PROCESO DIRECCIÓN DE FORMACIÓN PROFESIONAL INTEGRAL
FORMATO GUÍA DE APRENDIZAJE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA GUIA DE APRENDIZAJE

- **Denominación del Programa de Formación:** Coordinación de Procesos Logísticos
- **Código del Programa de Formación:** 121523. Versión 1.
- **Nombre del Proyecto:** Propuesta de un plan operativo de los procesos logísticos en una empresa Colombiana.
- **Fase del Proyecto:** Planeación.
- **Actividad de Proyecto:** Consolidar la información obtenida para elaboración de diagnostico a partir de las solicitudes de los clientes.
- **Competencia:** Gestionar procesos propios de la cultura emprendedora y empresarial de acuerdo con el perfil personal y los requerimientos de los contextos productivo y social.
- **Resultados de Aprendizaje Alcanzar:**
  Integrar elementos de la cultura emprendedora teniendo en cuenta el perfil personal y el contexto de desarrollo social.
  Caracterizar la idea de negocio teniendo en cuenta las oportunidades y necesidades del sector productivo y social.
  Estructurar el plan de negocio de acuerdo con las características empresariales y tendencias de mercado.
  Valorar la propuesta de negocio conforme con su estructura y necesidades del sector productivo y social.
- **Duración de la Guía:** 48 HORAS

2. PRESENTACIÓN

La Cultura del Emprendimiento en Colombia, ha permitido la reorganización y el cambio de rumbo de unidades productivas, empresas y personas, permitiendo, formentando e impulsando nuevas iniciativas empresariales, generando oportunidades y espacios en el mercado.

Lo anterior, se encuentra ligado estrechamente a la iniciativa y la acción, utilizando la creatividad y aplicación de ideas aprovechando las fortalezas, debilidades además de un espíritu emprendedor que proyectan la posibilidad de generar valor en su proyecto de vida y beneficios a la sociedad.

https://www.educaweb.com/

Por medio de este material, usted aprendiz, aprenderá a identificar y aprovechar las oportunidades que el entorno le brinda, asi como reunir los recursos suficientes para transformarlos en una oportunidad de negocio. Pero no sólo se trata de tener una idea, el emprendimiento supone una actitud: desarrollar capacidades para el cambio, experimentar, ser flexible y abierto, pero sobre todo, “arriesgarse”.

3. FORMULACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DE APRENDIZAJE

- **Descripción de la(s) Actividad(es):** Conformando equipos de trabajo bajo a orientación de su instructor, realice los ejercicios propuestos con el fin de desarrollar la competencia descrita al inicio del presente documento, cuya finalidad es el desarrollo de una idéa de negocio y/o emprendedora.
- **Ambiente Requerido:** Ambiente convencional.
- **Materiales:** Tablero, marcadores, papel, lápiz, lapicero, borrador, video beam, computador.

3.1 Actividades de Reflexión inicial.

UNA ACTITUD EMPRENDEDORA

Estimado aprendiz, en la gran mayoría de casos, para dar inicio a ese espíritu emprendedor y generar un gran cambio, solo es necesario un poco de inspiración y esa palmadita en la espalda que nos dice: “si ellos pudieron hacerlo, ¡tu también puedes lograrlo!”, por lo que le invitamos a realizar las siguientes actividades cuyo objetivo es realizar un autodiagnóstico de su Espíritu emprendedor.

3.1.1 Actividad de análisis 01

En 2003 unos jóvenes decidieron convertir su amor por los juegos de video en una compañía que creara sus propios videojuegos. Diseñaron y crearon un juego tras otro con la esperanza de que alguno de ellos tuviera el éxito suficiente para justificar el proyecto en el que se habían embarcado.

Después de 51 proyectos y 6 años trabajando en la empresa crearon su juego número 52. Era un simple juego en el que el jugador lanzaba unos pequeños pájaros con la intención de derribar edificios y estructuras. Como probablemente hayas adivinado, la empresa se llama Rovio y su juego es el mundialmente famoso “Angry Birds”.
Hoy en día, tienen más de mil millones de usuarios, 500 empleados y han creado acuerdos de colaboración con la NASA y el gobierno chino. Sin embargo, la historia nos sirve para entender que el éxito se consiguió luego de 51 fracasos anteriores, en donde ellos no se dieron por vencidos, hasta alcanzar ser mundialmente famosos.

(Extraído de: http://www.creandonegocios.com, 2017)

Luego de realizar la lectura, dentro de los equipos de trabajo, den respuesta a las siguientes preguntas argumentandolas:

1. ¿Usted considera que, fueron demasiados los intentos que tuvo la compañía para la creación del juego que, le permitió la consolidación como empresa?
2. ¿Considera que el dinero es la base del éxito?
3. ¿Llamaría fracaso a los intentos realizados?
4. ¿Cree que a través de una planeación, se podrían minimizar los intentos para lograr el éxito?

Socialicen al interior de los equipos conformados y posteriromente en sesión con su Instructor y compañeros.

Tiempo de la Actividad 2 horas

3.1.2 Actividad de análisis 02

Con el fin de abordar el tema de una forma mas dinámica, a continuación observaran un video llamado “La Parábola del Acueducto”, en el que se pueden ver la perseverancia y tenacidad al igual que la constancia y el empeño en el desarrollo de una labor, ingresando al siguiente enlace:

https://www.youtube.com/watch?v=zLWHeNye5X4

al interior de los equipos anteriormente conformados, debatan sobre

1. ¿Qué significan para ustedes las características mencionadas en el video?,
2. Teniendo en cuenta sus conocimientos: a) ¿qué creen ustedes que es el trabajo inteligente y cuáles serían sus caracterísiticas?, b) ¿qué creen ustedes que es la visión de futuro y cuáles serían sus caracterísiticas?
3. ¿Cuáles pueden ser las características de ambas personalidades en el video?

A continuación, comparta sus reflexiones con el grupo, en el debate que promoverá su Instructor.

Tiempo de la Actividad 3 horas

3.1.3 Actividad de análisis 03

Ahora, vamos a observar una parte del video “Discurso de Steve Jobs en la Universidad Stanford”, en el que realiza un relato desde sus comienzos hasta su consolidación ejemplificando lo que son visión, actitud y pasión, ingresando al siguiente enlace:

https://www.youtube.com/watch?v=lC6SRuGtlJ4

Despues de observarlo, realicen una infografía (gráfico en el que se combinan imagenes y texto) en el que deben identificar: (1) los elementos mas destacados de la cultura emprendedora, (2) las dificultades superadas por el empresario emprendedor, (3) las tres ideas fundamentales identificadas por el empresario emprendedor (4) los componentes innovadores y mencionados por el empresario a tener en cuenta en un emprendimiento.

La evidencia debe ser entregada en un documento PPT, cumpliendo con las normas de ortografía y graficación en el que se identifique los diferentes puntos, para posteriormente subirla en la plataforma TERRITORIUM, en el link dispuesto para ello.

Tiempo de la Actividad 3 horas

3.2 Actividades de contextualización e identificación de conocimientos necesarios para el aprendizaje.

Ahora vamos a relacionar algunos de sus conocimientos básicos para el empoderamiento de la información analizada por usted, en referencia a lo que son emprendimiento y empresarismo.

3.2.1 MI PROYECCION COMO EMPRESARIO (Actividad a realizar de forma individual).

1. Para comprender de manera práctica y dinámica el tema, siga las indicaciones propuestas por su instructor, en primer lugar le invitamos a que consulte el documento “Fundamentos de Emprendimiento” ubicado en la carpeta de materiales de apoyo y posteriormente realizar la lectura del punto No. 1 “Mi orientación hacia el Emprendimiento”.
   Como evidencia de lo anterior, la actividad propuesta es desarrollar de forma individual el documento “Ejercicios de Atributos” y subirlo a la plataforma en el link destinado a ello.

2. Continuando con la actividad, bajo la orientación del instructor, de lectura, analice y realice la actividad descrita en el punto No. 2 “El perfil del Emprendedor”, del documento “Fundamentos de Emprendimiento”.

   Elabore un documento Word bajo la estructura cuestionario y de respuesta a las preguntas planteadas en los puntos anteriores, posteriormente súbalo como evidencia en el link dispuesto para tal fin.

Tiempo de la Actividad 8 horas

Trabajo autónomo.

Siga las instrucciones impartidas por su instructor para el desarrollo de la actividad correspondiente al punto No. 3 “¿tengo perfil de emprendedor? ”, punto No. 4 “los componentes del perfil emprendedor” y punto No.5 “mi análisis interno y externo” del documento “Fundamentos de Emprendimiento”, que encontrará en el material de apoyo

Desarrolle la actividad propuesta en el documento “Proyecto de Vida” en la cual usted puede identificar sus Fortalezas, Debilidades y Oportunidades personales frente a su propia vida.

3.2.2 CULTURA DE EMPRENDIMIENTO

Lo invitamos a leer y analizar el estudio de caso “Un Técnico decide abrir su propia empresa”, dispuesto en la carpeta de material de apoyo. Luego, debatirán en el equipo de trabajo los interrogantes que se encuentran al final de la lectura para confrontar estas decisiones con los demás grupos y con la orientación de su instructor.

Como prueba de la actividad al terminarla, deben elaborar un documento tipo texto en forma de cuestinario en el que se dará respuesta a las preguntas y la conclusión que se encuentran al final

del documento, posteriormente, subirlo en el link de evidencia dispuesta por su instructor en la plataforma Territorium.

Tiempo de la Actividad 3 horas

3.2.3 PARADIGMAS DEL EMPRENDIMIENTO

Teniendo en cuenta sus experiencias y bajo su criterio, en reunión con sus compañeros, den respuesta a lo que consideran es un paradigma, socialícenlo en sesión de formación y posteriromente, lo invitamos a ingresar a You tube en el link:

https://www.youtube.com/watch?v=OCHDYGBlsJk y observar el video: ¿Cómo nace un paradigma?

Finalmente, y con la orientación de su Instructor de respuesta a las siguientes preguntas,

1. ¿Qué es un paradigma y como influye en la mentalidad emprendedora?
2. ¿Qué paradigmas debo cambiar para ser emprendedor?
3. ¿Qué implica un cambio de mentalidad emprendedora?
4. ¿Qué o quién ha motivado la necesidad de un cambio?

las cuales entregará en un documento Word, bajo la estructura de cuestionario para subirlas al link correspondiente.

Tiempo de la Actividad 3 horas

3.3 Actividades de apropiación del conocimiento (Conceptualización y Teorización).

Esta actividad requiere la orientación y apoyo de su Instructor, por lo cual se hace necesario que en esa exposición magistral, una transferencia de conocimiento de manera participativa. Escuchele atentamente, analice, y plantee todas sus dudas.

3.3.1 IDEA DE NEGOCIO

Una idea de Negocio es la base de donde parte todo proyecto empresarial, se dice, que si las personas o los grupos, parten de una buena idea, seguramente puedan llevar a cabo un proyecto empresarial, por diversos motivos: porque creen en él o porque pueden contar con apoyos externos necesarios para ponerlos en marcha.

JUAN CARLOS CADAVID BOTERO
Rector - Institución Universitaria ESCOLME

Absolutamente todas las empresas, los productos y los servicios que existen, nacieron de necesidades insatisfechas o de problemas que requerían solución, por lo tanto y utilizando la metodología del árbol de problemas, identifique con sus compañeros de equipo tres problemas cotidianos, reconocidos y que puedan tener respuesta en el sector productivo al que se enlaza

el programa, concerté con sus compañeros la experiencia en su identificación, planteamiento y solución.

Identificados los problemas que encontramos en nuestro entorno y partiendo de allí, buscaremos con creatividad las opciones de solución, que a su vez se convierten en oportunidades de negocio, para lo cual tena en cuenta el proceso formativo al cual se inscribió, su identificación y caracterización del sector de la logística.

Como resultado de la actividad y como evidencia, elabore un documento con:

1. Gráfica de Arbol de problemas identificando: problemática, causas de los problemas, efectos de los problemas, población afectada?

2. Un párrafo de mínimo 8 líneas y máximo 10, en el que se planteen las posibles soluciones, plasmar de manera innovadora la idea de negocio (tenga en cuenta el sector productivo) que se podría generar para esta situación?

3.3.2 IDENTIDAD CORPORATIVA

A la hora de buscar la consolidación de una marca, existen diversos aspectos que son relevantes para que la idea de negocio, alcance, seguridad necesaria e inicie su conversión a empresa. Como en las personas, la identidad de las empresas es intrínseca al hecho de existir. Identificar y definir sus rasgos, al integrarse pueden definir lo que conocemos como estrategia corporativa la cual ayuda a establecer la personalidad de la organización.

Como identificación de una organización, el nombre sirve para distinguirla de otras, sobre todo cuando realizan actividades iguales o al menos muy parecidas, ya que esta va a ser la seña única de la empresa, por lo cual se requiere prestar especial atención a esta decisión.

En primer lugar se recomienda que el nombre sea breve, ha de ser fácil de recordar para los clientes. Si estos no se acuerdan bien del nombre de una empresa, las probabilidades de que acaben en la competencia se multiplican enormemente. Esto es algo que el emprendedor no se puede permitir.

También se recomienda que sea fácil de pronunciar, y que a su vez, se escriba como se pronuncie. El objetivo es el mismo: evitar que el público se confunda.

- En reunión con tus compañeros de equipo, bajo lluvia de ideas y teniendo en cuenta la actividad *Idea de Negocio*, listen varios nombres que puedan colocar a su empresa, siguiendo estos pasos:

  Primero, describe la actividad de la empresa, el sector económico, los valores que representará además de su filosofía de trabajo.
  Segundo, da respuesta a qué es lo que quieres lograr, visualizando lo que buscas en un futuro para la organización y la sociedad.
  Tercero, responde qué emociones quieres despertar, ten en cuenta tus clientes y qué sentimiento y característica se asocia a tu negocio y finalmente, cómo quieres ser recordado.

El concepto de Slogan es descrito como la frase que acompaña una marca y que intenta trasladarle al (posible) cliente el valor que tiene el producto y el beneficio que le ofrece. En unos casos es puramente descriptiva mientras que en otros trata de despertar una sensación. Idealmente, el slogan es un texto corto, de no más de siete palabras, y debería hablar no tanto de las características del producto, como del beneficio que éste le produce a nuestro consumidor o cliente.

- Utilizando los diferentes conceptos del equipo de trabajo, las TIC´s y sus diferentes programas, diseñen el Isologo y Slogan de la empresa, tengan en cuenta la actividad económica, el efecto recordación, la simplicidad y la competencia como factor diferenciador.

Para ser emprendedor o empresario se debe tener claridad sobre un sistema formal de dirección estratégica, es decir, seleccionar y definir perfectamente los valores que harán destacar la organización frente a la competencia, debes tener clara la misión y visión de tu empresa para hacer crecer tu negocio. La importancia de saber desarrollar correctamente el direccionamiento estratégico, es fundamental pues nos ayuda a crear nuevas, innovadoras e importantes metas para llegar a ser lo que deseamos ser.

Para identificar la misión, la cual describe el rol (qué es y qué hace la compañía), es la razón de ser de la organización, en reunión con sus equipos de trabajo, den respuesta a las siguientes preguntas, lo que les ayudará a elaborarla.

- ¿Quiénes somos?
- ¿Qué buscamos?
- ¿Qué hacemos?
- ¿Dónde lo hacemos?
- ¿Por qué lo hacemos?
- ¿Para quién trabajamos?

La visión, definida por Fleitman Jack en su obra “Negocios Exitosos” (McGraw Hill, 2000) como “el camino al cual se dirige la empresa a largo plazo y sirve de rumbo y aliciente para orientar las decisiones estratégicas de crecimiento junto a las de competitividad”.

En este sentido, la visión de la empresa, es vista como la perspectiva a futuro de la organización, de cómo deseamos que sea la empresa más adelante. En el equipo de trabajo, den respuesta a los siguientes interrogantes:

- ¿Cuál es la imagen deseada de nuestro negocio?
- ¿Cómo seremos en el futuro?
- ¿Qué haremos en el futuro?
- ¿Qué actividades desarrollaremos en el futuro?

La importancia de la matriz DOFA radica en que permite hacer un diagnóstico real de la empresa o negocio, nos dice cómo estamos, cómo vamos, lo que nos brinda el principal elemento requerido para tomar decisiones, que no es otro que la conciencia de la realidad, pues cuando conocemos nuestra realidad, casi siempre sabemos qué hacer.

La matriz DOFA nos muestra con claridad cuáles son nuestras debilidades, nuestras oportunidades, nuestras fortalezas y nuestras amenazas, elementos que al tenerlos claros, nos da una visión global e integral de la verdadera situación. Se resaltan factores de control interno como las debilidades y fortalezas y las de control externo que son las oportunidades y amenazas ya que estas últimas no pueden ser cambiadas por el directo implicado.

- Teniendo en cuenta el documento ubicado en el material de apoyo denominado **Matríz DOFA**, y con las indicaciones, recomendaciones y acompañamiento de su Instructor, elabore la matriz DOFA para su empresa, aplicando cada uno de los cuatro componentes.

3.3.3 FORMALIZACION EMPRESARIAL

Respetado Aprendiz, para hacer empresa hay que ejercer el comercio de manera legal, por lo tanto se requiere de diferentes documentos, acudir a diferentes entidades del Estado y llevar a cabo un proceso formal compuesto por una serie de pasos para considerarse como una empresa legalmente constituida. A continuación, se mencionarán los pasos principales para crear una empresa en Colombia.

PASOS PARA CREAR UNA EMPRESA EN COLOMBIA



Un comerciante es “aquella persona que profesionalmente se ocupa en algunas actividades que la ley considera mercantiles” (ley 410 de 1971). Cualquier persona que se encuentre en el territorio nacional puede ser comerciante. Sin embargo, hay una ley que regula el desempeño de esta labor. Se llama **Código de Comercio.** Por ende, para ser comerciante hay que ejercer los siguientes casos:

a) Cuando se encuentre inscrita en el Registro Mercantil
b) Cuando tenga establecimiento de comercio abierto
c) Cuando se anuncie al público como comerciante por cualquier medio

Trabajo desescolarizado.

Guiado por su Instructor, elaborar los documentos que se encuentran en el material de apoyo carpeta documentos requeridos para la formalización de empresa, tome una foto a cada uno y súbalas como evidencia en el espacio destinado para ello.

Tiempo de la Actividad 20 horas

3.4 actividades de transferencia del conocimiento.

Felicitaciones estimado Aprendiz, luego de haber construido toda una serie de conocimientos teóricos, en conjunto con sus compañeros e Instructor, es momento que demuestre todo lo que ha asimilado acerca de esta Guía de aprendizaje. Por lo tanto, deben en equipos de trabajo, elaborar:

3.4.1 Presentación de su idea de negocio

1. Un portafolio físico utilizando normas APA, en el que presente un resumen de su idea de negocio adjuntando los documentos clave (a tener en cuenta) para la formalización de la empresa, el cual deberá entregar a su Instructor.
2. Una presentación (metodología acordada con el Instructor) en la cual sustentarán su trabajo al grupo. Para esta actividad cada equipo de trabajo, preparará su intervención de acuerdo con la lista de chequeo entregada por su Instructor.

Cada equipo deberá hacer su representación en un promedio de tiempo no superior a quince (20) minutos por intervención.

Durante la realización de la actividad "Representación Empresarial de su Idea de Negocio" se tomarán evidencias fotográficas, las cuales se subirán al link destinado para ello en la plataforma TERRITORIUM, al igual que la presentación realizada.

Tiempo de la Actividad 6 horas

4. ACTIVIDADES DE EVALUACIÓN

Evidencias de Aprendizaje	Criterios de Evaluación	Técnicas e Instrumentos de Evaluación
Evidencias de Conocimiento • Infografía actitud emprendedora • Cuestionario escrito sobre temas: Atributos del	Estructura un perfil de emprendedor teniendo en cuenta las habilidades y principios de la gestión empresarial	**Instrumento:** Infografía **Técnica:** Reconocimiento de

emprendedor y Perfil del emprendedor – Proyecto de vida • Cuestionario escrito sobre Cultura del emprendimiento • Preguntas sobre tema: Paradigmas del emprendimiento • Gráfica árbol de problemas e identificación de soluciones (ideas de negocio) • Cuestionario escrito, evaluación final **Evidencias de Desempeño** • Presentación Empresarial de la Idea de Negocio • Gráficas de Identidad corporativa • Gráfica matriz DOFA • Elaboración documentos formalización Idea de Negocio **Evidencias de Producto:** • Trabajo en físico y digital de su Idea de Negocio • Evidencia documentos necesarios para formalizar un negocio • Evidencias fotográficas Presentación Empresarial de la Idea de Negocio.	Aplica acciones de emprendimiento de acuerdo con los elementos de desarrollo social y personal Plantea ideas de negocio a partir de oportunidades y necesidades del mercado conforme con el análisis sectorial Argumenta la idea de negocio conforme con la propuesta y necesidades del sector Determina grupos focales de mercado de acuerdo con la idea de negocio Construye propuestas empresariales y de negocio teniendo en cuenta las necesidades y segmentación del mercado Integra elementos básicos de investigación de acuerdo con las necesidades descriptivas del plan de negocio Determina el impacto del plan de negocio conforme con las atribuciones y dinámicas del sector productivo	componentes de la Actitud Emprendedora **Instrumento:** Cuestionario **Técnica:** Formulación de preguntas sobre Mi proyección como Empresario **Instrumento:** Cuestionario **Técnica:** Formulación de preguntas sobre Cultura de Emprendimiento **Instrumento:** Cuestionario **Técnica:** Formulación de preguntas sobre Paradigmas y emprendimiento **Instrumento:** Gráfico **Técnica:** Identificación del mercado y servicio (investigación de mercado – árbol de problemas) **Instrumento:** Taller **Técnica:** Observación Gráficos Identidad Corporativa y diseño de matriz DOFA **Instrumento:** Lista de chequeo **Técnica:** Presentación Idea de Negocio

5. GLOSARIO DE TÉRMINOS

Cultura Emprendedora: Es el conjunto de valores, cualidades, conocimientos y habilidades que posee una persona y que permite identificar oportunidades para poner en marcaha un proyecto o rumbo profesional, su objetivo es el cambio de mentalidad de la cultura empleadora por la cultura emprendedora mediante la motivación y generación de estrategias que se requieren para crear empresas y trabajo productivo.

Aprender a Emprender (Emprendizaje): Significa desarrollar ***CAPACIDADES***, teniendo como elementos esenciales entre otros: La Creatividad (desarrollo del talento innovador), la Observación (detectando oportunidades o utilidades), las Competencias (voluntad de asumir

riesgos) y la Visión de conjunto (relación de gestiones, motivación de personas cooperantes, descubrir faltas de coordinación o carencias de eficacias).

Acto Emprendedor: Creación de valor a través del desarrollo de una oportunidad de negocio o de conversión en una empresa que generará bienes o servicios, produciendo riqueza para la comunidad y beneficio empresarial. Es la capacidad de percibir, de crear, de accionar.

Emprendedor o *Entrepreneur*: Todo aquel que arriesga de una forma responsable y consciente, calculando las consecuencias de sus actos y dispuesto en todo momento a afrontarlas. El economista J.B. Say (1.800) dijo: *Entrepreneur* persona o grupo que inicia una pequeña empresa, hace el cambio de recursos desde una zona de bajo rendimiento a una de productividad alta y de rendimiento mayor.

Empresario: Persona o personas capaces de percibir, organizar, gestionar y asumir el riesgo que demanda una oportunidad de negocio y la puesta en marcha de un proyecto empresarial, creando un valor agregado, económico y social para él y su entorno.

Inversionista: Es aquel que normalmente sólo pone en riesgo su dinero, no participa en el montaje ni en la operación de la empresa, busca únicamente rendimientos monetarios sin importar que la empresa sea vieja o nueva, que haya o no innovación o generación de empleo y no espera trabajar al interior del negocio.

Gerente, Ejecutivo o administrador: Es aquel que normalmente trabaja y dirige la operación de un negocio que se le entrega establecido, no tiene invertido dinero, no corre riesgos financieros y su recompensa es básicamente monetaria y la estabilidad laboral. Su papel creativo e innovador en la empresa es muy pequeño o nulo.

Empresa, Negocio u Organización: Las empresas son organizaciones y en sentido más amplio, una organización es:

- La búsqueda de una solución inteligente al planteamiento de un problema o necesidad humana.
- Disposición de actividades y recursos para la satisfacción de una necesidad.
- Conjunto coherente e integral de actividades orientadas al logro de objetivos a partir de recursos disponibles.
- Un ente social formado y constituido por un grupo de personas.
- Con un propósito común dentro de unos limites o fronteras identificables

Innovación es la acción de dotar a los recursos con una nueva capacidad de producir riqueza. Pero no necesariamente es partir de cero, lo que a veces se denomina “imitación creativa”, es una estrategia empresarial perfectamente respetable y a menudo muy exitosa.

Origen de las ideas: Nacen de detectar una necesidad a tiempo, una carencia (de algo que no se está haciendo), una diferencia (para hacerlo mejor), una oportunidad (para no perderla). De nuevas aplicaciones de viejos productos (aplicar la genialidad). De cambios en la sociedad, en la tecnología (constante). De los planes de desarrollo. De los polos de desarrollo.

Idea o Proyecto Innovador: Ideas creativas que generen productos o servicios que atiendan necesidades en el mercado; las ideas de negocios innovadoras surgen de las necesidades que no están del todo atendidas. Es pertinente tener en cuenta que una idea de negocios no es

novedosa formalmente, sino que lleva implícito el factor rentabilidad, que amerita el análisis de las posibilidades que desde el punto de vista financiero posee el proyecto.

Incubación Empresarial: Es un laboratorio empresarial en el que se aprende a hacer empresa, mediante mecanismos de formación, capacitación, acompañamiento y asesoría, desde la generación de la idea hasta el lanzamiento y consolidación

Incubadora de Empresas de Base Tecnológica: Centran su modelo de gestión y su línea de productos en nuevas tecnologías, no únicamente las que se produzcan como desarrollo de los proyectos de innovación y tecnología, sino también en la manera de emplear la tecnología existente

Equipo de Trabajo (importancia): En el trabajo en equipo se conoce de lo determinante que es la empatía entre las personas con las cuales se logra un ambiente de confiabilidad, eficiencia y cooperación mutua. A la hora de conformar el equipo de trabajo de una empresa exitosa es necesario además tener en cuenta las habilidades de las personas, sus destrezas, sus fortalezas. Así que el emprendedor que piense en vincular a sus familiares, antes debe pensar en cuales debilidades tiene para buscar cubrirlas en la conformación de su equipo de trabajo

Tipos de Ideas de Negocio que acoge una Incubadora: Aceptan iniciativas y proyectos de negocios enmarcadas en los criterios de innovación, de todos los sectores productivos, pero prefiriendo aquellos que por su gestión estratégica representen un mayor potencial para el desarrollo socio económico regional, generan valor agregado y empleo

6. REFERENTES BILBIOGRÁFICOS

MESA, P. Rodrigo. Desarrollo de la Capacidad Empresarial. Creación de Empresas. Universidad EAFIT. Medellín. 1999.

CAMERO, C. Jesús B. Espíritu Emprendedor. Cartilla No.1 de la Especialidad Gestión de Microempresas. SENA, Regional Huila. 2002.

SANTAMARÍA, R. Olga Isabel y Otros. PROYECTO DE VIDA. Guía propuesta para orientadores SENA. Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, Dirección General. Bogotá, Marzo del 2002.

La política del SENA frente a la innovación, la competitividad y el desarrollo tecnológico productivo.

Documentos, soportes y guías del Programa Nacional de Incubación de Empresas. Dirección General del SENA. Bogotá, Octubre del 2001.

ALDANA DE CONDE, Graciela. La Travesía Creativa. Creatividad e innovación Ediciones. 1998.

HARRINGTON, JAMES; HOFFHERR GLEN Y REID ROBERT. Herramientas Para la Creatividad. Mc Grw Hill. Colombia 2000.

HARVARD BUSINESS REVIEW. Creatividad e Innovación. Edición Deusto. España. 2000.

RODRÍGUEZ MAURO. Mil Ejercicios de Creatividad Clasificados. Mc Graw Hill. Mexico. 1995.

SÁNCHEZ, ALFONSO Y CANTU HUMBERTO. El Plan de Negocios del Emprendedor. Mc Graw Hill. 1993.

7. CONTROL DEL DOCUMENTO

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha
Autor (es)	**Javier Orlando De la peña Avila**	**Instructor**	**CGMLTI Sede Fontibón**	**Abril del 2020**
	Elton Jhon Almazo Mejia	**Instructor**	**CGMLTI Sede Fontibón**	**Abril del 2020**

8. CONTROL DE CAMBIOS (diligenciar únicamente si realiza ajustes a la guía)

	Nombre	Cargo	Dependencia	Fecha	Razón del Cambio
Autor (es)	**Luz Dary López Cardona**	**Instructora**	**CGMLTI Calle 52 Incap**	**Enero 2024**	**Actualización**