Al regresar a su casa, recuerda que debe devolver la película y de manera inmediata va a este negocio para realizar el proceso, pero al pasarse quince (15) días de lo acordado lo sancionan con una multa significativa y además le suman el no haber entregado la película rebobinada, la atención de servicio al cliente no fue la mejor y él, sale con el propósito de poder brindar un servicio de películas práctico, ágil y sin salir de casa.

¿Sabes de quien hablamos?

NETFLIX

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 18 de 25

	TEMA: LAS 4 P DEL MERCADEO
	TIEMPO: Cuarenta y Cinco (45) Minutos
	MATERIALES: Pliegos de papel periódico, marcadores, colores, esferos.



OJO: El objetivo de esta actividad es que definan una idea de negocio, en el momento que inicien la socialización del emprendimiento por equipos, usted como profesional realiza la retroalimentación frente a Producto, Punto de Venta, Precio y Promociones

Las 4 P del marketing son un concepto que se refiere a cuatro factores que se utilizan para comercializar un producto o servicio: Producto, Punto de venta, y Promoción. El profesor estadounidense E. Jerome McCarthy conceptualizó formalmente las 4 P en su libro Marketing básico, un enfoque gerencial en la década de 1960. Las 4 P son una combinación dinámica de elementos que se consideran igual de importantes a la hora de elaborar un plan de marketing estratégico, donde se trabaja elementos como:

- ✓ La calidad y la originalidad en el producto
- ✓ Una buena estrategia de contenido y diseño gráfico para la promoción
- ✓ Un estudio de competencia y costes de producción para fijar el precio
- ✓ Un estudio de mercado y experiencia de usuario para establecer puntos de venta

El enfoque de las 4 “P” funciona para casi cualquier sector y se puede aplicar a cualquier negocio, desde emprendedores independientes hasta organizaciones de nivel empresarial, aplicando el conjunto de las 4 P o del mercado permitirá

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 19 de 25

crear estrategias para lanzar cualquier producto nuevo al mercado con éxito, lo cual hace referencia a:

✓ **Producto:** Esto es aquello que deseamos vender, sea un servicio, un bien intangible o un producto con valores físicos. El producto debe tener gran calidad o avances de innovación superiores a los de la competencia

✓ **Precio:** Es el valor del producto que vamos a vender es fundamental; si para la gente comprar lo que ofrecemos es caro, puede ser que no lo haga. Es necesario comparar precios con aquellos productos semejantes al nuestro. Debemos ser competitivos, hay que ofrecer un precio adecuado.

✓ **Punto de venta:** Esta se refiere a los lugares donde venderemos nuestro producto y a los canales de distribución. A mayor cantidad de sitios donde el consumidor pueda encontrar lo que ofrecemos, mayor cantidad de ventas. De muy poco nos servirá tener un producto de excelente calidad y precio, cuando es difícil encontrarlo.

✓ **Promoción:** En este punto del proceso nos encargaremos de decirle a la gente que existimos y por qué le conviene adquirir nuestro producto. La labor de la publicidad es dar a conocer un producto o un servicio en un mercado determinado. La promoción nos ayudará a acelerar el proceso de venta.



4.3.4 Cuarto Paso

• **ACTIVIDAD: ESTRATEGIA DE LAS 4 P DEL MERCADO**

El objetivo es guiar a los participantes en la identificación y análisis de las 4 P clave del mercado (Producto, Punto de Venta, Precio y Promoción) para una idea de negocio, facilitando su comprensión y aplicación en el desarrollo de sus emprendimientos.

✓ **Instrucciones Iniciales:** Se les dará una breve explicación sobre los conceptos de las 4 P del mercado.

✓ **Formación de Subgrupos:** Divide a los participantes en 4 subgrupos, según sus intereses o ideas de negocio comunes (pueden ser diferentes tipos de negocios o sectores que les interesen). A cada grupo se le entregará un pliego de papel kraft y marcadores.

✓ **Desarrollo de la Actividad:** En equipo, deben pensar en una idea de negocio que podría ser de alguno de los participantes o algo que les inspire. Utilizando el

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 20 de 25

pliego de papel kraft, los grupos deben dibujar y escribir cada una de las 4 P, y responder a las preguntas orientadoras que se les proporcionan a continuación.

✓ **Preguntas orientadoras:**

1. Producto: ¿Qué problema resuelve o qué necesidad satisface tu producto o servicio?

Reflexiona sobre la propuesta de valor de tu producto. ¿Por qué es importante para tus clientes?

- ¿Es un producto único o tiene características que lo diferencian de la competencia?
- ¿Cómo es el producto físicamente? (tamaño, color, empaque, etc.)
- ¿Qué beneficios específicos ofrece a los usuarios?

2. Punto de Venta: ¿Dónde se venderá tu producto o servicio?

Reflexiona sobre los canales de distribución: tiendas físicas, ventas en línea, mercados, etc.

- ¿Cómo llegarán los clientes a tu producto?
- ¿Tienes en mente algún lugar específico donde los clientes puedan comprarlo? (tiendas locales, internet, redes sociales)
- ¿Qué tipo de acceso tienen los clientes a tu producto? (ubicación geográfica, acceso a internet, etc.)
- ¿Consideras que tu producto necesita estar disponible en varios lugares o un solo punto es suficiente?

3. Precio: ¿Cuánto costará tu producto? ¿Cómo decides el precio?

Reflexiona sobre el costo de producción, los márgenes de ganancia y el precio que los clientes estarían dispuestos a pagar.

- ¿Es un precio competitivo en el mercado? ¿Qué tan accesible será para tu público objetivo?
- ¿Hay alguna estrategia de precios que puedas usar? (precios de introducción, descuentos por volumen, precios premium, etc.)
- ¿El precio refleja el valor que tu producto ofrece?
- ¿Cómo puedes justificar el precio ante tus clientes?

4. Promoción: ¿Cómo vas a dar a conocer tu producto o servicio?

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 21 de 25

Reflexiona sobre las estrategias de promoción: redes sociales, publicidad, promociones, boca a boca, etc.

- ¿Cómo atraerás la atención de los clientes?
- ¿Qué tipo de comunicación utilizarás para conectar con tu público objetivo?
- ¿Tienes ideas de ofertas especiales, descuentos o campañas que puedan generar interés?
- ¿Cómo puedes fidelizar a los clientes después de la compra? (programas de lealtad, recomendaciones, promociones exclusivas)

Resultados: Una vez que los grupos hayan completado sus reflexiones y análisis sobre las 4 P, deberán presentar su idea de negocio a los demás participantes, explicando:

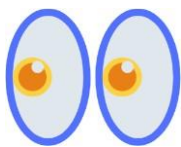
- Cómo definieron el Producto.
- El Punto de Venta seleccionado y cómo llegó a esa decisión.
- La estrategia de Precio y su justificación.
- Las tácticas de Promoción que consideran más efectivas para su negocio.

Al final de cada presentación, los otros grupos pueden hacer preguntas o sugerencias, lo que enriquecerá la reflexión y el proceso de mejora.

✓ **Reflexión:** Resalta la importancia de cada una de las **4 P** en el éxito de un emprendimiento. Anima a los participantes a considerar cómo cada uno de estos elementos puede ser adaptado a sus realidades, recursos y contexto social. Fomenta la reflexión sobre la necesidad de ser flexibles y adaptar las **4 P** a lo largo del tiempo, especialmente en mercados cambiantes.

	TEMA: LAS 4 P DEL MERCADEO
	TIEMPO: Cuarenta y Cinco (45) Minutos
	MATERIALES: Formato impreso de modelo CANVAS y esferos

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 22 de 25



OJO: El Modelo Canvas, es una metodología desarrollada por Alexander Osterwalder y Yves Pigneur, que permite desarrollar, visualizar, evaluar y alterar modelos de negocios nuevos o existentes. En el libro: Business Model Generation del 2010, los autores plasmaron esta metodología, donde se enfatizó la necesidad de cuestionar y evidenciar las percepciones del negocio.

Por esta razón apostaron por una metodología dividida en nueve módulos básicos, que refleja la lógica que sigue un emprendimiento para conseguir ingresos. Estos nueve módulos cubren las cuatro áreas principales de un negocio: clientes, oferta, infraestructuras y viabilidad económica. Algunas ventajas de la implementación del modelo canvas para generar emprendimientos de valor son:

- Es una herramienta práctica y de bajo coste que permite realizar modificaciones siempre que se necesites
- Su uso es sencillo y visual, siendo posible trabajar en cada categoría identificando los próximos pasos
- Permite el trabajo en equipo de forma interactiva
- Aplicar el modelo Canvas convierte una idea en realidad



4.3.5 Quinto Paso

• **ACTIVIDAD: CANVAS**

Entregue el formato de modelo CANVAS (anexos) a cada uno de los participantes y apoye el diligenciamiento de este, indique que el objetivo es realizar el análisis de su idea de negocio o emprendimiento y este le ayude a sentar las bases de un proyecto sólido, por medio de la exploración de las siguientes variables:

- 1. Segmentación de Clientes:** ¿a quién le vende? ¿a quién le gustaría vender?
Es colocar quien puede adquirir el servicio o producto solucionando una necesidad específica.
- 2. Propuesta de Valor:** ¿Qué hace diferente su emprendimiento de los demás?
Es la diferencia entre la competencia y su producto o servicio, frente a su propuesta comercial que debe ser única e innovadora.

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 23 de 25

3. Canales: ¿Por dónde comercializa su Producto?

De manera presencial, virtual o mixta, si es así, ¿Qué plataformas utilizaría?

4. Relaciones con clientes: ¿Cómo interactúa con sus clientes?

Defina el trato hacia sus clientes y que pueden esperar de su emprendimiento, y, lo más importante, cómo integrarlos en este nuevo modelo de negocio.

5. Fuente de ingresos: ¿Cuál es su margen de ganancias? ¿Qué formas de pago tiene?

Identifique cual es valor de su competencia y cuanto están dispuesto a pagar sus posibles clientes, si entregara promociones, planes, cupones, entre mucha más estrategia y de qué manera van a poder pagar (Nequi, transferencias, efectivo).

6. Recursos claves: ¿Qué recursos necesita para desarrollar estas estrategias?

Que escriba la infraestructura que necesita para operar el modelo de negocio e identifique cuales con indispensables.

7. Actividades claves: ¿Qué estrategia utiliza para atraer clientes?

Se refiere a la toma de decisiones frente a posicionamiento de la marca.

8. Socios Claves: ¿Qué proveedores estratégicos tiene?

Verificar a quien le compra materia prima o quienes serian sus principales proveedores, resalta la importancia de conocer el movimiento del mercado y generar alianzas estratégicas.

9. Estructuras de Costos: ¿Cuáles son sus gastos directos? ¿Cuáles son sus gastos indirectos?

- ✓ Gastos directos: Es la inversión en la materia prima y la mano de obra que se hace para producir o diseñar el servicio de su emprendimiento. Ejemplo: Emprendimiento Venta de tortas, gastos directos: harina para la masa, azúcar, leche, endulzantes, etc. y además pagarle a la persona que hace la torta.
- ✓ Gastos Indirectos: Son gastos necesarios para el funcionamiento y actividades de la empresa. Ejemplo: Emprendimiento Venta de tortas, gastos indirectos: Pago de publicidad en redes sociales para atraer clientes.

Reflexión: Al finalizar la actividad puede invitar a las personas que lo deseen a compartir sus ideas, se realiza la respectiva retroalimentación y reflexión grupal, se invita a llevarse el formato y seguir fortaleciendo en casa ya que esta

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 24 de 25

estrategia al ser desarrollada con frecuencia en el emprendimiento permite visualizar objetivos y resultados y perfeccionar puntos importantes para el crecimiento del emprendimiento y sus ventas.

	TEMA: Socialización de oferta
	TIEMPO: Dos (2) horas
	MATERIALES: Pliegos de papel periódico, marcadores, demás materiales que requieran las entidades.



4.3.6 Sexto Paso

Facilite el espacio a las entidades públicas y/o privadas para socializar su oferta, e invite a las personas participantes de Aprender a Emprender a inscribirse y vincularse a las actividades propuestas.

4.4 REPORTE Y SEGUIMIENTO

El profesional de Inversión Adecuada de los Recursos (IAR) es responsable de realizar el proceso de evaluación y seguimiento de las actividades desarrolladas. Para ello, deberá diligenciar el listado de asistencia en el formato dispuesto por la entidad, verificando previamente que se trate de la versión vigente disponible en el Sistema Integrado de Gestión. Dicho formato debe estar completamente diligenciado, sin tachones ni enmendaduras.

Durante el desarrollo de la actividad, el profesional deberá realizar el registro fotográfico que evidencie las acciones implementadas y la participación de las personas asistentes.

 Unidad para las Víctimas	GUÍA METODOLÓGICA PARA LA IMPLEMENTACIÓN DEL TALLER APRENDER A EMPRENDER	Código: 510,08,04-11
	PROCESO REPARACIÓN INTEGRAL	Versión: 02
	PROCEDIMIENTO BRINDAR ORIENTACIÓN Y ASESORÍA PARA LA ADECUADA INVERSIÓN DE LOS RECURSOS EN EL MARCO DE LAS LÍNEAS DE INVERSIÓN	Fecha: 02/03/2026 Página 25 de 25

Posterior a la ejecución de la actividad, el profesional elaborará un informe detallado en el formato institucional dispuesto, en el cual se describan los objetivos, el desarrollo, los resultados y las observaciones relevantes de la jornada.

Una vez finalizados estos documentos (informe, listados de asistencia debidamente escaneados y registro fotográfico), deberán ser cargados de manera completa en la herramienta dispuesta para el registro de las acciones del Programa de Acompañamiento, donde se asignará el ID correspondiente. Este ID deberá ser informado al profesional del nivel nacional para su respectiva revisión y aprobación, contribuyendo así al seguimiento, control y cumplimiento de las metas y cifras reportadas por el equipo.

5. ANEXOS

Anexo 1: MODELO CANVAS PPT.

[1.0 MODELO CANVAS.ppt](#)

Anexo 2: Formato reconociéndome

[Reconociendonos - Inteligencias multiples.jpg](#)

Anexo 3: lineamientos de enfoque diferencial, de género e interseccional en el desarrollo de las acciones de inversión adecuada de recursos.

6. CONTROL DE CAMBIOS

Versión	Fecha	Descripción de la modificación
V1	25/04/2022	Creación de la guía.
V2	02/03/2026	Cambio de objetivo, alcance y Desarrollo del taller