

	GESTIÓN DE RECURSOS Y SERVICIOS BIBLIOTECARIOS		Código	FO-GS-15		
			VERSIÓN	02		
	ESQUEMA HOJA DE RESUMEN				FECHA	03/04/2017
				PÁGINA	1 de 1	
ELABORÓ		REVISÓ		APROBÓ		
Jefe División de Biblioteca		Equipo Operativo de Calidad		Líder de Calidad		

RESUMEN TRABAJO DE GRADO

AUTOR(ES):
 NOMBRE(S): MARIO APELLIDOS: ROLON ESTUPIÑAN
 NOMBRE(S): CAMILO ANDRÉS APELLIDOS: BENAVIDES ESCALANTE
 FACULTAD: CIENCIAS EMPRESARIALES
 PLAN DE ESTUDIOS: CONTADURÍA PÚBLICA

DIRECTOR:
 NOMBRE(S): EDUARDO APELLIDOS: SOLANO BECERRA
 CO-DIRECTORES:
 NOMBRE(S): GLORIA NURY APELLIDOS: CHACON
 NOMBRE(S): MARÍA DEL PILAR APELLIDOS: ROJAS PUENTES

TÍTULO DEL TRABAJO (TESIS): CREACIÓN DE UN MODELO DE LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO PARA LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES, ALIRIO VERGEL PACHECO Y ARGELINO DURAN QUINTERO DEL MUNICIPIO DE SARDINATA, NORTE DE SANTANDER.

RESUMEN

El presente trabajo de investigación permitió la creación de un Modelo de la Unidad de Emprendimiento para las Instituciones Educativas Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander, basado en uso y aprovechamiento de las TIC; mediante la creación de un prototipo de software denominado SGUEM (Sistema de Gestión de Unidades de Emprendimiento) de apoyo a la unidad de emprendimiento, para fortalecer la operatividad y ayudar al fortalecimiento de la cultura emprendedora en los estudiantes. La Unidad de Emprendimiento en cada Institución Educativa es el principal centro de construcción de ideas y cultura emprendedora para obtener más relevancia dentro de cada institución y que sea eje fundamental para el crecimiento emprendedor de los estudiantes en sus iniciativas de creación de nuevas famiempresas y microempresas, buscando con ello el mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las familias y la calidad de vida en el Municipio de Sardinata.

PALABRAS CLAVE: modelo de emprendimiento, las TIC, software educativo.

CARACTERÍSTICAS:

PÁGINAS: 195 PLANOS: ILUSTRACIONES: CD ROOM: 1

Copia No Controlada

CREACIÓN DE UN MODELO DE LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO PARA LAS
INSTITUCIONES EDUCATIVAS NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES, ALIRIO
VERGEL PACHECO Y ARGELINO DURAN QUINTERO DEL MUNICIPIO DE
SARDINATA, NORTE DE SANTANDER

MARIO ROLON ESTUPIÑAN
CAMILO ANDRÉS BENAVIDES ESCALANTE

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER
FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
PLAN DE ESTUDIOS DE CONTADURÍA PÚBLICA
SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2021

CREACIÓN DE UN MODELO DE LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO PARA LAS
INSTITUCIONES EDUCATIVAS NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES, ALIRIO
VERGEL PACHECO Y ARGELINO DURAN QUINTERO DEL MUNICIPIO DE
SARDINATA, NORTE DE SANTANDER

MARIO ROLON ESTUPIÑAN
CAMILO ANDRÉS BENAVIDES ESCALANTE

Trabajo de grado presentado como requisito para optar el título de:

Contador Público

Director:

EDUARDO SOLANO BECERRA

Mg. Administración de empresas

Codirectoras:

GLORIA NURY CHACON

Mg. Gerencia de empresas

MARÍA DEL PILAR ROJAS PUENTES

Mg. Administración de proyectos

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

PLAN DE ESTUDIOS DE CONTADURÍA PÚBLICA

SAN JOSÉ DE CÚCUTA

2021

FECHA: Cúcuta, 11 de junio de 2021

LUGAR: "UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER"
PLAN DE ESTUDIOS: "CONTADURIA PUBLICA"

TITULO DEL TRABAJO: "CREACION DE UN MODELO DE LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO PARA LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES, ALIRIO VERGEL PACHECO Y ARGELINO DURAN QUINTERO DEL MUNICIPIO DE SARDINATA, NORTE DE SANTANDER"

JURADOS	ENTIDAD
EDUARDO SOLANO BECERRA	U.F.P.S
GLORIA NURY CHACON	U.F.P.S
MARIA DEL PILAR ROJAS PUENTES	U.F.P.S
YAIR ROLANDO CASADIEGO DUQUE	U.F.P.S
GERSON RUEDA VERA	U.F.P.S

DIRECTOR (A): EDUARDO SOLANO BECERRA
CODIRECTOR (A): GLORIA NURY CHACON
CODIRECTOR (A): MARIA DEL PILAR ROJAS PUENTES

NOMBRE DEL ESTUDIANTE	CODIGO	CALIFICACION	LETRAS	A	M	L
MARIO ROLON ESTUPIÑAN	1223238	4.3	CUATRO TRES	X		
CAMILO ANDRES BENAVIDES ESCALANTE	1223257	4.3	CUATRO TRES	X		

FIRMA DE LOS JURADOS:



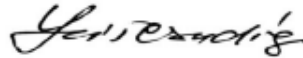
EDUARDO SOLANO BECERRA
Jurado



GLORIA NURY CHACON
Jurado



MARIA DEL PILAR ROJAS PUENTES
Jurado



YAIR ROLANDO CASADIEGO DUQUE
Jurado



GERSON RUEDA VERA
Jurado

Vo.Bo. COORDINADOR COMITÉ CURRICULAR PLAN DE ESTUDIOS

Marbell Q.



**CARTA DE AUTORIZACIÓN DE LOS AUTORES PARA
LA CONSULTA, LA REPRODUCCIÓN PARCIAL O TOTAL Y LA PUBLICACIÓN
ELECTRÓNICA DEL TEXTO COMPLETO**

Cúcuta, 24 de Junio de 2021

Señores
BIBLIOTECA EDUARDO COTE LAMUS
Ciudad

Cordial saludo:

Mario Rolón Estupiñán, Camilo Andrés Benavides Escalante, identificado(s) con la C.C. N°1094351854, 1090523909 autor(es) de la tesis y/o trabajo de grado titulado, CREACIÓN DE UN MODELO DE LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO PARA LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES, ALIRIO VERGEL PACHECO Y ARGELINO DURAN QUINTERO DEL MUNICIPIO DE SARDINATA, NORTE DE SANTANDER, presentado y aprobado en el año 2021 como requisito para optar al título de Contador Público ; autorizo(amos) a la biblioteca de la Universidad Francisco de Paula Santander, Eduardo Cote Lamus, para que con fines académicos, muestre a la comunidad en general a la producción intelectual de esta institución educativa, a través de la visibilidad de su contenido de la siguiente manera:

- Los usuarios pueden consultar el contenido de este trabajo de grado en la página web de la Biblioteca Eduardo Cote Lamus y en las redes de información del país y el exterior, con las cuales tenga convenio la Universidad Francisco de Paula Santander.
- Permita la consulta, la reproducción, a los usuarios interesados en el contenido de este trabajo, para todos los usos que tengan finalidad académica, ya sea en formato CD-ROM o digital desde Internet, Intranet etc.; y en general para cualquier formato conocido o por conocer.

Lo anterior, de conformidad con lo establecido en el artículo 30 de la ley 1982 y el artículo 11 de la decisión andina 351 de 1993, que establece que **“los derechos morales del trabajo son propiedad de los autores”**, los cuales son irrenunciables, imprescriptibles, inembargables e inalienables.

Firma

Nombre: Mario Rolón Estupiñán
C.C. 1094351854

Firma

Nombre: Camilo Andrés Benavides Escalante
C.C. 1090523909

Contenido

	pág.
Introducción	15
1. Problema	17
1.1 Título	17
1.2 Planteamiento del Problema	17
1.3 Pregunta de la Investigación	21
1.4 Objetivos	21
1.4.1 Objetivo general	21
1.4.2 Objetivos específicos	21
1.5 Justificación	22
1.5.1 A nivel de la Universidad Francisco de Paula Santander	22
1.5.2 A nivel del programa de contaduría pública	23
1.5.3 A nivel de las instituciones educativas del Municipio Sardinata	24
1.6 Limitaciones	24
1.6.1 De tipo cultural	24
1.6.2 De tipo social	24
1.6.3 De tipo académico	25
1.6.4 Alcance	25
2. Marco Teórico	26
2.1 Antecedentes	26
2.1.1 Antecedentes internacionales	26
2.1.2 Antecedentes nacionales	28
2.1.3 Antecedentes regionales	30

2.2 Bases Teóricas Teoría del Valor	33
2.2.1 Teoría del control	34
2.2.2 Teoría contable	34
2.2.2.1 Coaching	35
2.2.2.2 Proceso administrativo	35
2.2.2.3 Sector TIC	36
2.2.3 Teoría general de los sistemas	37
2.2.3.1 El modelo Timmons de emprendimiento	37
2.2.3.2 Estrategia océano azul	37
2.3 Bases Legales	38
2.4 Marco Conceptual	44
2.5 Sistema de Hipótesis	48
2.6 Sistema de Variables	49
2.6.1 Variable independiente	49
2.6.2 Variable dependiente	49
2.6.3 Variable interdependiente	49
2.7 Matriz de la Operacionalización de las Variables	49
3. Diseño Metodológico	52
3.1 Tipo de Investigación	52
3.2 Enfoque de la Investigación	52
3.3 Población	52
3.4 Muestra	53
3.5 Diseño de Instrumentos	54
3.6 Indicadores que Permitan Identificar la Creatividad, Innovación y Tecnología de los	

Estudiantes de las Instituciones Educativas	55
3.7 Técnicas de Recolección de Datos	55
3.7.1 Información o fuentes primarias	55
3.7.2 Información o fuentes secundarias	55
3.8 Técnica de Análisis de Información	55
4. Propuesta de un Modelo de la Unidad de Emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander	57
4.1 Establecer un Modelo de la Unidad de Emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander	57
4.1.1 Definición del lugar e instalación de la unidad de emprendimiento	57
4.1.2 Creación de la misión, visión y objetivos de la unidad	57
4.1.3 Desarrollo del organigrama y del manual de funciones	59
4.1.4 Manual de funciones	60
4.1.5 Formulación de indicadores de gestión	65
4.2 Formar a la Comunidad Educativa, Emprendedores e Innovadores en la Cultura del Emprendimiento en las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del Municipio de Sardinata, norte de Santander	67
4.2.1 Sensibilizar a la comunidad educativa mediante la formulación de estrategias para fortalecer la cultura emprendedora	67
4.3 Aplicar las TIC para Apoyar la Operatividad del Modelo de la Unidad de Emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander	68

4.3.1 Crear un software de apoyo a la unidad de emprendimiento, para fortalecer la operatividad y ayudar al fortalecimiento de la cultura emprendedora en los estudiantes	68
4.4 Presentación de Resultados	79
4.4.1 Información por indicadores	80
5. Conclusiones	81
6. Recomendaciones	83
Referencias Bibliográficas	84
Anexos	87

Lista de Tablas

	pág.
Tabla 1. Matriz de Operacionalización de variables	50
Tabla 2. Población	53
Tabla 3. Muestra	54
Tabla 4. Funciones Coordinador Unidad de emprendimiento	60
Tabla 5. Funciones asistente coordinación	60
Tabla 6. Funciones Comité Evaluador	61
Tabla 7. Funciones equipo de apoyo	61
Tabla 8. Funciones Docentes tutores	62

Lista de Figuras

	pág.
Figura 1. Organigrama unidad de emprendimiento	59
Figura 2. Flujograma de procesos unidad de emprendimiento, parte 1	63
Figura 3. Flujogramas de procesos unidad de emprendimiento, parte 2	64
Figura 4. Registro de estudiante al sistema SGUEM	70
Figura 5. Presentación de módulos	71
Figura 6. Presentación Modulo 1 Creando Emprendedores	71
Figura 7. Modulo 1, Capacitación emprendedora	72
Figura 8. Test Soy Emprendedor	72
Figura 9. Resultados del Test	73
Figura 10. Asignación de docentes a través del SGUEM	74
Figura 11. Presentación Modulo 2	74
Figura 12. Talleres primeros pasos	75
Figura 13. Pestaña para descargar la guía y plantilla de negocio	75
Figura 14. Seguimiento del módulo 2	76
Figura 15. Presentación Modulo 3	76
Figura 16. Pestaña para descargar guía y plantilla para plan de negocio	77
Figura 17. Seguimiento Modulo 3	77
Figura 18. Presentación Modulo 4	78
Figura 19. Proceso finalizado	78
Figura 20. Panel administrador	79
Figura 21. Indicador de gestión SGUEM	80
Figura 22. Información por módulos	80

Lista de Anexos

	pág.
Anexo 1. Bitácora de campo	88
Anexo 2. Informe de trabajo de campo	90
Anexo 3. Cartilla Construyendo emprendedores	92
Anexo 4. Infografía ruta del SGUEM	194

Resumen

Este proyecto consistió en la creación de un modelo de la unidad de emprendimiento para las instituciones educativas nuestra señora de las mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander. Para ello, se realizó una investigación tipo cualitativa, ya que se estudió la interacción de los estudiantes con respecto a orientación y desarrollo de unidades de negocio. La información se obtuvo mediante los siguientes instrumentos, bitácoras de campo, informes de trabajo de campo y un software educativo de emprendimiento. La población y muestra correspondió a los estudiantes, docentes y padres de familia de la comunidad educativa de las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata. Se logró crear un modelo de unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander. Seguidamente, se estableció un modelo de la unidad de emprendimiento para las IE de la institución Nuestra Señora de las Mercedes. Posteriormente, se formó la comunidad educativa, emprendedores e innovadores en la cultura del emprendimiento en las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander. Finalmente, se aplicaron las TIC para apoyar la operatividad del modelo de la Unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes.

Abstract

This project consisted of the creation of a model of the entrepreneurship unit for the educational institutions Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco and Argelino Duran Quintero of the Municipality of Sardinata, Norte de Santander. For this, a qualitative type research was carried out, since the interaction of the students with respect to orientation and development of business units was studied. The information was obtained through the following instruments, field logs, fieldwork reports, and educational entrepreneurship software. The population and sample corresponded to students, teachers and parents of the educational community of the EIs Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco and Argelino Duran Quintero from the Municipality of Sardinata. It was possible to create a model of entrepreneurship unit for the EIs Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco and Argelino Duran Quintero from the municipality of Sardinata, Norte de Santander. Subsequently, a model of the entrepreneurship unit for the EIs of the Nuestra Señora de las Mercedes institution was established. Subsequently, the educational community, entrepreneurs and innovators in the culture of entrepreneurship was formed in the EIs Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco and Argelino Durán Quintero from the municipality of Sardinata, Norte de Santander. Finally, ICTs were applied to support the operation of the Entrepreneurship Unit model for the Nuestra Señora de las Mercedes EIs.

Introducción

La educación en Colombia está contemplada en la constitución como un derecho fundamental en el artículo 27 de la misma, permitiendo que los ciudadanos adquieran conocimientos, y de esta forma alcanzar un bienestar social. Este derecho es primordial y necesario para el desarrollo de la sociedad. Una sociedad sin educación está destinada a fracasar, debido a que no se cuenta con un crecimiento económico, ni de mejora de los niveles de vida lo que conlleva a que la sociedad no pueda progresar y se estanque.

En Colombia la educación ha tenido gran influencia en la sociedad, permitiendo el enriquecimiento cultural y el desarrollo económico, el emprendimiento está relacionado con la educación, siendo parte activa en el proceso de enseñanza-aprendizaje convirtiéndose en un proceso continuo que son clave para el progreso de la sociedad. Este Trabajo de grado producto de formación se deriva de los resultados obtenidos en el eje de Emprendimiento y Empresarialidad en las Instituciones Educativas investigadas, en donde se evidencia según lo expresado por (Rojas, Chacón, Parada, Montero, Lozano J, Ramírez et al., 2019), del proyecto de Investigación financiado por el FINU de la UFPS en donde participaron seis grupos de investigación : Grupo de Investigación Desarrollo en Ingeniería de Software (GIDIS), Grupo de Investigación en Salud Pública (GISP), Grupo de Investigación Contable CINERA (GICC), Grupo de Investigación de Grupo de Investigación de Trabajo Social(GITS), Grupo Interdisciplinario de Investigación y Comunicación (APIRA-KUNA), Grupo de Investigación Ambiente y Vida (GIAV), la carencia en el PEI de cada IE el proyecto pedagógico transversal de emprendimiento y Empresarialidad y el poco compromiso para fortalecer la cátedra de emprendimiento y su articulación con los demás proyectos pedagógicos transversales de las IE. Es por ello , que este proyecto busca investigar el grado de compromiso de las directiva, docentes

y estudiantes con la aplicación de una educación basada en el emprendimiento, donde se examine, el compromiso de los docentes con la aplicación apropiada de la cátedra del emprendimiento, el cual está reglamentado por el Ministerio de Educación Nacional como un medio para incentivar la innovación en los centros de educación, tanto de instituciones ubicadas en zonas urbanas como también las que se encuentran en las zonas rurales.

En primer lugar, se define el tema a investigar, en este caso es una unidad de emprendimiento en las instituciones educativas de Sardinata. Ya definido el problema a tratar se crea el título que se la dará el trabajo de investigación seguido de esto se plantea el problema donde se determina los hechos situaciones o causas. Continuando el recorrido en la segunda parte con la descripción de las herramientas para medir el nivel de emprendimiento y la capacidad que tiene la comunidad educativa de Sardinata en la creación de ideas de negocios y formulación de proyectos innovadores.

Por último, luego de conocer los resultados de la investigación, se usarán herramientas tecnológicas como un medio para que la comunidad avance en procesos de formación de la cultura del emprendimiento y la orientación de proyectos de ideas que tengan por objeto una metodología didáctica y pedagógica, que mejore la calidad de vida de todos los habitantes del municipio de Sardinata.

1. Problema

1.1 Título

CREACIÓN DE UN MODELO DE LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO PARA LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS NUESTRA SEÑORA DE LAS MERCEDES, ALIRIO VERGEL PACHECO Y ARGELINO DURAN QUINTERO DEL MUNICIPIO DE SARDINATA, NORTE DE SANTANDER.

1.2 Planteamiento del Problema

Las economías mundiales durante años han atravesado por una serie de crisis y recesiones económicas, en la cual, la falta de desarrollo y crecimiento innovador impacta negativamente en las aspiraciones de cada economía o nación, por esa razón, diferentes países vieron la urgente necesidad de formar a personas, estudiantes o profesionales con capacidades y destrezas emprendedoras, en donde por medio de estas, vieran los obstáculos, crisis y demás fenómenos económicos como un oportunidad de crecimiento y desarrollo, como tal es el emprendedor quien transforma un problema en oportunidad. Por consiguiente, los países y gobiernos, comenzaron a crear y promover la cultura del emprendimiento, a través de leyes, normas, decretos y sobre todo entes especializados en promoverlo, que junto con la interacción de todos los actores involucrados en proceso emprendedor se podrán lograr mejores condiciones económicas y sociales, favoreciendo diferentes sociedades, culturas y núcleos familiares. Por ende, la promoción del emprendimiento es un tema de creciente importancia dentro de las economías mundiales, particularmente las latinoamericanas, que en los últimos años han implementado, en mayor o menor grado, diversas reformas para atraer inversionistas y motivar emprendedores en sectores estratégicos de sus economías con la finalidad de reducir el desempleo, dinamizar la

estructura productiva e incrementar el nivel de producción (Zamora, 2018).

El emprendimiento es conceptualizado según la Ley 1014 de 2006 promulgada por Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia, como “Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a cabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad”, según esto el emprendimiento en la sociedad es parte fundamental para el desarrollo sostenible del mismo, que en gran parte involucra la acción de niños, adolescentes, jóvenes quienes a través sus capacidades puedan contribuir mediante la creación de ideas innovadoras y así permitir que una determinada sociedad se beneficie de tales proyectos e ideas de innovación con el fin de retomar la relevancia e importancia del emprendimiento como una oportunidad de desarrollo y sostenibilidad.

Teniendo en cuenta que el municipio de Sardinata pertenece a la región del Catatumbo según el CONPES 3739 del 2013 específico para la región junto con 10 municipios más del departamento Norte de Santander, creado en el marco de los diálogos de paz entre el gobierno nacional y las FARC-EP, y que además está considerado dentro de los 8 municipios priorizados para el departamento en la aplicación de los programas de desarrollo con enfoque territorial según el decreto 893 del 2017 por el cual se crean los Programas de Desarrollo con Enfoque Territorial- PDET y en el artículo 3, se le da prioridad a los municipios con mayor nivel de afectación por el conflicto para la aplicación de la reforma rural integral plasmada y firmada en el acuerdo final de paz. Y la cual se plantea en 8 pilares para el desarrollo mediante programas con enfoque territorial, los cuales son:

Ordenamiento social de la propiedad rural y uso del suelo

Reconciliación convivencia y paz

Reactivación económica y producción agropecuaria

Educación rural

Salud rural.

Derecho a la alimentación.

Infraestructura y adecuación de tierras.

Vivienda, agua potable y saneamiento.

“En el artículo 3. Cobertura Geográfica. Se desarrollarán 16 PDET, en 170 municipios agrupados así: Subregión: Catatumbo; Departamento: Norte de Santander; Código DANE: 54720 Sardinata” p 13. Es muy importante formular y ejecutar este proyecto a través de las IE para el fomento de la cultura del emprendimiento y la creación de la unidad respectiva porque será un aporte para que en las Instituciones públicas educativas del municipio de Sardinata se incentive y apoyen las iniciativas de creación de nuevas famiempresas y microempresas de la comunidad educativa y de la ciudadanía, logrando con ello mejoramiento de las condiciones socioeconómicas de las familias, calidad de vida y de Paz en la Región.

Las Instituciones Educativas Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero, son establecimientos educativos que se encuentran ubicadas dentro del municipio de Sardinata, teniendo ya varias décadas al servicio de enseñanza aprendizaje desde la educación preescolar, la educación básica (primaria cinco grados y secundaria cuatro grados),

hasta la educación media (dos grados y culmina con el título de bachiller), siendo estas instituciones de educación pública las predilectas por los habitantes para que sus hijos puedan recibir educación de calidad, debido a que es de fácil acceso para ellos; poseen una cátedra en el programa académico dedicada al emprendimiento, según el

Proyecto Institucional (PEI) que no está articulada con las diferentes áreas ni formación integral transversal. Esto se origina por las barreras culturales y sociales que se presentan en el municipio, dando como resultado bachiller con una forma de pensar cuadriculada, donde muchas veces la falta de apoyo y rechazo de los más cercanos a su círculo social, hace que el espíritu emprendedor de los jóvenes se extinga.

Si esta situación continúa los jóvenes que se educaron en estas instituciones educativas y que residen en el municipio de Sardinata, se encuentran estancados y ven a la educación como algo monótona y mecánico, esto como resultado de la falta del desarrollo de sus capacidades críticas e innovadoras, haciendo que se incremente los problemas que se presentan en el municipio. Con el objetivo de mejorar esta situación, se busca crear la unidad de emprendimiento dentro de las Instituciones Educativas del municipio de Sardinata, la cual permitirá consolidar las ideas de negocios, planes de negocios y proyectos, brindando orientación y asesoría a los estudiantes, docentes, padres de familia y ciudadanos, motivando a toda la comunidad académica para que se integren y generen proyectos de emprendimiento que permitan la posibilidad de generar oportunidades laborales y de crecimiento sostenible a través de sus ideas y proyectos de negocio . Aprovechando las capacidades del Programa de Ingeniería de Sistemas de la UFPS y las técnicas y tecnológicas del Plan vive digital de MinTIC instaladas en el municipio, permitirá el uso adecuado para apoyar la operatividad del modelo de la Unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio

de Sardinata, Norte de Santander.

1.3 Pregunta de la Investigación

¿Las IE del Municipio de Sardinata aprovechan las capacidades técnicas y tecnológicas de las TICs para guiar, motivar y formar a los Estudiantes como generadores del emprendimiento, con el desarrollo de planes de ideas de negocio innovadores y competitivos?

1.4 Objetivos

1.4.1 Objetivo general. Crear un modelo de la unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander.

1.4.2 Objetivos específicos. Como se muestra a continuación:

Establecer un modelo de la unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander.

Formar a la comunidad educativa, emprendedores e innovadores en la cultura del emprendimiento en las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander

Aplicar las TIC para apoyar la operatividad del modelo de la Unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander

1.5 Justificación

El desarrollo económico y social de cualquier ciudad, país, municipio e incluso núcleos familiares o cual tipo de grupo de individuos, está directamente relacionada con las capacidades intrínsecas de estos mismos, destacando capacidades tales como, de liderazgo, trabajo en equipo, creatividad, innovación y persistencia, como también la capacidad emprendedora, permitiéndoles el desarrollo y el mejoramiento de las condiciones económicas, sociales, culturales, etc. , es por esto que promover culturas, programas, actividades emprendedoras contribuyen a que cada vez más existan o se den creaciones de proyectos e ideas de negocio que generen cambios no solo de carácter individual sino también social, es decir a gran parte de una población. De tal manera que un municipio o núcleo no surge o se desarrolla por sí sola, requiere de sujetos e individuos comprometidos y capaces de generar cambios significativos enfocados en lograr el desarrollo económico y social.

Establecer un programa que promueva la cultura y el emprendimiento en un determinado sector se consideraría un programa de cambio ya que por medio de este se quiere descubrir y apoyar personas con proyectos emprendedores que promuevan todo tipo de beneficio económico y social, es por esta razón que para el país, ciudades y municipios es de vital importancia los diseños e implementaciones de programas emprendedores que mejoraran el futuro de estos, ya que en la actualidad se necesitan personas con visión emprendedora, esto en relación a que el futuro de un país depende de las nuevas generaciones.

1.5.1 A nivel de la Universidad Francisco de Paula Santander. Para la universidad Francisco de Paula Santander y con el apoyo de los Programas Académicos Contaduría Pública e Ingeniería de Sistemas, permitirá en el presente proyecto desarrollar uno de los pilares que se

encuentran plasmados en nuestra misión institucional, la extensión, logrando con ello que la universidad y los programas participen como una institución comprometida a resolver los problemas que se generan tanto a nivel regional como departamental, contribuyendo a mejorar tanto la calidad de vida de la sociedad como del desarrollo económico.

1.5.2 A nivel del programa de contaduría pública. Para el programa de Contaduría e Ingeniería de Sistemas es de suma importancia que sus estudiantes estén interesados en realizar investigaciones, las cuales estén encaminadas hacia la extensión. De esta manera se demuestra que los profesionales que se están formando dentro del programa, siempre se destacaran por su liderazgo y su responsabilidad con la sociedad actuando como agentes activos en la solución a problemas que se generan en la región. La realización de proyectos de investigación-extensión permiten fortalecer los Grupos de investigación (Contable –CINERA y Desarrollo de Ingeniería de Software- GIDIS) adscritos a las líneas de investigación (Educación e investigación Contable y Contabilidad y Finanzas- Emprendimiento, innovación, desarrollo económico y Desarrollo de Software. como producto resultado del proyecto FINU CONTRATO N° 008/2018 denominado en la primera fase: ‘Modelo de atención integral para el fomento de la cultura de emprendimiento Educación Ambiental, formación de Derechos Humanos, formación para la sexualidad y la construcción de la ciudadanía mediante el uso y apropiación de las TIC en las instituciones educativas del departamento fase I focalizado en el municipio de Sardinata’.

La comunidad educativa de las IE objeto de estudio, desarrollaran capacidades críticas, creativas, argumentativas y competitivas para el desarrollo de nuevas ideas de negocio que suman al crecimiento económico de su núcleo familiar y de productividad en el municipio de Sardinata, Norte de Santander, el cual hace parte de los ocho municipios priorizados de la Región del Catatumbo en el marco del Pos-Acuerdo. Al establecer la unidad de emprendimiento para las IE

Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander y Aplicar las TIC para apoyar la operatividad de la Unidad de emprendimiento, les permitirá el cumplimiento de la ley 1014/2006.

1.5.3 A nivel de las instituciones educativas del Municipio Sardinata. Para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander, esta investigación será un aporte para aplicar lo dispuesto en la ley 1014 de 2006, “Fomento a la cultura del emprendimiento”. En esta ley se encuentran algunos aspectos importantes como es la cooperación y participación de las instituciones como fuente principal para la generación del emprendimiento. Con esto se pretende que tanto la comunidad educativa esté comprometida con este proceso para que así se generen fuentes de empleo que contribuyan a la mejora de la calidad de vida de la comunidad. Igualmente, las IE se verán beneficiadas en el “Uso y Apropiación de las TIC” para gestionar necesidades de los entes educativos y en la formación de los educandos y aprovechando las capacidades instaladas que ha proporcionado la entidad Gobierno Departamental y Nacional en los diferentes programas nacionales guiados por el MINTIC.

1.6 Limitaciones

1.6.1 De tipo cultural. La comunidad educativa y residentes del municipio de Sardinata, han abierto una brecha cultural con respecto a los procesos que incluyen la innovación y emprendimiento, debido a que no son de importancia de acuerdo a su estilo de vida.

1.6.2 De tipo social. La incidencia de grupos al margen de la ley, pone en riesgo la seguridad de cada uno de los investigadores que hacen parte de este proyecto.

1.6.3 De tipo académico. La carencia de conocimiento y experiencia en temas de Software, Hardware, programación y Tics hace necesario la asesoría y acompañamiento de Ingenieros de Sistemas para el desarrollo de Software que apoye la gestión de la Unidad de emprendimiento.

1.6.4 Alcance. Este proyecto abarcara desde la creación de la unidad de emprendimiento, incluyendo capacitaciones y motivaciones con los Estudiantes y Docentes, hasta el establecimiento de la unidad dentro de las instituciones educativas que permita orientación y acompañamiento de acuerdo a los nuevos proyectos de vida de los jóvenes apoyando sus ideas de negocios, planes de negocio y proyectos productivos para la presentación en convocatorias de financiamiento.

2. Marco Teórico

2.1 Antecedentes

2.1.1 Antecedentes internacionales. Tomando como referencia los objetivos del estudio realizado por Sansarricq, Rabin, Bonillo, Revaz & Selva (2014), encaminados a socializar las experiencias, las estrategias diseñadas y acciones implementadas, en el marco del Programa UNNOBA de la Universidad Nacional de Córdoba de Argentina para la creación de unidades de emprendimiento; los autores analizan los principales resultados alcanzados en el proceso de implementación del programa, donde se evidenció que a partir de los procesos de capacitación fue posible materializar 10 propuestas con financiación, las cuales han logrado trabajar en articulación y colaboración para la elaboración de estrategias de comercialización y organización de exposiciones y a nivel de experiencia han generado expectativas positivas en cuanto a sobre el impacto del emprendedorismo en la cultura institucional de la universidad. La investigación aporta las directrices que se tomaron con respecto a las acciones de instruir a estudiantes de universidades sobre la importancia del emprendimiento para de esta forma mejorar tanto su calidad de vida como la de su entorno.

La investigación desarrollada por Aneas, Sáez & Sáez (2013) orientados en dar cuenta de una experiencia de formación en emprendimiento en Chile, en el Centro de formación técnica Lota Arauco en la región del Bío Bío., los autores realizaron una experiencia piloto a través de una intervención para desarrollar en los estudiantes competencias de emprendimiento, a través de talleres extra académicos y activos pedagógicas dentro de cada plan de estudio, de cual se obtuvo como producto dos iniciativas emprendedoras ajustadas a los requerimientos de la localidad apoyados por fondos para emprendimiento estudiantil del Ministerio de Educación de Chile,

finalmente la experiencia piloto resultó esperanzadora para su extensión a otros centros universitarios de Chile así como también consideraron que por ello es tan importante que las universidades, las escuelas politécnicas tomen la iniciativa en el desarrollo de esta actitud emprendedora, de este valor, de estas competencias creativas, llenas de innovación, logros y futuro. Por ende, esta experiencia realizada, aportan en este proyecto la forma de aplicación de la intervención pedagógica la cual fue articulada tanto por los investigadores como por los docentes de la universidad, en donde se crearon cursos transversales a las asignaturas ya creadas y se coordinó con los docentes realizar

Dentro del proyecto realizado por Ortiz (2009), enfocado en caracterizar las estrategias de emprendimiento rural y a partir de ello entregar herramientas conceptuales que permitieran comprender el fenómeno, el autor elaboró un modelo conceptual a partir de una revisión de otras teorías acerca del emprendimiento, el mundo rural, y la vida económica donde contiene un conjunto de factores explicativos que permiten analizar diversos aspectos del emprendimiento rural, en donde la aplicación del modelo y su análisis, le permitió detectar diversas categorías y variables que aparecen como relevantes para caracterizar el fenómeno y a partir de ello ajustar el modelo teórico propuesto, que a través del mismo permitirían mejorar los programas de apoyo y promoción al emprendimiento rural, a través de la intervención de agentes económicos de situar y su influencia el inicio y desarrollo de emprendimientos. Este trabajo de investigación aporta desde el punto de vista psicológico, el emprendimiento está ligado con motivaciones personales por parte de los individuos, como de la competencia personal que poseen las personas, así como también aporta directrices que permiten llevar a zonas rurales el emprendimiento como oportunidad de mejora.

2.1.2 Antecedentes nacionales. En el trabajo desarrollado por Cardozo, Correa, Salazar & Torres (2017), enfocado en generar estrategias pedagógicas de formación que permitan fortalecer capacidades de emprender y consolidar la cultura del emprendimiento en las generaciones presentes y futuras, generando en los estudiantes claridad sobre las alternativas y opciones desarrolladas necesarias para emprender el proyecto de vida que involucre la familia y se proyecte el entorno social , a través de iniciativas emprendedoras, La investigación está basada en un enfoque cualitativo, con el método de Investigación Acción Participativa, en el cual se aplica la técnica Árbol de Problemas que tiene como eje central, la naturaleza del problema, el cómo se presenta y se manifiesta en las comunidades de las Instituciones Educativas investigadas para lograr así la formación integral de los estudiantes, Se identificaron las implicaciones curriculares a partir del diseño de la propuesta didáctica “cultura del emprendimiento en los estudiantes del primer ciclo, instituciones educativas internado Eduardo Carranza y Normal Superior Federico Lleras Acosta”. En ella se propuso una ruta para la estructuración del énfasis de formación del proyecto o contenidos de la asignatura y se plantearon las fases y las competencias que se deben desarrollar. La creación de una cultura del emprendimiento son aspecto que culturalmente se necesitan para que exista desarrollo social, de lo contrario la sociedad se va quedando anquilosada en un mundo que exige cambios, y la manera más perfecta de apórtale al cambio de la sociedad, es que desde la escuela se afronte con certeza la cultura del emprendimiento. Aportan a este proyecto la forma y las estrategias pedagógicas utilizadas para concientizar a los jóvenes con respecto al emprendimiento a través de la sensibilización de la guía número 39 del Ministerio de Educación Nacional.

En la investigación desarrollada por Valdivieso (2017), enfocada determinar la importancia de una estrategia de incursión social mediante la cultura del emprendimiento en las Instituciones

de Educación Superior; la metodología de investigación fue de tipo exploratorio y descriptivo, con enfoque cualitativo y un método deductivo a partir de la recolección y posterior análisis documental. El instrumento de recolección de la información secundaria fue la ficha de registro de datos, Con los resultados obtenidos reflejaron que aunque existe la normatividad expresa y claramente definida sobre la aplicación de la cultura del emprendimiento, esta estrategia de inclusión social no es clara en cuanto a su aplicabilidad en las Instituciones de Educación Superior (IES). Por tal motivo las IES deben reevaluar sus Proyectos Educativos Institucionales (PEIs), Programa Curricular de los Programas (PCPs) y esquemas curriculares en donde se involucre el emprendimiento, ya que son realmente pocos los esfuerzos y escasos los éxitos que sobre el tema pueden analizarse, así mismo aporta a este proyecto la concepción de que la forma en que esta segmentada la sociedad juega un factor importante con respecto al desarrollo de las capacidades emprendedoras, debido a la falta de redes que brinden su apoyo.

En el trabajo de Maldonado & Rojas (2016), enfocado al diseño de una cartilla guía para los docentes, con el objetivo de fomentar la cultura del emprendimiento creativo, a través de las inteligencias múltiples en niños de 8 a 10 años, intentando promover las habilidades de liderazgo, trabajo en equipo, creatividad, motivación, resolución de conflictos entre otras, llevando a cabo la identificación y el análisis de los términos emprendimiento desde el contexto educativo por medio del juego. Como resultado se elaboró una cartilla que está compuesta por tres módulos: un primer módulo guía para el docente donde estarán los conceptos básicos principales, el primer módulo donde se especifican pág. 56 dinámicas las cuales fomentan las habilidades de todo emprendedor, el módulo dos donde de manera específica se plantean actividades guías que se proponen como modo de identificación a cuál inteligencia múltiple se acopla cada estudiante, además de una evaluación de cada inteligencia para corroborar de manera cuantitativa la

apreciación cualitativa del docente y por último el tercer módulo intenta unir de manera práctica la aplicación de los módulos anteriores cumpliendo a cabalidad los objetivos planteados a lo largo del trabajo. Esta cartilla está planteada en forma didáctica para que el docente no sea un transmisor de conceptos sino de experiencias significativas y el estudiante aprenda a través del juego sin sentir la necesidad de estar aprendiendo a través de un método tradicional. Aporta a este proyecto en cuanto al fomento y la implementación de la cultura emprendedora en los niños de la educación básica primaria de la E.I de Sardinata a través de las diferentes herramientas didácticas que generan en los estudiantes el desarrollo de la creatividad, trabajo en equipo, innovación, liderazgo y la persistencia que caracterizan a un buen emprendedor.

2.1.3 Antecedentes regionales. En el trabajo de Chavez (2016), enfocado en brindar apoyo administrativo en el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña, considerando necesario el fomento empresarial en el municipio para que existan mayores oportunidades laborales. Para lograr con el objetivo, la autora realiza diferentes procesos o ítems para fortalecer la cadena de valor del emprendimiento, tales como las charlas de sensibilización, posteriormente el proceso de ideación, luego el proceso de creación en donde se pone en marcha la idea del modelo de negocio y finalmente dar a la misma un crecimiento, brindado un acompañamiento al emprendedor y su negocio. Con este trabajo se obtuvieron ideas y planes de negocio, de los cuales dos fueron presentados a convocatorias y por ende sometido al acompañamiento de expertos, posteriormente pasaron hacer formalización a través de cámara de comercio, cumpliendo en cierta medida con el objetivo. Considerando que el proceso de esta autora fue de apoyo y fortalecimiento para el cumplimiento de las metas propuestas a la Unidad, y sobre todo mejorando y fortaleciendo la cultura emprendedora del municipio de Ocaña y por ende su desarrollo empresarial. Lo anterior aporta a este proyecto, en cuanto a la forma y proceso

de la cadena de valor del emprendimiento, pues las directrices y actividades son vitales para el proceso emprendedor, como lo es el proceso de recepción de las ideas por parte de los emprendedores y la aplicación del modelo de negocios de Canvas, el cual contiene unos conceptos concretos y que son útiles al momento de la creación de un negocio.

En el proyecto realizado por Trigos, Pallares & Trigos (2014), tiene como finalidad, diseñar e implementar un software educativo como herramienta para fortalecer a los estudiantes en la asignatura de física, en mira a las pruebas ICFES 11 en la Institución Educativa “Fray José María Arévalo” del municipio de La Playa de Belén, Norte de Santander. La metodología utilizada por el autor consistía en realizar una investigación de tipo descriptivo y la aplicación de instrumentos para obtener información que permitiera diagnosticar la condiciones y conocimiento de los estudiantes de grado once respecto del contenido temático de la asignatura de física enfocada en el componente de mecánica clásica y de esta determinar si existe o no la necesidad de diseño del Software. Con esta herramienta tecnológica, se logra aportar a los docentes los conocimientos básicos relacionados con el componente mencionado, y de esta manera afianzar dichos conocimientos en los estudiantes beneficiarios, permitiéndoles un desarrollo integral acorde con las exigencias de la prueba ICFES. Finalmente este trabajo fue considerado, una herramienta de mejoramiento académico tanto para los contenidos de la materia de física, los docentes de la misma y sobre todo para los estudiantes, ya que contribuye al fortalecimiento en materia pedagógica a través del apoyo a los contenidos del componente tecnológico, ya que fortalece la capacidad y competencias en uso de Tics de los estudiante y docentes, y académica debido al mejoramiento en la comprensión de la información en aspectos y fenómenos incluidos en el contenido de la materia física . Lo realizado por este autor aporta a este proyecto, una guía o soporte para el programa a diseñar ya que en el planteamiento del desarrollo del programa se

tomaron aspectos o temas fundamentales para de esta forma limitar y hacer que la aplicación fuese concisa de acuerdo con el diagnóstico que hizo el autor, y en la parte del diseño del programa se utilizó un sistema simple y básico para que los estudiantes pudieran interactuar, esto con el fin de facilitar su uso y que cualquier alumno accediera al uso del programa.

El trabajo realizado por Guerrero & Arias (2019), enfocado en generar en los estudiantes de la Institución Educativa Colegio Artístico Rafael Contreras Navarro, la semilla emprendedora, que sean inquietos en cuanto a generar emprendimiento, innovación, trabajo en equipo y diferentes habilidades que les servirá en el camino como emprendedores, que vean el arte como una fuente de ganancia y mejoren sus condiciones y calidad de vida. Los autores emplearon un análisis descriptivo en cuanto al área de interés (arte y cultura) del colegio, la aplicación de encuestas que les permitiera diagnosticar las capacidades emprendedoras y así analizar minuciosamente los resultados, con la finalidad de obtener y extraer la información vital para realizar las propuestas y estrategias para el fomento del emprendimiento artístico y cultural de la institución. Con los instrumentos aplicados se logró evidenciar que dentro de la institución en algunas oportunidades los docentes han realizado algunas connotaciones con respecto al emprendimiento, pero cosas mínimas, ya que según el análisis arrojado por las encuestas existe una confusión sobre el tema, porque la gran mayoría dice que emprendimiento tiene que ver por proyecto de vida, cumplimiento de sueños y metas. Finalmente, la propuesta está enfocada y planteada para que la institución tome un papel importante en este tipo de educación, que se enseñe, se fomente, se den resultados y se obtengan ideas productivas al final del proceso educativo. Los aportes de este trabajo al proyecto se relacionan con las directrices y métodos propuestos por los autores para diagnosticar la capacidad emprendedora de la institución y sobre todo los planes de capacitación emprendedora sirviendo como base, ya que estos dos puntos son

claves para los objetivos del proyecto para la comunidad estudiantil del municipio.

2.2 Bases Teóricas Teoría del Valor

La teoría de valor por Adam Smith considera que el trabajo es la medida para cuantificar el valor, Antonio & Manganelli (2010), afirman que: “El valor de intercambio de todos los bienes es igual a la cantidad de trabajo que su poseedor puede comprar con ellos. El trabajo es entonces la medida real del valor de todos los bienes” (p.12). Su afirmación es referente al pensamiento de Smith quien tenía el concepto de que todo lo que conformaba el valor de los bienes era simplemente el trabajo, justificando incluso que la retribución de dichos bienes debía ser dividido entre el trabajador y los impuestos, pasando por encima del costo verdadero de los productos.

La actividad económica se mueve por el interés personal de los individuos y no por alguna voluntad superior a ellos. Becerra & Gutierrez (2016), afirman que Adam Smith: “definió la división del trabajo como una preferencia de la naturaleza humana al intercambio de productos, razón por la cual cada quien debe contar con lo suficiente (mínimo vital) para estar en posibilidades de realizar dicho intercambio” (p.15). Es decir, el interés personal mueve el mercado, los individuos procuran vincularse laboralmente con quien les aporta mayor beneficio, esa decisión impacta de manera positiva a la sociedad.

Según Mill (2015), “el valor, en cualquier momento determinado, es resultado de la oferta y la demanda, y es siempre aquél que es necesario para crear un mercado para la oferta existente” (p.20). En otras palabras, Mill (2015), quiere dar a entender que para cada mercancía susceptible de producirse existe un valor mínimo que constituye la condición esencial para que se pueda producir de manera permanente.

2.2.1 Teoría del control. El control dentro de una entidad son las reglas que aseguran el cumplimiento de objetivos y procedimientos estipulados, mediante el seguimiento y detección de desviaciones para tomar las acciones necesarias previniendo cualquier suceso indeseado, según Sunder (2005):

La idea del control en las organizaciones difiere de la del control de las organizaciones. La primera tiene connotación de balance y equilibrio entre los intereses de los diferentes agentes; la segunda sugiere manipulación, incluso explotación, de algunos agentes por parte de otros.
(p.22)

El control no debe considerarse como algo negativo, pues es indispensable para lograrlas metas que la organización tiene planeadas, por lo tanto, es una necesidad. La responsabilidad recae sobre la administración puesto que son ellos quienes delegan tareas y vigilan el procedimiento por medio del cual son realizadas, es decir los jefes son quienes asignan, vigilan y evalúan las actividades.

2.2.2 Teoría contable. Para García (2000):

La contabilidad es una ciencia factual cultural aplicada que se ocupa de explicar y normar las tareas de descripción, principalmente cuantitativa, de la existencia y circulación de objetos, hechos y personas diversas en cada ente de la sociedad humana y de la proyección de los mismos, en vista al cumplimiento de sus metas; a través de sistemas específicos para cada situación. (p.36)

Lo que significa que la contabilidad no solo es una ciencia que se encarga de los registros del pasado como la mayoría de las personas cree, sino que, en un aspecto más amplio, como es la

predicción de sucesos futuros.

Según García (2000), “la Contabilidad cuenta con una Teoría General Contable aplicable a todas las situaciones, pero a ella se agregan modelos, hipótesis y leyes específicas para cada uno de sus segmentos” (p.4). Esto permite que la contabilidad sea una ciencia versátil, y que de alguna manera sea necesaria para la elaboración de proyectos y demás temas relacionados con el desarrollo de investigaciones.

2.2.2.1 Coaching. De acuerdo a la International Coach Federation (s,f):

El Coaching es una relación profesional continuada que ayuda a que las personas produzcan resultados extraordinarios en sus vidas, carreras, negocios u organizaciones. A través de este proceso de Coaching, los clientes ahondan en su aprendizaje, mejoran su desempeño y refuerzan su calidad de vida. Lo que significa que el Coaching es una forma de asesoramiento para el desarrollo de cosas nuevas, guiando a las personas a desarrollar capacidades propias que antes creían que no poseían. (p.1)

Luego Bisquerra (2000), afirma que “en el coaching no se dice lo que uno debe hacer; pero se ayuda al interesado (coacher) a que lo descubra por sí mismo y ponga en funcionamiento los recursos necesarios para lograrlo, siempre desde su responsabilidad” (p.1-6). En resumen, el coaching es una herramienta muy práctica para el desarrollo de habilidades creativas y críticas para las personas, lo que permite que las personas puedan establecer sus propias metas y alcanzarlas.

2.2.2.2 Proceso administrativo. Según Chiavenato (2002), la administración está basada en el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar las actividades de la organización y del uso

eficiente de los recursos organizacionales disponibles, con el fin de cumplir los objetivos organizacionales establecidos, incluyendo no sólo factores de producción como tierra, capital, y trabajo, sino también la capacidad tecnológica. Es obvio que las personas constituyen el elemento inteligente y dinámico que maneja, opera y agiliza todos estos recursos.

Proceso significa secuencia sistemática de funciones para realizar las tareas; medio, método o manera de ejecutar ciertas actividades. Se toma la administración como proceso para hacer énfasis en que los administradores, sin importar sus niveles, ni funciones, se comprometen continuamente en actividades interrelacionadas, como planear, organizar, dirigir y controlar, para alcanzar los objetivos deseados. De ahí se deriva la denominación de proceso administrativo dada el conjunto y secuencia de las funciones administrativas.

2.2.2.3 Sector TIC. En el documento Análisis del sector TIC en Colombia: Evolución y Desafíos (2010) menciona que en las últimas décadas la expansión de las TIC, han adquirido un papel fundamental e importante como fuente de cambio cultural, político y económico de las sociedades. Las metas en materia de difusión y apropiación de las TIC por parte de las empresas, los Estados y los ciudadanos, han reconocido que estas tecnologías se constituyen como herramientas que permiten disminuir las desigualdades sociales, dinamizar el crecimiento y el desarrollo económico, y en general mejorar la calidad de vida de las personas.

En tal sentido, el uso de la TIC como herramienta, permite permear todas las esferas de la sociedad y el impacto benéfico de las mismas excede el ámbito de los negocios, al convertirse también como mecanismo de inclusión social y de lucha contra la pobreza, hecho reconocido por la ONU al incluir el acceso a los beneficios de las TIC como uno de los Objetivos de Desarrollo del Milenio.

2.2.3 Teoría general de los sistemas. Para Tamayo (2014), “la Teoría General de Sistemas” orientada hacia la formulación de principios elementales que permitan consolidar y afianzar conocimientos sobre toda la extensa gama de sistemas tanto vivientes y como no vivientes.

Y continua afirmando: “Si se toma al pie de la letra la definición de teoría, de acuerdo con el diccionario Larousse “Teoría: Conocimiento especulativo puramente racional”, se puede evidenciar que la Teoría General de Sistemas, más que teoría es una concepción estructurada que tiene como fin estudiar el sistema como un todo, de forma íntegra, tomando como base sus componentes y analizando las relaciones e interrelaciones existentes entre éstas y mediante la aplicación de estrategias científicas, conducir al entendimiento globalizante y generalizado del sistema”.

2.2.3.1 El modelo Timmons de emprendimiento. Desarrollado por el profesor Jeffrey Timmons en su tesis doctoral en la Universidad de Harvard. El método consiste en convertir una idea en un emprendimiento de éxito a través de 3 claves: enfocado en el emprendedor o equipo de fundadores, en la oportunidad y en los recursos.

El proceso de emprendedor se inicia con una oportunidad basada en una necesidad de mercado, se define y formula la idea, finalizando en la creación de un plan de negocio con el objetivo de dimensionar el proyecto e identificar las necesidades financieras que garanticen los recursos que faciliten el lanzamiento y éxito a futuro de la empresa. De esta manera la base de toda empresa o emprendimiento, así como también del modelo Timmons, es su equipo fundador multidisciplinar, donde el CEO o líder representa un papel muy importante.

2.2.3.2 Estrategia océano azul. La estrategia del océano azul fue formulada por W. Chan Kim y Renée Mauborgne en un libro del mismo nombre (Blue Ocean Strategy), basado en la

importancia de la innovación al momento de abrir nuevos mercados, alejándose de los campos de competencia destructiva que existe en los terrenos empresariales más explotados.

En otras palabras, en esta estrategia plantean la posibilidad de crear y utilizar estrategias ganadoras con el fin de evadir la competencia y sus terrenos, es decir algo que solo es posible explorando nuevos territorios (diversificar), simbolizados por el autor como un océano azul, contrario al rojo que representa la lucha encarnizada entre las empresas es decir la competencia.

2.3 Bases Legales

Constitución Política de Colombia: En esta investigación se hará uso de los artículos 27, 67, 70 y 71 relacionados al ámbito educativo, que se encuentran estipulados en el título II. De los derechos, las garantías y los deberes y que están ubicados en el capítulo I. de los derechos fundamentales y en el capítulo II. De los derechos sociales, económicos y culturales.

Con ello se pretende reflejar el derecho a la educación y el actuar del estado frente a la misma, que de acuerdo con el art 27 es el estado quien garantiza la enseñanza y el aprendizaje, así mismo la educación es un derecho y servicio público a la persona, en donde se pretende lograr el acceso al conocimiento, resaltando que es el estado quien debe regular y ejercer la suprema inspección y vigilancia de la educación con el fin de velar por su calidad, esto de conformidad con el art 67.

En el art 70 enfatizan en el deber que tiene el estado de promover la igualdad de oportunidades, a través de la educación y enseñanza científica, técnica, artística y profesional que corresponden a las etapas para la creación de la identidad nacional.

Por otra parte, en el art 71, se establece la libertad en la búsqueda del conocimiento y la expresión artística. En donde los diferentes planes de desarrollo económico y social incluirán el fomento a las ciencias y, en general, a la cultura.

Ley 115 de 1994 Por la cual se expide la ley general de educación: En esta ley promulgada por el congreso de la república, mencionan todas las directrices en relación a la educación, de tal manera se harán uso de algunos artículos de la presente ley, desde conceptualización en el Art 1, el servicio educativo Art 2, 3, así como también la forma en cómo se desarrollará atendiendo los fines establecidos Art 5

El objetivo de esta ley, se encuentra en Art 1, donde define la educación como proceso de formación permanente, personal, cultural y social, fundamentado en una concepción de la persona humana de su dignidad, derechos y sus deberes.

Así mismo la ley señala todas las normas relacionadas con el servicio público de la educación, con el fin que este servicio sea acorde a las necesidades e intereses de la sociedad en general., se basa en los principios de la constitución, principalmente en el derecho a la educación de la persona, donde la enseñanza y el aprendizaje debe ser un servicio público.

En el Art 2, se establece todo lo relacionado con el servicio educativo, que comprende sus normas jurídicas, programas curriculares, la educación por niveles y grados, establecimientos educativos, los recursos humanos, tecnológicos, metodológicos y financieros, con el fin de alcanzar los objetivos de una educación de calidad.

Ley 56 de 1927 Por la cual se dictan algunas disposiciones sobre instrucción pública: Esta ley habla sobre la creación del Ministerio de Educación Nacional y otras funciones que se le otorgan

a este ministerio, también les da la facultad a mandatarios locales de nombrar directores públicos que desempeñaran laborales en el campo de la educación pública.

Ley 1834 de 2017 Por medio de la cual se fomenta la economía creativa ley naranja: Esta ley se creó con el fin de proteger e incentivar las industrias que están relacionadas con la innovación, también se nombra los distintos organismos que la integran como también de la entidad que hará seguimiento para el cumplimiento de esta ley.

El objetivo de esta ley, estipulado en el Art 1, tiene como fin desarrollar, fomentar y proteger las industrias que generan valor en razón de sus bienes y servicios, fundamentados en la propiedad intelectual, estas son denominadas industrias creativas.

De igual manera, el gobierno nacional coordinará sus esfuerzos tomando las medidas necesarias para que estas industrias sean exaltadas, promocionada, con miras a visibilizar este sector de la economía promoviendo su crecimiento e identificado como un motor de desarrollo y empleo de calidad.

Ley 1341 de 2009 Por la cual se definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las tecnologías de la información y las comunicaciones - TIC-, se crea la agencia nacional de espectro y se dictan otras disposiciones

La presente ley determina las directrices para la formulación de políticas públicas que regirán el sector de la TIC's , su ordenamiento general, el régimen de competencia, la protección al usuario, la promoción de la inversión en el sector y el desarrollo de estas tecnologías, así como las potestades del Estado en relación con la planeación, la gestión, la administración. Esta política de estado promueve el desarrollo de las misma con el fin de involucrar a todas las entidades

públicas y la sociedad, para contribuir al desarrollo educativo, económico, social, entre otros, que permita el aumento de la productividad y la competitividad de sector

Ley 1014 de 2006 De fomento a la cultura del emprendimiento: La citada ley regula toda la normatividad en materia de fomento del emprendimiento, para ellos establece una serie de objetivos, plasmados en el Art 2, en los cuales se destaca, la promoción del espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, disponiendo de normas y principios que sienten las bases para una política de estado. También pretende fijar mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial emprendedora, a través del fortalecimiento de un sistema público, articulado con el vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional a través de una cátedra transversal de emprendimiento.

Así mismo en el Art 4 se encuentran plasmadas las obligaciones del estado para garantizar el cumplimiento de la ley y por ende la cultura de emprendiendo en la educación.

Decreto 1075 de 2015 por medio del cual se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Educación: La finalidad de este decreto es compilar la normativa vigente expedida por el gobierno nacional sobre el régimen reglamentario del sector educativo, en ella se nombra al ministerio de educación nacional como cabeza del sector, estableciéndoles unos objetivos estipulados en el Artículo 1.1.1.1 del título primero.

Guía 39 por medio del cual se expiden orientaciones para fortalecer y avanzar en la cultura del emprendimiento en la educación básica y media.

El documento está estructurado en tres partes. La primera, presenta la conceptualización básica a tener en cuenta en la elaboración de la propuesta institucional con el fin de desarrollar

procesos de formación en emprendimiento, partiendo desde cada una de las dimensiones de la gestión escolar. La segunda parte muestra la manera en cómo contribuir al fomento de una cultura del emprendimiento; en donde se plantean, algunas actividades, estrategias y herramientas imprescindibles en el diseño y desarrollo de contextos propios de la gestión académica, propicios para desarrollar habilidades y competencias emprendedoras y de empresariedad en los estudiantes de educación preescolar, básica y media. Finalmente, en la tercera parte se presentan orientaciones para la acción curricular a través de las cuales se sugiere la incorporación de la cultura del emprendimiento y la empresariedad en los establecimientos educativos.

Plan de desarrollo de Norte de Santander 2016-2019: De acuerdo al eje temático en lo que concierne a educación, en se encuentra en el numeral 2.3 denominado educación pertinente generadora de capacidades para la excelencia, se hará mención de los siguientes numerales que se encuentran incluidos en este documento:

Implementación del ecosistema de emprendimiento, innovación, tecnología y liderazgo:

Foros de experiencias significativas. (1) Anual.

Educación especial con semilleros de investigación (incluido Cúcuta)

Educación especial con servicio de conectividad para aulas de informáticaImplementando proyectos de emprendimiento e innovación

Educación especial. Utilizando el software "VIVE COLEGIOS" Docentes formados en procesos de emprendimiento e innovaciónEncuentros de personeros y líderes estudiantiles Anual.

Educación rural pertinente:

Educación especial apoyada con módulos y/o cartillas postprimaria, media rural y escuela nueva

Educación especial implementando proyectos PEDAGÓGICOS PRODUCTIVOS

Docentes formados en las metodologías rurales de postprimaria, media rural y escuela nueva.

Plan de desarrollo del municipio de Sardinata 2016-2019

En el numeral 4.2 denominado las TIC del plan de desarrollo y más exactamente en uno de sus secciones denominado: Promover el tic como plataforma para la equidad, la educación y la competitividad regional, en donde se menciona lo siguiente:

La sociedad debe soportar sus actividades en una base tecnológica sólida. En tal sentido, las TIC tienen un papel fundamental en la construcción de una sociedad y de una economía más competitiva. Para alcanzar la visión en este sector, con el objetivo de continuar avanzando en el desarrollo de las TIC en Sardinata como un medio para el desarrollo regional en paz, la equidad y el avance en la educación, se han definido las siguientes estrategias orientadas a la consolidación del ecosistema digital regional:

En donde recurriendo a la sección se hace mención del siguiente ítem: Servicios TIC.

El gobierno municipal implementará acciones para que los servicios de telecomunicaciones, que incluyen internet de banda ancha fija, internet móvil, telefonía fija, telefonía móvil, radio y televisión, estén al alcance de todos los ciudadanos.

Adicionalmente desarrollará iniciativas tendientes a la mejora de la educación en Sardinata, en articulación con el Programa de Computadores para Educar del Gobierno Nacional, implementar una estrategia de masificación de terminales (computadores, tabletas) a las escuelas públicas de Sardinata.

Adicionalmente, en coordinación con el Ministerio TIC, Sardinata promoverá la continuidad y/o el despliegue de nuevos puntos de acceso comunitario a internet. Como parte de esto, Sardinata continuará apoyando el funcionamiento de los (Puntos Vive Digital), (Kioscos Vive Digital) y participará en la promoción de nuevos espacios de acceso público a Internet a través de proyectos tipo, estandarizados por el Departamento Nacional de Planeación con el acompañamiento técnico del Ministerio TIC. En el mismo sentido, en coordinación con el Gobierno Nacional, el Gobierno municipal impulsará el desarrollo de (una) zona(s) pública(s) WI-FI de acceso gratuito a internet que permita(n) a la población acceder y familiarizarse con los beneficios de este servicio.

2.4 Marco Conceptual

Resiliencia: Se define como la capacidad de la persona de afrontar la adversidad saliendo fortalecido de los obstáculos y problemas, alcanzando un estado de excelencia profesional y personal. En el caso de los emprendedores es la capacidad para afrontar y sobreponerse a las dificultades y obstáculos que se presentan durante el proceso emprendedor ya que ser emprendedor es inherente el riesgo al fracaso porque no todas las decisiones que se tomen serán acertadas.

Aprendizaje: Consiste en la de adquisición de conocimientos, habilidades, valores y actitudes, a través del estudio, la enseñanza o la experiencia. Este proceso es de manera secuencial, es decir, adquirir, procesar, entender y finalmente aplicar una información. Dicho proceso puede ser entendido a partir de diversas posturas, lo que implica que existen diferentes teorías vinculadas al hecho de aprender.

Creatividad: Se define como la capacidad o destreza para crear y a la capacidad creativa de un individuo. Se dice que existe creatividad cuando se desarrollan labores de manera distinta a las habituales, con el fin de satisfacer un determinado propósito. La creatividad permite cumplir deseos personales o grupales de manera más veloz, sencilla, económica o eficiente.

Liderazgo: Es la capacidad que tiene una persona mediante habilidades que le permiten influenciar en el pensar y actuar de su equipo de trabajo o demás personas.

Trabajo en equipo: hace referencia a la capacidad para poder realizar trabajos y actividades en grupo de manera organizada, responsable y eficiente en el cual se comparten ideas, conocimientos importantes para la asignación de tareas según las capacidades de cada integrante.

Persistencia: Es la actitud y habilidad que posee un individuo para poder alcanzar un objetivo o meta superando adversidades y problemas que se presentan en el transcurso de las actividades del logro del objetivo o en alcanzar la meta.

Emprendimiento: Proviene del efecto de emprender, que se refiere al acto de crear y diseñar una idea que consiste es una obra, proyecto o negocio para realizarlo y obtener beneficios económicos. El emprendimiento suele ser un proyecto que surge de una necesidad o momento adverso, es una oportunidad desarrollada con esfuerzo y haciendo frente a las adversidades

superándolas hasta llegar a objetivo o meta prevista.

Innovación: Hace referencia a un cambio o de una modificación que supone la creación o la puesta en marcha de algo novedoso. De esta manera, la innovación también aparece vinculada al progreso.

Orientación: Proporcionar conocimientos, habilidades, ideas o experiencias a una persona para darle una determinada formación. Este término se define en enseñar, aleccionar, ilustrar, adiestrar, educar o formar a alguien.

Software: Es el equipamiento lógico e intangible de un ordenador que permiten ejecutar determinadas tareas. Es decir, abarca a todas las aplicaciones informáticas, como los procesadores de textos, las planillas de cálculo, aplicaciones y editores de imágenes.

TIC: Las tecnologías de información y comunicación, “TIC”, son aquellas cuya base se encuentra centrada en los campos de la informática, la microelectrónica y las telecomunicaciones, para dar paso a la creación de nuevas formas de comunicación.

Se trata de un conjunto de herramientas o recursos de tipo tecnológico y comunicacional, que facilitan la emisión, acceso y tratamiento de la información mediante códigos variados que pueden corresponder a textos, imágenes, sonidos, entre otros.

Unidad de emprendimiento: Es un espacio de atención en donde se capacita y asesora a los emprendedores, en todo lo relacionado a procesos de formulación de ideas de negocio, creación y consolidación de unidades productivas, mediante la generación de una cultura emprendedora con innovación y desarrollo tecnológico.

Oportunidad: La oportunidad es la base sobre la que se fundamentan las empresas y en la que los emprendedores trabajan para dar sus soluciones o productos para poder generar sus ingresos.

Recursos: Son todos aquellos bien tangibles o no, con lo que una empresa, persona o familia necesita para llevar a cabo su actividad, para el ámbito empresarial son necesarios para, crear marca, posicionarla, realizar operaciones, oficinas. En otras palabras, sin recursos la idea de negocio no podrá ser ejecutada.

Planeación. Es el proceso en donde se establece los planes estratégicos a realizar en una organización en el futuro y la forma cómo debe realizarlo. Por esta razón, la planeación es considerada la primera función administrativa, encargada de definir los objetivos para el futuro desempeño organizacional y decidir sobre los recursos y tareas necesarias para alcanzarlos de manera adecuada y eficiente. La planeación le permite al administrador guiarse por los objetivos buscados y las acciones necesarias para conseguirlos basados en método, estrategia o plan de forma secuencial y ordenada., el proceso de planeación incluye la solución de problemas y la toma de decisiones en cuanto alternativas para el futuro. De esta manera la planeación es el proceso de fijar objetivos y estrategias de acción que guíen la empresa hasta conseguirlos.

Organización. La organización es aquella encargada de buscar los medios y recursos necesarios que permitan llevar a cabo la planeación, así mismo refleja la manera como la organización intenta cumplir los planes. La organización es la función administrativa relacionada con la asignación y distribución de tareas a los equipos o departamentos, y la asignación de los recursos necesarios a los equipos o los departamentos. Por consiguiente, es el proceso de distribuir y asignar el trabajo, establecer la autoridad y distribuir los recursos entre los miembros

de una organización, para conseguir los objetivos fijados.

Dirección: La dirección representa la puesta en marcha de lo que fue planeado y organizado. En consecuencia, la dirección es la función administrativa que incluye el empleo de la influencia para activar y motivar las persona a alcanzar los objetivos organizacionales. Se encarga de comunicar las tareas e influenciar y motivar a las personas para que ejecuten las tareas esenciales. La dirección es el proceso de influir y orientar las actividades relacionadas con las tareas de los diversos miembros del equipo o de la organización como un todo.

Control: El control representa el acompañamiento, monitoreo y evaluación del desempeño organizacional para verificar si las tareas se ejecutan de acuerdo con lo planeado, organizado y dirigido.

2.5 Sistema de Hipótesis

De acuerdo con la información obtenida de los antecedentes, bases teóricas y bases legales del anteproyecto, se llegó a la conclusión de que los estudiantes IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander, tienen espacios dentro del programa académico para abarcar temas como creatividad y actividades culturales, esto nos lleva a dar una HIPOTESIS POSITIVA, debido a que los alumnos ya poseen los conceptos fundamentales sobre el emprendimiento, facilitando de esta forma la creación de la unidad de emprendimiento dentro de estas instituciones, para el uso de los estudiantes con respecto a sus planes de negocios, ideas innovadoras y demás temas en los que la unidad pueda contribuir en su desarrollo.

2.6 Sistema de Variables

2.6.1 Variable independiente. Generación de nuevos proyectos e ideas de negocio por parte de los estudiantes de las IE del municipio de Sardinata.

2.6.2 Variable dependiente. Creación de la unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander.

2.6.3 Variable interdependiente. El nivel de conocimiento que posean los estudiantes de las IE del municipio Norte de Santander.

2.7 Matriz de la Operacionalización de las Variables

Objetivo general:

Crear un modelo de la unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander.

Tabla 1. Matriz de Operacionalización de variables

PARAMETRO	VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INTERDEPENDIENTE
1. DESCRIPCION	Generación de nuevos proyectos e ideas de negocio por parte de los estudiantes de las IE del municipio de Sardinata.	Creación de la unidad de emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander.	El nivel de conocimiento que posean los estudiantes de las IE del municipio Norte de Santander.
2. DEFINICION	El concepto de creación de una nueva empresa va ligada a cada vez más al concepto de emprendimiento, especialmente a que en el entorno global que nos situamos, con gran competencia y con entorno tecnológico que evoluciona a gran velocidad, lo que exige cada vez más una visión más "empresarial" que "empresadora" el análisis y puesta en marcha de un proyecto.	Es un punto de atención en donde se presta asesoría y apoyo a los emprendedores, brindándoles información que les permite aprovechar las capacidades de los negocios buscando generación y formulación de nuevos proyectos empresariales.	Es un conjunto de información almacenada mediante la experiencia o el aprendizaje (a posteriori), o a través de la introspección (a priori). En el sentido más amplio del término, se trata de la posesión de múltiples datos interrelacionados que, al ser tomados por sí solos, poseen un menor valor cualitativo.
3. OPERACIONALIZACION	Identificar las necesidades que se están presentando en la realización de actividades para la creación de ideas.	- Analizar todo lo relacionado con la cátedra del emprendimiento y de esta formal educación. - establecer la unidad en base con los datos recolectados.	- Aplicación de un test que presente el nivel de conocimiento de cultura de emprendimiento en esta educación. - Aplicación de un test que mida el nivel de creatividad, innovación y tecnología. - Aplicación de un test " TEST-iDEA : Guía para la evaluación de la idea de negocio TEST-iDEA © 2006 Barcelona Activa, SA SPM. Disponible

PARAMETRO	VARIABLE INDEPENDIENTE	VARIABLE DEPENDIENTE	VARIABLE INTERDEPENDIENTE
4.INDICADOR	Numero de ideas de negocio. Capacidad de innovación y emprendimiento. creatividad.	Cumplimiento de la catedra de emprendimiento. Cumplimiento del P.E.I en emprendimiento.	en: http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Paginas/Testidea.aspx - Aplicación de Test de Torrance: De pensamiento creador. Resultados del TEST a estudiantes Desempeño académico en la materia de emprendimiento.
5. FUENTES DE INFORMACION	Alcaldía de Sardinata por medio de documentos relacionados con el desarrollo económico y problemas que hay en el municipio -Internet	Docentes y directivos de las IEEstudiantes de las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander. Quintero del municipio de Sardinata, Norte de Santander.	
6. INSTRUMENTOS	Bitácoras de estudio de campo - Informes de trabajo de campo Software educativo emprendimiento -Papelería -Equipos de computación y comunicación	Bitácoras de estudio de campo Informes de trabajo de campo - Software educativo Software especializado -Papelería -Equipos de computación y comunicación	-Indicadores que permitan identificar la creatividad, innovación y tecnología de los estudiantes de las instituciones educativas del municipio Norte de Santander Papelería y-Equipos de computación y comunicación
7. CATEGORIZACION	Conocer a fondo las problemáticas que presentan en el municipio de Sardinata.	Determinación del nivel de cumplimiento de los docentes y directivos con respecto a la cátedra del emprendimiento.	Documento diagnóstico de los conocimientos de cultura de emprendimiento y niveles de creatividad, innovación y tecnología de los estudiantes de las IE del municipio Norte de Santander

3. Diseño Metodológico

3.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación para el desarrollo de este anteproyecto es la investigación de campo, debido a que se debe hacer presencia directa en el lugar en donde se está desarrollando el fenómeno a estudiar, la interacción con los estudiantes será el centro de esta investigación de tal forma que las experiencias que se generen con respecto a temas de orientación y desarrollo de unidades de negocio.

3.2 Enfoque de la Investigación

El enfoque de esta investigación será de tipo cualitativo, debido a que el investigador debe describir, comprender, interactuar e interpretar los fenómenos entorno a la problemática planteada, en donde por medio de instrumentos como la observación de campo y la sistematización para busca exponer los distintos sucesos que se originen alrededor de la unidad de emprendimiento, la cual será elaborado por información primaria que se generen durante el desarrollo de la investigación.

3.3 Población

Esta investigación tomara como población a la comunidad educativa de las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata, como se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 2. Población

INST. EDUCATIVAS	POBLACION			
	estudiantes	Docentes	Padres de Familia	administrativos
Mercedes	1278	51	1000	3
Alirio	850	22	760	4
La victoria	150	12	130	2
TOTALES	2278	85	1890	9

3.4 Muestra

Para la selección de la muestra se realizará un muestreo no probabilístico intencional, con un margen de error de 0.05, una desviación estándar de 1.96 para un margen de confianza del 95%, la probabilidad de ocurrencia del suceso de 50%, para calcular la muestra por cada uno de los actores de cada Institución Educativa objeto de estudio: Estudiantes, Docentes y Padres de familia, donde se aplicó la siguiente formula:

Tamaño de la muestra=

$$\frac{z^2 \times p (1 - p)}{e^2}$$

En donde:

$$1 + \left(\frac{z^2 \times p (1 - p)}{e^2 N} \right)$$

N = tamaño de la población

e = margen de error (porcentaje expresado con decimales) z = puntuación

Luego de reemplazar los valores de la formula anterior se obtuvo el resultado que se muestra en la siguiente tabla:

Tabla 3. Muestra

MUESTRA				
	329	70	320	9
ESTUDIANTES		PREESCOLAR	PRIMARIA	SECUNDARIA
Mercedes	165	16	66	82
Alirio	99	10	39	49
La victoria	66	7	26	33
DOCENTES		PREESCOLAR	PRIMARIA	SECUNDARIA
Mercedes	35	4	14	18
Alirio	21	2	8	11
La victoria	14	1	6	7
PADRES DE FAMILIA		PREESCOLAR	PRIMARIA	SECUNDARIA
Mercedes	160	16	64	80
Alirio	96	10	38	48
La victoria	64	6	26	32

3.5 Diseño de Instrumentos

Bitácoras de campo. Es un instrumento que será utilizado durante la investigación para registrar aquellos hechos que son susceptibles de ser interpretados. En este sentido, el diario de campo es una herramienta que permite sistematizar las experiencias para luego analizar los resultados. Se realizará una bitácora de acuerdo a cada visita que se haga en las instituciones educativas, como también de las distintas actividades que se van a desarrollar, dejando al final del día un informe detallado con la información recolectada.

Informes de trabajo de campo. Es una herramienta que permitirá analizar los datos obtenidos durante el transcurso de la investigación ayudando de esta manera a evaluar la viabilidad de los proyectos o presentar los resultados obtenidos.

Software educativo de emprendimiento. Programa informático que se empleara para educar a la comunidad de las IE Educativas Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y

Argelino Duran Quintero, de manera tal que los usuarios incrementen sus conocimientos y que al mismo tiempo desarrollen nuevas habilidades.

Papelería. Elementos de papelería como hojas, carpetas, lapiceros, sobres y demás útiles que sean necesarios para el desarrollo del proyecto.

3.6 Indicadores que Permitan Identificar la Creatividad, Innovación y Tecnología de los Estudiantes de las Instituciones Educativas

Formato utilizado para calificar la creatividad e innovación de los estudiantes de acuerdo a los parámetros como: Fluidez, originalidad, usos alternativos, capacidad de improvisación, entre otros.

3.7 Técnicas de Recolección de Datos

3.7.1 Información o fuentes primarias. Esta información será la que se obtendrá de las bitácoras, informes de campo que se aplicaran y de los formatos de medición de la creatividad que se aplicaran durante la investigación.

3.7.2 Información o fuentes secundarias. Está compuesto por los programas académicos de las instituciones educativas, los informes que los docentes envían sobre el desarrollo de la cátedra del emprendimiento y de los distintos documentos que la alcaldía nos pueda proporcionar, para medir el desarrollo económico del municipio.

3.8 Técnica de Análisis de Información

Análisis documental: Esta técnica se aplicará a la información secundaria que se obtendrá, describiendo cada uno de los componentes que serán utilizados para el desarrollo de la

investigación.

También se realizará un análisis con los instrumentos de bitácoras de campo e informes de campo de manera en que se describa de forma minuciosa los sucesos que ocurran alrededor de la investigación, como también la codificación de la información que consistirá en darle un sentido a los datos y de esta forma explicar los resultados obtenidos por estos instrumentos.

Análisis estadístico: Este análisis se aplicará a los formatos de medición de creatividad y otros formatos que se usaran para la investigación, esto con el fin de interpretar la información a través de gráficos.

Análisis administrativo: Este análisis se aplicará a para los indicadores de gestión que se plantearan al momento de la creación de la unidad de emprendimiento.

4. Propuesta de un Modelo de la Unidad de Emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander

4.1 Establecer un Modelo de la Unidad de Emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Duran Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander

4.1.1 Definición del lugar e instalación de la unidad de emprendimiento. La unidad de emprendimiento cuenta con estructura física, estará ubicada a criterio de los directores de las instituciones educativas del municipio de Sardinata, sin embargo, es viable que sea adaptable en el espacio donde se encuentran las salas de informática y tecnología.

Se quiere tener a disposición el uso de las tecnologías de información y comunicación TIC, recursos necesarios físicos y de apoyo, que permitan el buen desempeño del estudiante y docente en el proceso emprendedor, ya que la unidad de emprendimiento es un centro de atención que fomenta la cultura del emprendimiento, requiriendo estructura física dentro de las instituciones educativas.

4.1.2 Creación de la misión, visión y objetivos de la unidad. Como se muestra a continuación:

Misión. La unidad de emprendimiento es un centro de mejoramiento emprendedor que brinda atención a los estudiantes de las IE de Sardinata, que apoya y fortalece el fomento de la cultura del emprendimiento y la innovación a través del acompañamiento, asesoría y seguimiento de los estudiantes en el proceso emprendedor en todas sus etapas como la formulación y consolidación

de sus ideas de negocio, siendo claves en la puesta en marcha sus proyectos e ideas a futuro que genere desarrollo económico en la región.

Visión. La unidad de emprendimiento se visualiza como un centro gran valor para la comunidad educativa de las IE de Sardinata, con una cultura de emprendimiento plasmada en el ámbito académico, con alianzas estratégicas con entes que apoyen y fortalezcan el emprendimiento y la innovación, siendo un referente clave para la creación y generación de ideas productivas e innovadoras que apunten al mejoramiento económico y social de la comunidad educativa y la región.

Objetivos. Fomentar la cultura de emprendimiento e innovación de la comunidad educativa mediante las herramientas y estrategias de la unidad

Mejorar las capacidades y competencias emprendedoras de la comunidad educativa

Incentivar la creación de iniciativas de negocio con un enfoque de emprendimiento innovador

Vincular las TIC como herramienta clave para la formación emprendedora

Identificar las ideas de negocio viables que cumplan con el enfoque emprendedor e innovador.

Asesoramiento y acompañamiento a la idea de negocio mediante la formulación y consolidación al emprendedor.

Guiar al emprendedor sobre las oportunidades de financiación viables que ofertan los diferentes entes.

Contribuir al mejoramiento del emprendimiento y su aplicación en las instituciones educativas.

4.1.3 Desarrollo del organigrama y del manual de funciones. Como se muestra a continuación:

Organigrama:

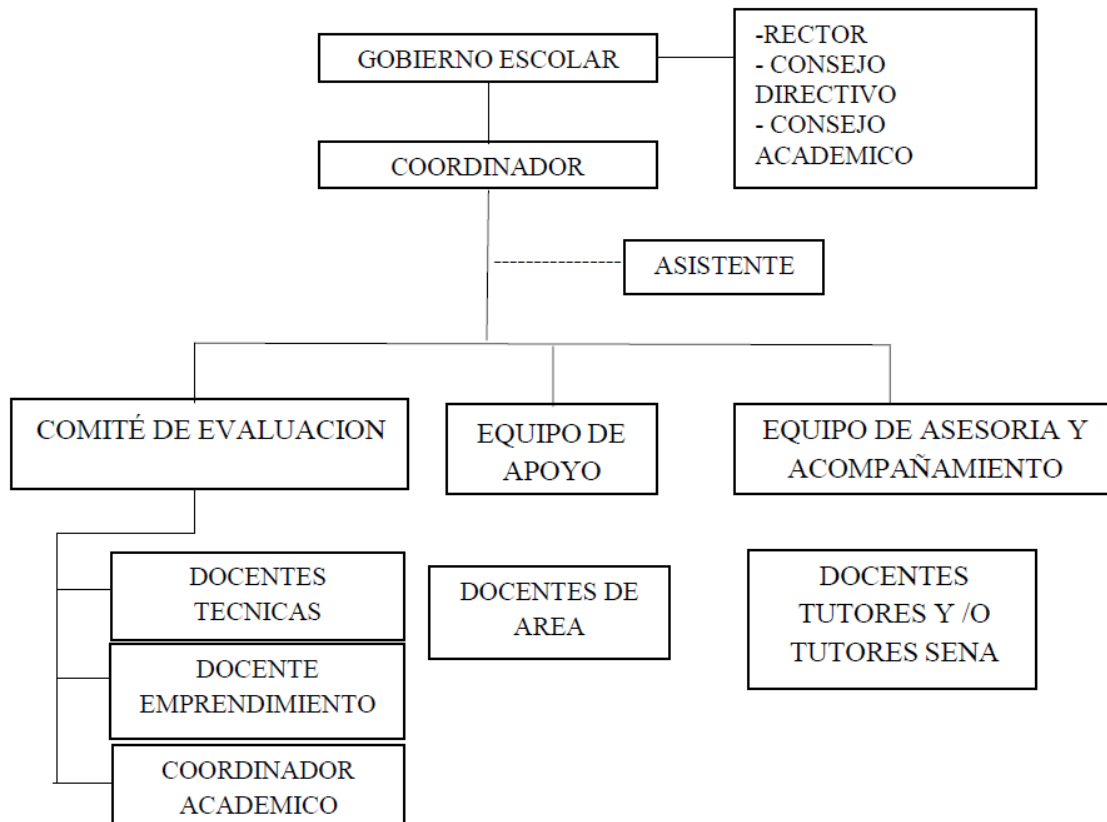


Figura 1. Organigrama unidad de emprendimiento

4.1.4 Manual de funciones. Como se muestra a continuación:

Tabla 4. Funciones Coordinador Unidad de emprendimiento


 SGUEM.	UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
NIVEL JERARQUICO	CONSEJO ACADEMICO
AREA	COORDINACION DE LA UNIDAD
JEFE INMEDIATO	RECTOR
RESPONSABLE	COORDINADOR
FUNCIONES	
Fomentar el emprendimiento y la innovación en la institución educativa y su entorno	
Diseñar, implementar y coordinar estrategias para el fomento de la creatividad, innovación y emprendimiento en la institución.	
Dirigir y coordinar los diferentes planes, programas y actividades realizadas en la unidad de emprendimiento y en la institución.	
Organizar y coordinar convocatorias de ideas de negocio para la participación del estudiante.	
Participar en la evaluación y priorización de las ideas viables junto al comité.	
Realizar informes para el consejo académico, sobre las propuestas e iniciativas realizadas por los estudiantes consolidados por el comité de evaluación.	
Establecer cronogramas y horarios de atención y capacitación de la unidad.	
Realizar informes de gestión que permitan verificar el desarrollo de la unidad.	

Tabla 5. Funciones asistente coordinación


 SGUEM.	UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
AREA	COORDINACION
RESPONSABLE	ASISTENTE
FUNCIONES	
Atender y direccionar todas las actividades de apoyo a los emprendedores y comunidad educativa.	
Almacenar información que se requiera para la realización de informes y comités de evaluación y selección de ideas.	
Apoyar labores logísticas y administrativas de la unidad de emprendimiento.	
Representar al coordinador en actividades en donde este no pueda asistir.	

Tabla 6. Funciones Comité Evaluador


 SGUEM.		UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
AREA	EVALUACION	
RESPONSABLE	Docente de Técnica, Docente de emprendimiento, Coordinador académico	
FUNCIONES		
Definir los criterios de selección y aprobaciones de ideas de negocio viables.		
Recibir del coordinador las propuestas sobre ideas de negocios presentadas en la convocatoria.		
Evaluar, seleccionar y aprobar las ideas viables generadas en la unidad de emprendimiento.		
Remitir las ideas priorizadas al consejo académico para su aprobación.		
Trasladar al coordinador las ideas de negocios priorizadas y aprobadas por el consejo académico para el acompañamiento y seguimiento de las propuestas.		

Tabla 7. Funciones equipo de apoyo




 SGUEM.		UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
AREA	EQUIPO DE APOYO	
RESPONSABLE	DOCENTES DE AREAS	
FUNCIONES		
Asesorar y aclarar dudas a los estudiantes referentes a la idea de negocio priorizada y aprobada.		
Promover el emprendimiento a los estudiantes en sus áreas correspondientes.		
Diseñar actividades inherentes a sus áreas que promuevan la creatividad y la innovación en los estudiantes.		
Establecer horarios y medios de atención y comunicación a la comunidad educativa.		

Tabla 8. Funciones Docentes tutores

 SGUEM. 	UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO
AREA	ASESORIA Y ACOMPAÑAMIENTO
RESPONSABLE	DOCENTES TUTORES
FUNCIONES	
<p>Actuar de manera activa en el acompañamiento al emprendedor y la formulación de la idea de negocio.</p> <p>Orientar al estudiante emprendedor en la solución de inquietudes inherentes a la propuesta de negocio.</p> <p>Realizar seguimiento a su estudiante asignado en el proceso de elaboración y formulación de la propuesta de negocio.</p> <p>Participar en el proceso de reformulación de los estudiantes emprendedores en caso de no ser aprobados.</p> <p>Suministrar herramientas claves a sus emprendedores para facilitar y fortalecer el plan.</p> <p>Cumplir con las políticas de la unidad y de derechos sobre la propiedad intelectual del emprendedor.</p> <p>Gestionar el proceso de búsqueda sobre las entidades que ofrecen portafolios de financiamiento a planes de negocios.</p> <p>Hacer seguimiento a los emprendedores una vez formulada y financiada el plan de negocios.</p>	

FLUJOGRAMA DE PROCESOS UNIDAD DE EMPREDIMEINTO

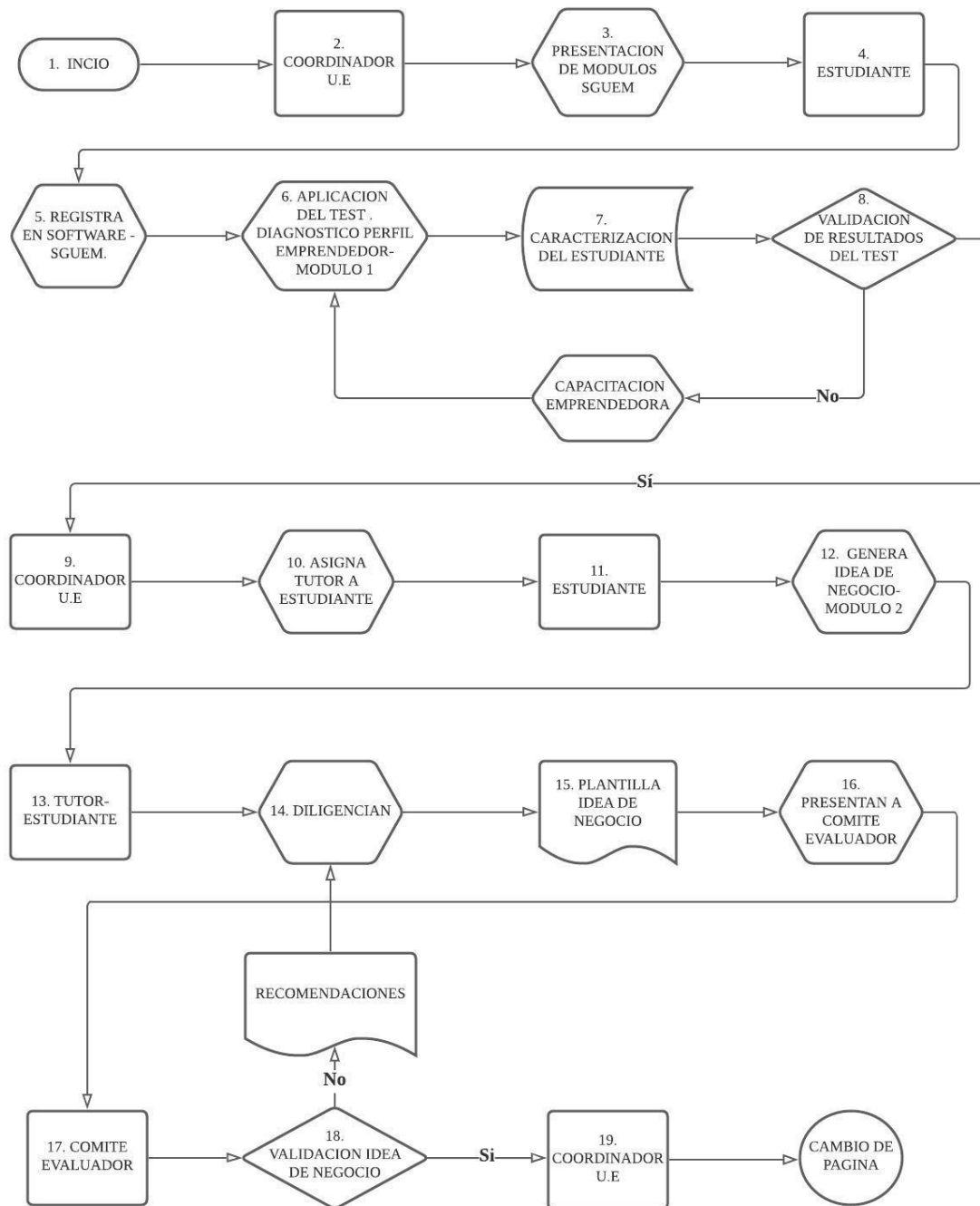


Figura 2. Flujoograma de procesos unidad de emprendimiento, parte 1

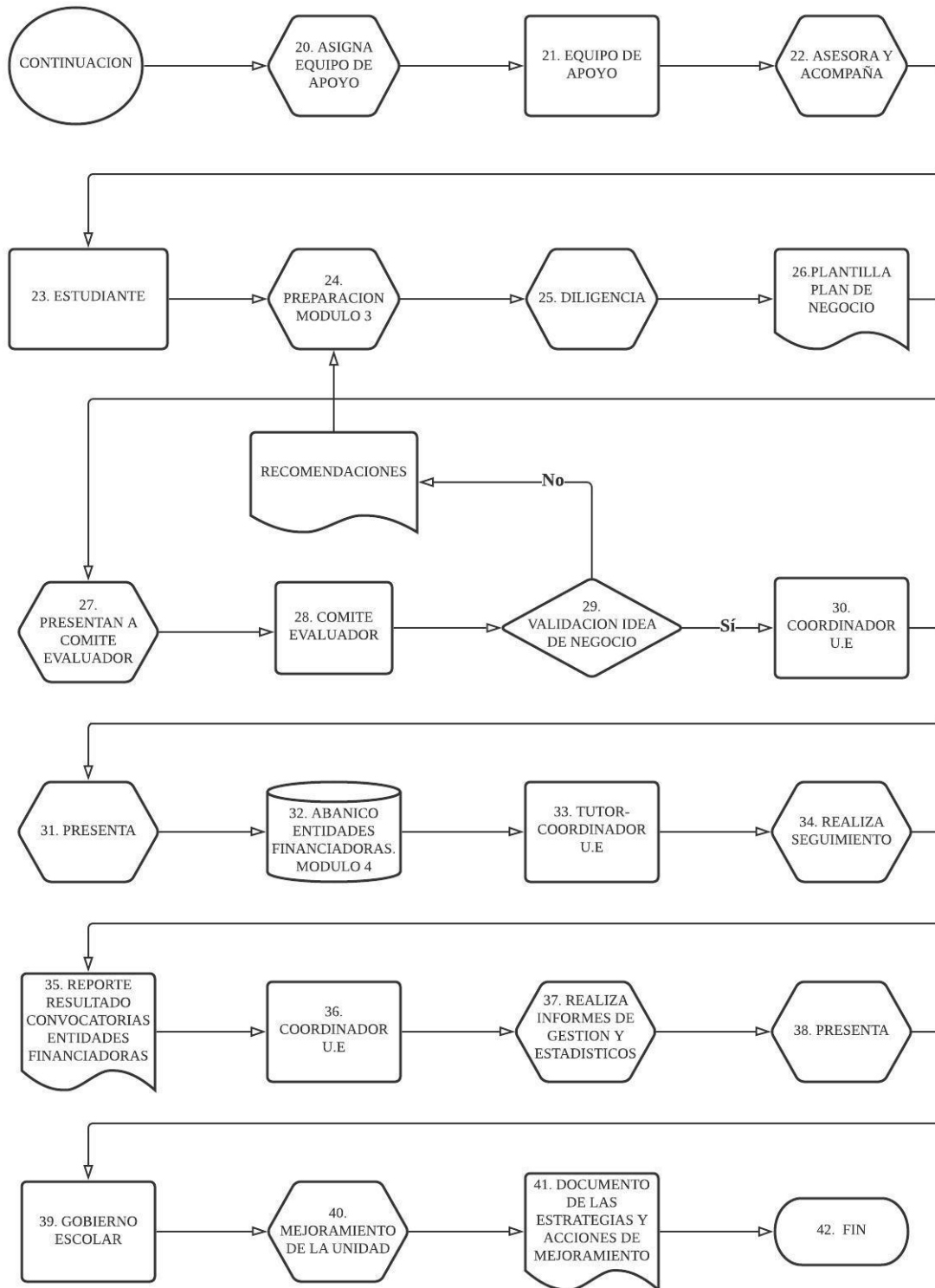


Figura 3. Flujogramas de procesos unidad de emprendimiento, parte 2

4.1.5 Formulación de indicadores de gestión. Como se muestra a continuación:

Indicadores de gestión Nivel emprendedor:

Este indicador, se fundamenta en la realización del primer TEST aplicado, el cual, se tomarán la totalidad de estudiantes que presentaron el test, se consolidan los resultados según la caracterización y en base a ello, se tomaran la cantidad de test aprobados sobre los aplicados, para determinar la nivelación y conocimiento de los estudiantes en cuanto al emprendimiento.

$$\frac{\textit{test aprobados}}{\textit{test aplicados}} = \textit{nivel y aptitud emprendedora}$$

Ideas de negocio:

Este indicador, se fundamenta en la información suministrada por el estudiante y tutor en cuanto a la idea de negocio evaluada por el comité, el cual se tomará la información de las validaciones o calificaciones de cada una de las ideas de negocios en base a las rubricas, para determinar la correcta aplicación de las ideas de negocio por lo emprendedores.

$$\frac{\textit{Ideas de negocio presentadas}}{\textit{Ideas de negocio aprobadas}} = \textit{Viabilidad de ideas emprendedoras}$$

Validación de plan de negocios:

Este indicador, está fundamentado en la elaboración del plan final de negocios llevado a cabo en el proceso emprendedor, por ende, es de vital importancia conocer los resultados de validación del comité evaluativo para así determinar el cumplimiento de los fines de la unidad de emprendimiento, la siguiente ecuación permitirá conocer si los procesos de apoyo planteados por la unidad de emprendimiento están siendo factibles para los estudiantes emprendedores y su

proceso.

$$\frac{\textit{Planes de negocio aprobados}}{\textit{Planes de negocios presentados}} = \textit{Planes de negocios viables}$$

Cumplimiento emprendedor:

Este indicador, consta de tomar la información de los estudiantes que culminaron el proceso de su plan de negocios y obtuvieron la aprobación en las convocatorias de las diferentes entidades que promueven el emprendimiento, para ellos se tomarán información de los seguimientos que se realizarán a los estudiantes por parte del personal de la unidad.

$$\frac{\textit{Planes de negocios aprobados a convocatoria}}{\textit{Planes de negocios presentados a convocatoria}} = \textit{Proyectos emprendedores}$$

Indicadores de sensibilización:

Estos indicadores reflejan el impacto de la Unidad de Emprendimiento con la comunidad educativa, ya que en ellos se evalúa la estructura educativa, desde cátedras, docentes, estudiantes y su relación con la unidad de emprendimiento, lo que permite identificar qué tan comprometida está la comunidad educativa con la cultura emprendedora. Por ende, se establecen los siguientes indicadores de sensibilización:

$$\frac{\textit{Catedras con enfoque emprendedor}}{\textit{Total de catedras}} = \textit{Programa academico emprendedor}$$

$$\frac{\textit{Docentes capacitados en emprendimiento}}{\textit{Total Docentes}} = \textit{Docencia Emprendedora}$$

$$\frac{\textit{Estudiantes adscritos en la unidad}}{\textit{total estudiantes}} = \textit{Estudiantes sensibilizados}$$

4.2 Formar a la Comunidad Educativa, Emprendedores e Innovadores en la Cultura del Emprendimiento en las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del Municipio de Sardinata, norte de Santander

4.2.1 Sensibilizar a la comunidad educativa mediante la formulación de estrategias para fortalecer la cultura emprendedora. Las estrategias de fortalecimiento de la cultura emprendedora, son formuladas para brindar a la comunidad educativa, especialmente a los estudiantes, la manera en cómo formarse como emprendedor, por ende, estas estrategias de fortalecimiento, son didácticas, flexibles e indispensables para formar emprendedores.

Las estrategias formuladas abarcan la creación de:

Cartilla construyendo emprendedores

Es una herramienta de formación emprendedora, enfocada en brindar al estudiante una guía para todo el proceso emprendedor, a través de herramientas teórico prácticas, como la conceptualización, ejemplificación y aplicación de actividades, que se adaptan a las condiciones y requerimientos de las I.E

Dentro del enfoque que abarca esta cartilla, se formularon talleres, guías y documentos teóricos prácticos, para el proceso emprendedor del estudiante. Iniciando con el descubrimiento de habilidades emprendedoras mediante la aplicación de un test que permita conocer un diagnóstico y caracterización emprendedora de cada estudiante, así como, una introducción al emprendimiento mediante conceptos relacionados al perfil que todo emprendedor debe tener.

El proceso continua con la creación de talleres y guías teórico prácticas que le ayuden a los estudiantes a desarrollar una capacidad de creatividad e innovación, que le permita crear ideas de

negocios y están sean plasmadas de manera que puedan ser realizables; de igual manera con estas ideas ya plasmadas, el estudiante tenga a disposición una serie de talleres y guías para la elaboración de un plan de negocios que pueda ser presentado a convocatorias de entidades que financian proyectos emprendedores (ver cartilla en anexo 3).

Para culminar el presente objetivo, se realiza el dialogo de mejoramiento con los encargados de las instituciones educativas, donde se han plasmado una serie de recomendaciones estratégicas que le permitan a la comunidad educativa estar en constante generación de cultura emprendedora.

4.3 Aplicar las TIC para Apoyar la Operatividad del Modelo de la Unidad de Emprendimiento para las IE Nuestra Señora de las Mercedes, Alirio Vergel Pacheco y Argelino Durán Quintero del Municipio de Sardinata, Norte de Santander

4.3.1 Crear un software de apoyo a la unidad de emprendimiento, para fortalecer la operatividad y ayudar al fortalecimiento de la cultura emprendedora en los estudiantes. Se desarrolló un prototipo de software de apoyo que tiene como finalidad ser la principal herramienta para la operación de la Unidad de emprendimiento, basados en la creación del modelo propuesto como resultado del objetivo número uno. El prototipo software contiene las actividades emprendedoras dirigidas a estudiantes, como test, capacitaciones, planes de negocios, para apoyar la operatividad y gestión de la unidad de emprendimiento, a través del almacenamiento y procesamiento de información permitiendo que se lleve a cabo todo el proceso emprendedor y así cumplir con la finalidad del proyecto.

El prototipo Software de Gestión de las Unidades de Emprendimiento (SGUEM) se construyó mediante tecnologías modernas que ayudan a brindar seguridad, escalabilidad, mantenibilidad y disponibilidad.

Tecnologías utilizadas para desarrollar Software SGUEM son las siguientes:

- Python
- Django
- Html
- Css
- Git
- Github
- Docker
- Postgres

La arquitectura de software son patrones o lineamientos que ayudan a la construcción de un programa (aplicación). Estos patrones permiten tener una guía para los desarrolladores, analistas y todos los cargos relacionados para lograr cumplir con los requerimientos de la aplicación.

Ruta del Sistema SGUEM de acuerdo con el flujograma de procesos de la Unidad de Emprendimiento"

El siguiente software es un prototipo piloto para las Unidades de Emprendimiento de las Instituciones Educativas del Municipio de Sardinata, Norte de Santander, para lo cual se anexan los siguientes pantallazos de acuerdo con los pasos o Flujograma de Procesos:

Registro de estudiantes:

The image shows a web form for student registration. At the top, it says 'Formulario de registro' and 'Ingrese su información de estudiante.' Below this are several input fields: 'Nombres', 'Apellidos', 'Codigo de estudiante', a field with a dashed line, 'Seleccione un grado y asignelo', 'Edad', 'Nombre Acudiente', 'Telefono de contacto', 'Correo Electronico', and 'Contraseña'. There is also a partially visible field at the bottom.

Figura 4. Registro de estudiante al sistema SGUEM

Como etapa preliminar, el software dispone de un espacio para el registro de los estudiantes de las instituciones educativas que inician su proceso emprendedor.

Presentación de software:



Figura 5. Presentación de módulos

Como presentación, el software en su inicio, identifica los 4 módulos que componen la operatividad de la unidad de emprendimiento, esto se desarrolla por niveles y cada módulo tendrá que ser aprobado para continuar con el proceso emprendedor.

Aplicación del módulo 1:

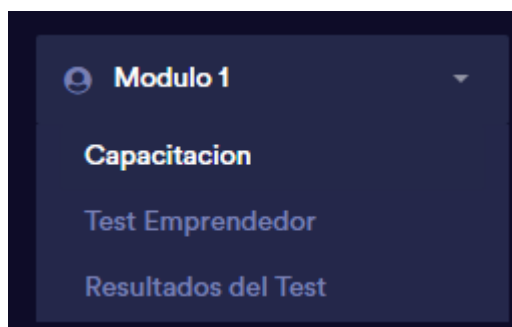


Figura 6. Presentación Modulo 1 Creando Emprendedores

Apoyando la operatividad, el módulo 1 del software los compone tres pasos:

Capacitación:

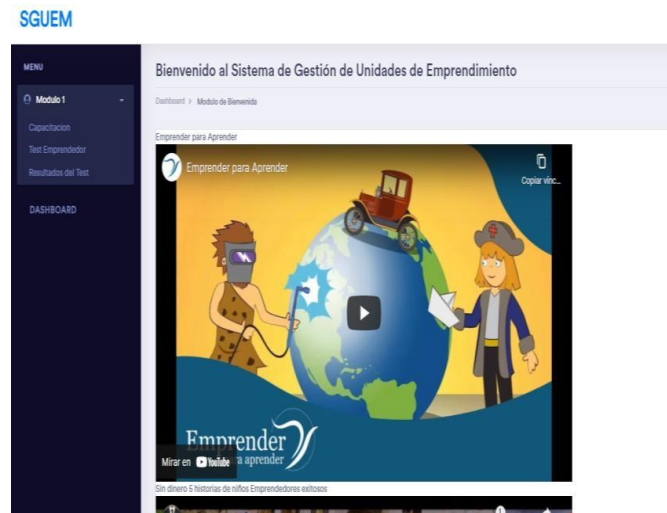


Figura 7. Modulo 1, Capacitación emprendedora

En este espacio el estudiante toma la capacitación emprendedora inicial para adaptarse a los conceptos emprendedores y desarrollar lo siguiente.

Aplicación del test:

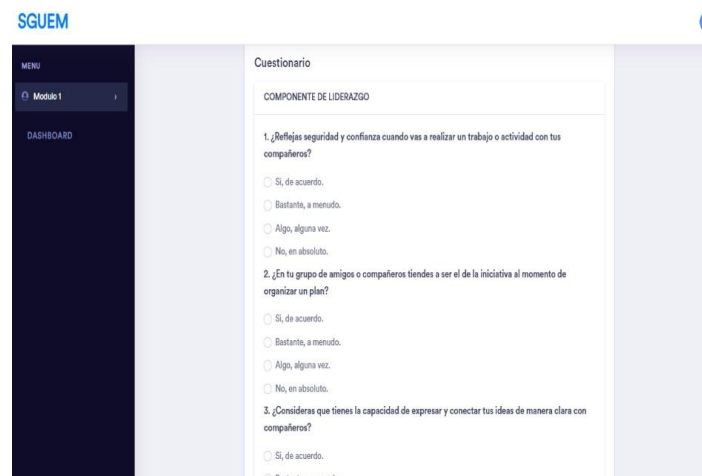


Figura 8. Test Soy Emprendedor

Es un test basado en una serie de preguntas enfocadas al pensamiento emprendedor, con el fin de diagnosticar y caracterizar al estudiante en cinco componentes que conforman al emprendedor.

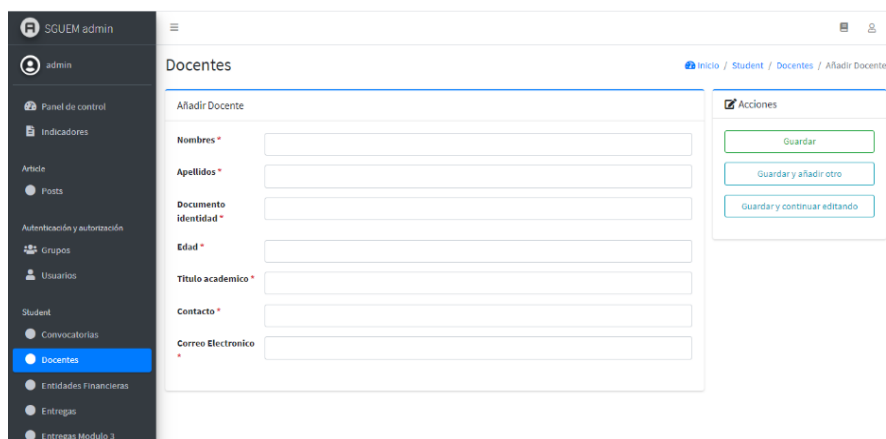
Resultado del test:



Figura 9. Resultados del Test

Con la aplicación del test, el software permitirá conocer el diagnóstico y la caracterización de los estudiantes emprendedores, así mismo será aprobado o no para los siguientes módulos que contempla el software SQUEM.

Asignación de docentes:



The screenshot displays the SGUEM admin interface. On the left is a dark sidebar menu with the following items: 'admin', 'Panel de control', 'Indicadores', 'Inicio', 'Posts', 'Autenticación y autorización', 'Grupos', 'Usuarios', 'Student', 'Convocatorias', 'Docentes' (highlighted in blue), 'Entidades Financieras', 'Entregas', and 'Entregas Modulo 3'. The main content area is titled 'Docentes' and contains a form labeled 'Añadir Docente'. The form has the following fields: 'Nombres *', 'Apellidos *', 'Documento identidad *', 'Edad *', 'Titulo academico *', 'Contacto *', and 'Correo Electronico *'. To the right of the form is an 'Acciones' panel with three buttons: 'Guardar', 'Guardar y añadir otro', and 'Guardar y continuar editando'.

Figura 10. Asignación de docentes a través del SGUEM

Una vez aprobado el módulo 1, el software permitirá la asignación de docentes de apoyo al estudiante emprendedor, esto con el fin de apoyar la operatividad y tener un control y brindar acompañamiento al emprendedor.

Modulo 2 Genera la idea de negocio:

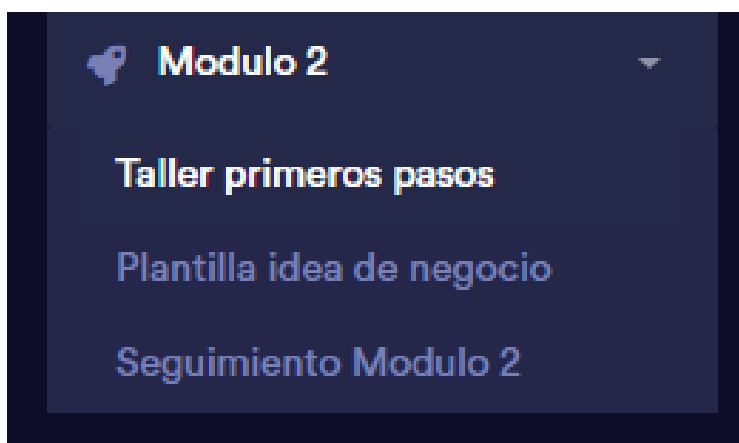


Figura 11. Presentación Modulo 2

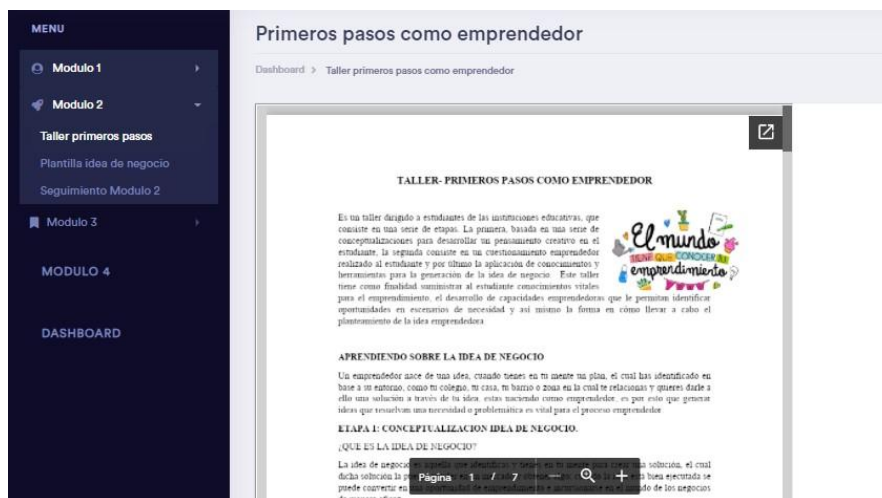


Figura 12. Talleres primeros pasos

Iniciando el Módulo 2, el estudiante descarga y realiza la lectura emprendedora así mismo realiza un taller preliminar con el fin de fortalecer conocimientos para el planteamiento de la idea de negocio.

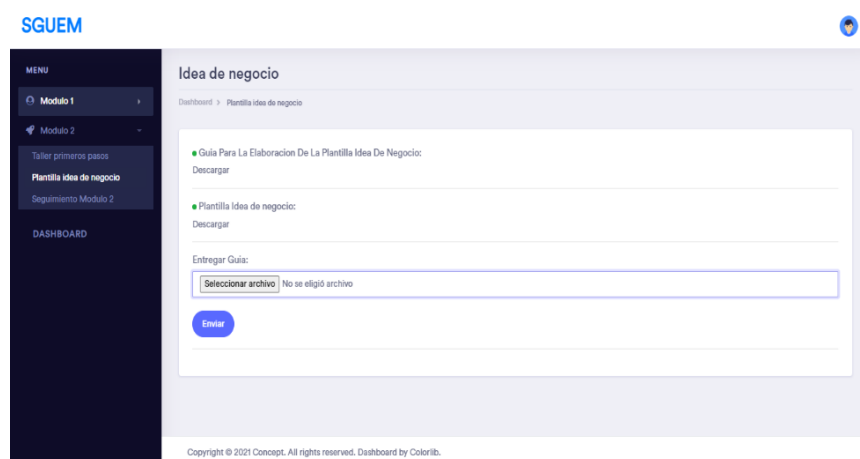


Figura 13. Pestaña para descargar la guía y plantilla de negocio

En este espacio se despliegan tres opciones: La descarga de la guía para la elaboración de la idea de negocio con su respectiva plantilla que una vez elaborada por el estudiante y tutor se deberá cargar en la opción, Entregar Guía.

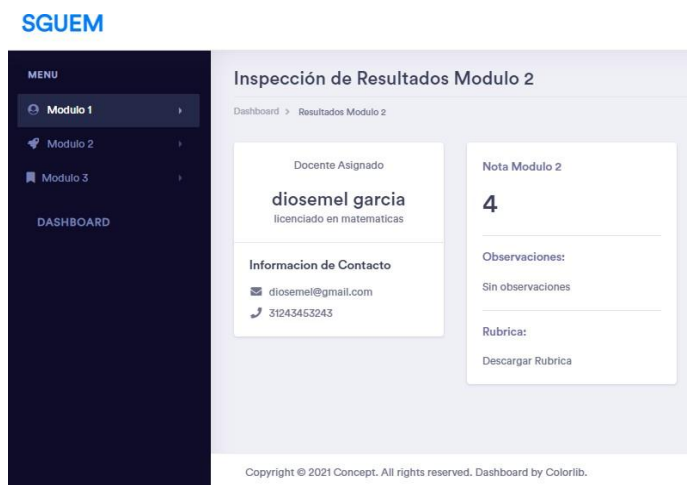


Figura 14. Seguimiento del módulo 2

Aparecerá el seguimiento del módulo 2, en donde se observa la calificación junto con las observaciones y el tutor asignado, una vez aprobado se despliega el siguiente modulo.

Aplicación del módulo 3- plan de negocios:



Figura 15. Presentación Modulo 3

Este módulo disponible de tres opciones, las cuales se realizan de forma sistemática, iniciando con la lectura de la guía para elaborar el plan negocios, posteriormente descargar la plantilla para diligenciar y posteriormente cargarla al sistema para su calificación que se observa

del vínculo seguimiento modulo 3.

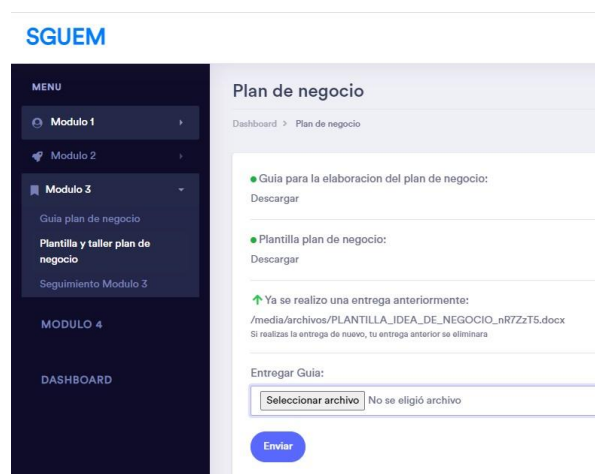


Figura 16. Pestaña para descargar guía y plantilla para plan de negocio

En este espacio se realiza en envío del plan de negocios al comité evaluador para la respectiva aprobación.



Figura 17. Seguimiento Modulo 3

Una vez realizada la entrega por el emprendedor, le será cargada la respectiva calificación para culminar con el módulo 3 y automáticamente le despliega el módulo final.

Módulo 4:



Figura 18. Presentación Modulo 4

Finalmente, el software despliega la ventana del módulo 4, donde se da a conocer posibles oportunidades de financiamiento para el plan de negocios. Todo de acuerdo al tipo de plan y su finalidad.

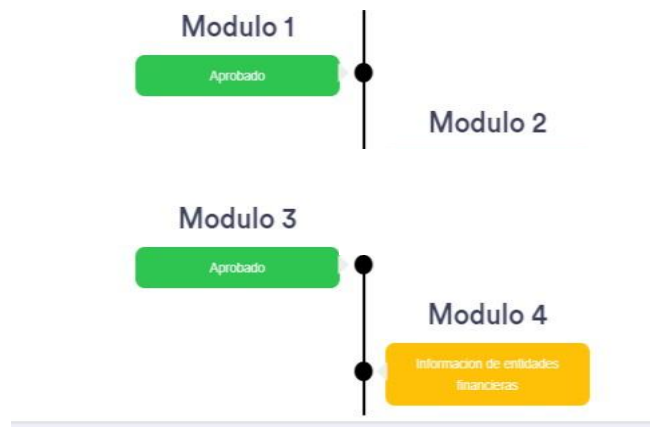


Figura 19. Proceso finalizado

Panel administrador:

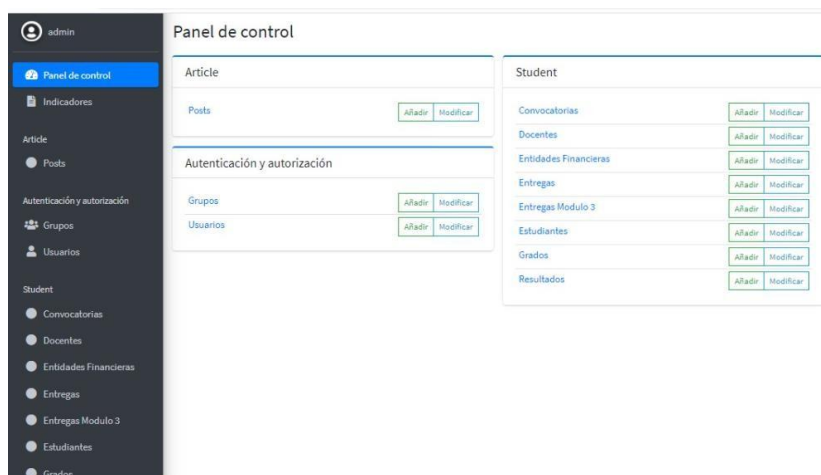


Figura 20. Panel administrador

A través del siguiente panel se realiza la gestión de software, permitiendo la asignación de tareas y demás controles que requiere la unidad

4.4 Presentación de Resultados

El sistema SGUEM presenta información para medir la eficiencia de la unidad de emprendimiento, la información se presenta en forma de indicadores de gestión y datos cuantitativos que se tendrán en cuenta para tomar decisiones.

La información se obtiene a través del rol de administrador del sistema es decir el coordinador de la unidad de emprendimiento.

4.4.1 Información por indicadores. Como se muestra a continuación:



The screenshot shows the SGUEM admin interface. On the left is a dark sidebar with navigation options: 'SGUEM admin', 'admin', 'Panel de control', and 'Indicadores' (highlighted in blue). The main content area is titled 'INDICADORES DE GESTION:' and contains a table with the following data:

Indicador	Descripción	Ecuación	Resultados
Nivel emprendedor	Este indicador, se fundamenta en la realización del primer TEST aplicado, el cual, se tomarán la totalidad de estudiantes que presentaron el test, se consolidan los resultados según la caracterización y en base a ello, se tomaran la cantidad de test aprobados sobre los aplicados, para determinar la nivelación y conocimiento de los estudiantes en cuanto al emprendimiento.	nivel y aptitud emprendedora	80,0%
Ideas de negocio	Este indicador, se fundamenta en la información suministrada por el estudiante y tutor en cuanto a la idea de negocio evaluada por el comité, el cual se tomará la información de las validaciones o calificaciones de cada una de las ideas de negocios en base a las rubricas, para determinar la correcta aplicación de las ideas de negocio por lo emprendedores	Viabilidad de ideas emprendedoras	100,0%
Validación de plan de negocios	Este indicador, está fundamentado en la elaboración del plan final de negocios llevado a cabo en el proceso emprendedor, por ende, es de vital importancia conocer los resultados de validación del comité evaluativo para así determinar el cumplimiento de los fines de la unidad de emprendimiento, la siguiente ecuación permitirá conocer si los procesos de apoyo planteados por la unidad de emprendimiento están siendo factibles para los estudiantes emprendedores y su proceso.	Planes de negocios viables	100,0%

Figura 21. Indicador de gestión SGUEM



The screenshot shows the SGUEM interface for 'Indicadores Modulo 1:'. It contains a table with the following data:

Indicador	Resultados
Total de test presentados:	10
Total de test aprobados:	8
Total de test reprobados:	2

Figura 22. Información por módulos

5. Conclusiones

La creación de un modelo de unidad de emprendimiento para las instituciones educativas del municipio de Sardinata, es un producto de formación, que nace como solución a una necesidad por parte de las I.E y la educación emprendedora, esto se evidencia en el resultado del diagnóstico realizado a las Instituciones Educativas en el eje de emprendimiento y empresarialidad, desarrollado en marco del proyecto de investigación financiado por el FINU, titulado “Modelo de atención integral para el fomento de la cultura de emprendimiento, educación ambiental, formación en derechos humanos, formación para la sexualidad y la construcción de ciudadanía mediante el uso y apropiación de las TIC en las IE del NS”. Otorgando un aporte de alto impacto para las instituciones educativas de Sardinata, la educación y el municipio. Es un modelo innovador para la educación y cualquier institución educativa que quiera formar emprendedores. Contribuyendo al mejoramiento, la calidad de la educación y el crecimiento y preparación de jóvenes en emprendimiento a nivel personal, familiar y como sociedad.

La propuesta del modelo de creación de la Unidad de Emprendimiento en cada Institución Educativa, aporta a la cultura emprendedora, mediante los esfuerzos para la generación de estrategias , a través de productos como, cartillas didácticas, test, guías y demás actividades emprendedoras, permitiendo sensibilizar a la comunidad educativa y fortalecer la cátedra de emprendimiento , logrando la motivación y entusiasmo para formarse como emprendedores, que dio como resultado el cambio de perspectiva al ver el emprendimiento como una oportunidad de crecimiento de la calidad de vida y sobre todo mejorando los procesos de enseñanza aprendizaje para la I.E de Sardinata y demás.

Este trabajo de grado permitió la integración de dos programas académicos : Contaduría pública e Ingeniería de sistemas de la Universidad Francisco de Paula Santander, logrando con ello articular al Modelo de la Unidad de Emprendimiento el uso y aprovechamiento de las TIC (Tecnología de Información y Comunicación) para la creación de un prototipo software denominado SGUEM(Sistema de Gestión de Unidades de Emprendimiento) desarrollando la investigación y extensión, logrando con ello la participación en la solución de los problemas que se generan tanto a nivel regional como departamental, si bien se logra incentivar a la instituciones educativas, al uso de las TIC y el emprendimiento, siendo un prototipo de software totalmente adaptable y eficiente para la operación y gestión de la Unidad de emprendimiento en las instituciones educativas del municipio de Sardinata.

6. Recomendaciones

Se recomienda que las Instituciones Educativas del Municipio de Sardinata Integren sus procesos de enseñanza aprendizaje con la Unidad de Emprendimiento, para lograr la interacción en todas las áreas del conocimiento académico con el Emprendimiento y la Empresarialidad.

La Unidad de Emprendimiento debe ser el principal centro de construcción de ideas y cultura emprendedora para obtener más relevancia dentro de las Instituciones Educativas y ser eje fundamental para el crecimiento emprendedor de los estudiantes.

El prototipo del software SGUEM, debe tener un dominio propio del software por parte de las Instituciones Educativas del Municipio de Sardinata, para mejorar la operatividad y uso del mismo.

El prototipo del software SGUEM está en la versión 1.0. Se recomienda el mejoramiento constante porque es totalmente flexible para cambios y ajustes, en donde se puedan obtener informes de mayor solides y calidad en la información para la toma de decisiones.

Referencias Bibliográficas

- Aneas, M. A., Sáez, E. & Sáez, I. (2013). *Emprendimiento en Estudiantes de Educación Superior en Chile: Intervención Pedagógica para Fortalecer la Innovación y la Creatividad. ... y Creatividad*. Tesis de grado. Universitat de Barcelona. Barcelona, España.
- Antonio, G. & Manganelli, M. (2010). *Pensamiento económico*. Recuperado de:
https://ucema.edu.ar/~jms/cursos_grado_y_posgrado/historia_del_pensamiento_economico/monografias_anteriores/2010_gabriel_manganelli.pdf
- Becerra, D., Areyano, A. & Gutierrez, P. (2016). Revisión de literatura: breve nota sobre los primeros aportes de la historia a la teoría de la tributación. *Iberian Journal of the History of Economic Thought*, 3(1), 1-13. Recuperado de:
<https://revistas.ucm.es/index.php/IJHE/article/download/53139/48809>
- Bisquerra, R. (2000). *Aplicar técnicas de coaching en la empresa: ¿Es posible y aparece resultados positivos?*. Recuperado de: <http://e-spacio.uned.es/fez/eserv/bibliuned:revistaREOP-2008-19-2-4245/Documento.pdf>
- Cardozo, L., Correa, P., Salazar, A. & Torres, T. (2017). *Cultura del Emprendimiento*. Tesis de grado. Universidad Pontificia Bolivariana. Puerto Carreño, Vichad.
- Chavez, L. (2016). Apoyo administrativo en el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña a la población atendida por el servicio. Tesis de grado. Universidad Francisco de Paula Santander. Ocaña, Colombia.
- Chiavenato, I. (2002). *Administración en los nuevos tiempos*. Bogotá: McGraw-Hill.

- García, C. (2000). *Posibles Hipotesis y Leyes Contables*. Buenos Aires: Economizarte.
- Guerrero, D. & Arias, Y. (2019). *Proponer el fomento del emprendimiento artístico y cultural en los estudiantes de noveno a décimo grado del colegio artístico Rafael Contreras Navarro en la ciudad de Ocaña Norte de Santander*. Tesis de grado. Universidad Francisco de Paula Santander. Ocaña, Colombia.
- International Coach Federation. (s.f.). *Coach federation*. Recuperado de:
<https://coachfederation.org/about>
- Maldonado, D., & Rojas, L. (2016). *Herramienta didáctica para fomentar la cultura del emprendimiento desde las inteligencias múltiples para niños entre 8 y 10 años*. Tesis de grado. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Bogotá, Colombia.
- Marín, D. & Rojas, L. (2016). *Herramienta didáctica para fomentar la cultura del emprendimiento desde las inteligencias múltiples para niños entre 8 y 10 años en Bogotá*. Tesis de grado. Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Bogotá, Colombia.
- Mill, S. (2015). *Liberty And Knowledge*. Recuperado de: <http://www.libertyk.com/blog-articulos/2015/11/19/john-stuart-mill-2-teora-del-valor>
- Ortiz, A. (2009). *Estrategias de emprendimiento en comunas rurales de la región metropolitana*. Tesis de grado. Universidad de Chile. Santiago de Chile, Chile.
- Rojas, M., Chacón, G., Parada, D., Montero, M., Lozano, F., Ramírez, J., et al. (2019). *Modelo de atención integral para el fomento de la cultura de emprendimiento, educación ambiental, formación en derechos humanos, formación para la sexualidad y la construcción de ciudadanía mediante el uso y apropiación de las TIC en las IE del NS*. Tesis de grado.

Universidad Francisco de Paula Santander. Cúcuta, Colombia.

Sansarricq, S., Rabin, A., Bonillo, W., Revaz, H. & Selva, N. (2014). *Jóvenes emprendedores y creación de unidades de negocio : resultados preliminares de la implementación del programa que impulsa la UNNOBA en la región*. Tesis de grado. Universidad Nacional del Noroeste de la Provincia de Buenos Aires. Buenos Aires, Argentina.

Sunder, S. (2005). *Teoría de la contabilidad y el control*. Bogotá: Thomson.

Tamayo, A. (s.f.). *Teoría General de Sistemas*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.

Trigos, A. (2014). *Implementación de un software educativo como estrategia metodológica de apoyo a las pruebas icfes saber 11 en el componente mecánica clásica de la asignatura de física, para la institución educativa “Fray José María Arévalo” del municipio de la playa de b*. Tesis de grado. Universidad Francisco de Paula Santander. Cúcuta, Colombia.

Valdivieso, Z., González, E. & Ardila, H. (2017). Cultura del emprendimiento en instituciones de educación superior: estrategia de inclusión social. *Desarrollo Gerencial*, 9(1), 176.
<https://doi.org/10.17081/dege.9.1.2732>

Zambrano, O., Espitia, S. & Hernández, J. (2017). *Cultura del emprendimiento en instituciones de educación superior: estrategia de inclusión social*. *Revista Unisimon*, 6(4), 1-17.

Recuperado de:

<http://revistas.unisimon.edu.co/index.php/desarrollogerencial/article/view/2732>

Zamora, C. (2018). La importancia del emprendimiento en la economía: El caso de Ecuador. *Espacios*, 39(20), 1-16.

ANEXOS

Anexo 1. Bitácora de campo



Universidad Francisco
de Paula Santander
Vigilada Mineducación

TITULO	
INVESTIGADORES	
FUNCIONARIO	
FECHA	
INSTITUCION	
HORA	
TEMA	
BITACORA DE CAMPO	
DESCRIPCION	
OBSERVACIONES	
INTEPRETACION	



ELABORÓ: _____

FUNCIONARIO: _____

Anexo 2. Informe de trabajo de campo



INFORME DE TRABAJO DE CAMPO N° _____	
FECHA:	HORA:
LUGAR:	
OBJETIVO DEL INFORME	
ACTIVIDADES REALIZADAS	
DESCRIPCION DE LAS TECNICAS E INSTRUMENTOS UTILIZADOS	

RESULTADOS DE LA ACTIVIDAD INVESTIGATIVA

ANEXOS

FIRMA

HORA

Anexo 3. Cartilla Construyendo emprendedores

CAPACITANDOTE EN EMPRENDIMIENTO

SER EMPRENDEDOR



Ser emprendedor es ser una persona que se enfoca en la ideación de cosas nuevas, a través de la identificación de oportunidades que le permite asumir riesgos y tomar acciones para llegar a ello, también son personas que siempre están en constante superación y perfeccionamiento de sus labores, un emprendedor siempre está proyectándose y dispuesto a asumir retos y cambios que de acuerdo a las exigencias del mercado les permitirá continuar con sus objetivos y metas.

Adaptado de creaemprendedor.com
(<https://creaemprendedor.com/index.php/blog/18/como-convertir-una-idea-en-un-producto-exitoso>)

¿Has pensado en emprender?

Muy seguramente tú como joven estudiante, se te ocurren ideas en el día a día, en las cuales unas de ellas se traten de crear algo para mostrar a tus compañeros, familiares o amigos, y esperas agradecerlos con tu creación, pues bien, si has tenido en cualquier momento de tu vida este tipo de ideas muy seguramente tu espíritu emprendedor está latente en ti.



Adaptado de marketing4ecommerce.mx
(<https://marketing4ecommerce.mx/formacion-necesitas-para-emprender/>)

Por esta razón es que cada persona tiene un espíritu emprendedor que lo identifica, todo está en tu aptitud y pasión, aprovechar oportunidades y no deja pasar las ideas por alto, poniendo en acción todas tus capacidades hasta desarrollar y cumplir el objetivo.

BENEFICIOS DE SER EMPRENDEDOR.

Los emprendedores son personas sin miedo al fracaso, estos asumen todos los riesgos que sean necesarios con el fin de conseguir el beneficio pleno de su idea de negocio, una vez lo logren tendrán un grado de satisfacción alto que cambiaría su estilo de vida. Por eso veras algunos de los beneficios del ser emprendedor:



Adaptado de [themanagerspodcast.com](https://www.themanagerspodcast.com/walt-disney-claves-exito-emprendedor/)
(<https://www.themanagerspodcast.com/walt-disney-claves-exito-emprendedor/>)

- ❑ **Ver nacer tu proyecto de la nada:** Iniciarás un camino lleno de retos y desafíos, pero lo disfrutarás porque sabrás que estás luchando por algo tuyo, que te pertenece y que has creado desde cero.
- ❑ **Conseguir el trabajo de tus sueños:** Una de las grandes ventajas de ser emprendedor es que puedes trabajar en algo que realmente te gusta. Algo que te motiva. Trabajar más realizado y motivado es como si no trabajaras, como si solo disfrutaras de lo que te gusta hacer.
- ❑ **Contribuir al mejoramiento de tu entorno:** Cuando creas tu negocio o empresa vas a poder ayudar a tu entorno, es decir a las personas de tu zona, barrio, municipio, etc. Cuando crees tú negocio vas a responder a las necesidades de las personas, vas mejorar la calidad de vida de ellas, generando empleos y aportando a la economía de la región, muy seguramente esto te genera satisfacción y felicidad en tu vida.
- ❑ **Seleccionar a tu equipo:** Como líder de tu emprendimiento vas a poder trabajar con el equipo que siempre has querido ya que vas a seleccionar al personal que quieres que trabaje para ti; personas cuyos valores se alinean con los de tu proyecto y juntos trabajaran para el beneficio colectivo.

¿Donde puedes encontrar oportunidades de negocio?

Lógicamente el éxito no depende en exclusiva de detectar esa oportunidad si no en saber aprovecharla, pero empezar acertando en la base del negocio es un gran primer paso. Es cierto que para identificar oportunidades es de acuerdo al entorno y al estilo de vida de cada persona, los escenarios en la actualidad son demasiados, puedes encontrar oportunidades de negocio en todo lo que te rodea, observa, pregunta, escucha, cuestionate y mantén



aptitudes totalmente positivas para que puedas darle un aprovechamiento a la oportunidad.

Por lo general siempre las necesidades y deseos de las personas están en constante cambio, ya que los potenciales clientes modifican sus preferencias muy rápidamente y ahí tenemos un vivero de oportunidades, hay que estar en constante observación para poder detectarlas. También es importante tener claro que puedes acudir a ciertas herramientas o medios en los cuales puedes identificar y encontrar oportunidades de negocio, estos pueden ser:

- ✓ Entorno personal
- ✓ Internet
- ✓ Eventos sociales y culturales
- ✓ Ferias locales
- ✓ Ruedas de negocio.

¡NUNCA ES TARDE PARA EMPRENDER!

Muchos de los pensamientos que existen hoy en día es que todo tiene su tiempo, pues bien, en el caso de los emprendedores la edad es un factor no relevante, por lo que puedes empezar como emprendedor desde temprana edad, desde tu escuela o colegio, así como también puedes iniciar tu emprendimiento en una etapa mas madura de tu vida. Debes tener clara que el emprendedor no tiene una edad determinada simplemente existe la libertad y disposición de hacerlo ya que el deseo lo impulsara a crear su propio negocio.

Existen muchos casos de empresarios inspiradores que no alcanzaron el éxito hasta la bien entrada edad. El hecho de que empecemos nuestro negocio cuando ya somos adultos o pasamos los 40, 50 o incluso 60 años, no tiene por qué ser un sinónimo de no poder lograr nuestros objetivos.



Logotipos de empresas de éxito
cuyos fundadores iniciaron los
negocios en edad madura



EMPRENDIENDO DESDE CERO..



SOY EMPRENDEDOR

caracterizarse por contar con una serie de capacidades y aptitudes que el proceso emprendedor exige. Por esta razón es necesario que conozca 5 de las principales que debes ir obteniendo durante tu proceso emprendedor:

Estos son las características principales que posee un futuro emprendedor.

1. LIDERAZGO

Tu emprendimiento, proyecto o idea de negocio necesitara de un buen líder, con capacidad de influencia especial, que pueda conectar a todo el personal de trabajo y hacer de ellos más que trabajadores, un gran equipo. Ello significa que, si tu asumes el rol de líder en tu emprendimiento, lograras comunicar las ideas de manera brillante hasta el punto de generar motivación y compromiso en tu equipo, así como también de explotar las mejores virtudes de cada uno de los que forman parte del equipo y demostrarle que sin el esfuerzo de ellos y el trabajo en equipo, tu emprendimiento no tendría éxito.



Adaptado de ticsyformacion.com
(<https://ticsyformacion.com/2015/09/10/5-cualidades-de-un-buen-lider-infografia-infographic-leadership/>)

2. Creatividad

El emprendedor también deberá tener una mente innovadora y creativa. La creatividad comienza con la inspiración y la imaginación, y es preciso en ese momento cuando el emprendedor inicia con un proceso de ideación, en donde visualiza, se cuestiona, investiga y comienza a poner en marcha eso que trae en mente. Por ello la creatividad es aquella capacidad que aportará a tu emprendimiento la diferencia y el valor agregado, ya que estos se caracterizan por su alto nivel de creatividad, siendo un factor clave para el éxito en el mercado.

Capacidad de una persona para crear e idear algo nuevo y original. De aquí crece un concepto o una idea útil para el creador que dará soluciones a otras personas.

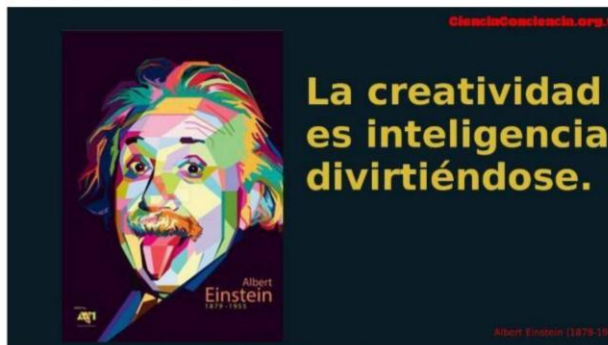
Debes tener en cuenta que la creatividad no siempre es crear algo nuevo o de la nada, sino que también se trata de generar nuevas ideas combinándolas, cambiándolas y aplicarlas de nuevo,

así que si tu emprendimiento parte de algo ya existente, no te preocupes la creatividad te ayudará a diferenciarlo.

Un profesional cuya inspiración no tenga límites precisamente para idear un proyecto innovador, resolver con cierta creatividad posibles problemas o, incluso, plantear alternativas que nada tengan que ver con lo comúnmente conocido.

Por eso, te daremos unos consejos que te ayudaran a ser creativo

- Crea retos.
- Estimula la motivación.
- Ten autonomía.
- Busca nuevas perspectivas.
- Establece una meta.
- Enfócate en una sola cosa.
- Olvida el perfeccionamiento.
- Sueña despierto.



Adaptado de cienciaconciencia.org.ve
(<https://cienciaconciencia.org.ve/frases-creatividad-albert-einstein/>)

¡Tu creatividad te impulsará a emprender!

3. Innovación

Una vez comienza tu proceso de ideación, y en base a tu creatividad has definido una idea de negocio, es donde entra en juego la innovación pues consiste en introducir una novedad o algo nuevo a aquello que has creado, de esta manera, tu como emprendedor debes conectar la creatividad y la innovación al momento de empezar tu proceso de ideación de negocio.

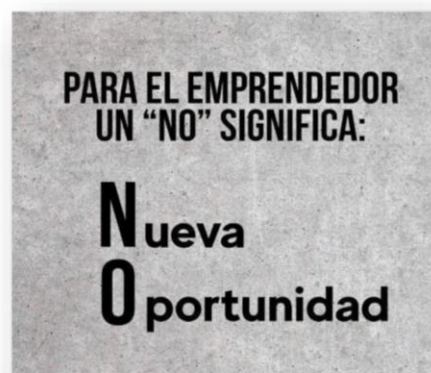
Un innovador es aquel que convierte las ideas en productos nuevos y mejorados para el mercado. Es decir, debes responder a las necesidades de las personas y empresas con ideas nuevas y exitosas.

- ♦ Fomenta la creatividad
- ♦ Elimina el miedo a fracasar
- ♦ Mantente informado
- ♦ Observa los cambios en el mercado
- ♦ Busca elementos fuera de tu industria
- ♦ Abre nuevas posibilidades

4. Resiliencia

Ser resiliente, es tener aquella capacidad de afrontar la adversidad saliendo fortalecido de los obstáculos y problemas, alcanzando un estado de excelencia profesional y personal. En el caso de los emprendedores es la capacidad para afrontar y sobreponerse a las dificultades y obstáculos que se presentan durante el proceso emprendedor ya que ser emprendedor es inherente el riesgo al fracaso porque no todas las decisiones que se tomen serán acertadas. Así que no debes tener miedo a iniciar tu idea de negocio y de afrontar las adversidades, debes demostrar tu resiliencia y sobreponerte a ellas, así tu motivación se mantendrá plena y tu idea de negocio seguirá creciendo.

¡Los obstáculos superados te harán más fuerte!



Adaptado de [negociosyemprendimiento.org](https://www.negociosyemprendimiento.org)
(<https://www.negociosyemprendimiento.org/2013/06/praguntas-debes-hacerte-si-has-fracasado-con-tu-negocio.html>)

5. Trabajo en equipo

Esta capacidad consiste en poder realizar trabajos y actividades en grupo de manera organizada, responsable y eficiente en el cual se comparten ideas, conocimientos importantes para la asignación de tareas según las capacidades de cada integrante, a fin de alcanzar un resultado determinado con beneficio grupal.

De esta manera debes tener claro que tu emprendimiento necesita de personas para realizar determinadas laborales, donde debes demostrar tu rol y hacer saber que trabajando en equipo las metas se pueden lograr.

¡Trabajando en equipo de todo es más sencillo!

Nota...

Es de aclarar que no todas estas aptitudes y capacidades las tengas consolidadas, ya que el emprendedor se puede ir formado con la capacitación necesaria, por ende, si tienes esa energía y entusiasmo para emprender, pero sientes que algunas de las capacidades y actitudes no las tienes, no es cuestión de renunciar, de lo contrario pon en marcha tu idea o pensamiento emprendedor y con trabajo y dedicación te podrás convertir en un emprendedor y ejemplo de superación para los demás.

¡Anímate!

DEMUESTRA LO APRENDIDO

Este taller consiste en poner a prueba lo aprendido en las lecturas, debes contestar con uno de los puntos considerando solamente tu perspectiva sobre el emprendimiento.

Este taller se debe realizar individualmente o máximo con tu compañero de idea, en el cuaderno de la asignatura de emprendimiento.

Te invitamos a realizar el siguiente taller sobre emprendimiento

- Realiza una breve definición de emprendimiento
- ¿Crees que el emprender es importante para la vida?
- ¿Consideras que la edad es una condición para emprender?

TALLER SIENDO EMPRENDEDOR

El taller consiste en poner a prueba la imaginación, se desarrolla en base a las ideas que consideres para un posible negocio.

Este taller debe ser realizado a la comodidad del estudiante, podrá utilizar cuaderno, hojas de bloc y cualquier otro tipo de útil que le sea cómodo para su trabajo, este taller se realizara las clases de emprendimiento u artística y serán calificables para la materia a la que se asigne.

SIENDO EMPRENDEDOR

1. Describe un escenario donde consideres que exista una oportunidad de negocio
2. Dibuja o describe brevemente la idea que te llevara a la oportunidad
3. Dibuja el producto o describe el servicio que has ideado
4. Haz una pequeña proyección de tu negocio, es decir dibuja o describe como lo vez en unos años.

TEST- SOY EMPRENDEDOR

El TEST-SOY EMPRENDEDOR, Es un TEST académico que consiste en la aplicación de un cuestionario a estudiantes de educación básica primaria, secundaria y educación media. Este cuestionario se basa en una serie de preguntas enfocadas al pensamiento emprendedor, con el fin de diagnosticar y caracterizar al estudiante en cinco componentes que conforman al emprendedor.

Estos cinco componentes son:

- **LIDERAZGO:** Es la capacidad que tiene el estudiante mediante habilidades que le permiten influenciar en el pensar y actuar de su equipo de trabajo o demás compañeros.
- **TRABAJO EN EQUIPO:** Esta capacidad consiste en que el estudiante pueda realizar trabajos y actividades en grupo de manera organizada, responsable y eficiente en el cual se comparten ideas, conocimientos importantes para la asignación de tareas según las capacidades de cada compañero, a fin de alcanzar un resultado determinado con beneficio grupal.
- **RESILIENCIA:** Ser resiliente, es tener aquella capacidad de afrontar la adversidad saliendo fortalecido de los obstáculos y problemas, alcanzando un estado de excelencia profesional y personal. En el caso de los estudiantes emprendedores es la capacidad para afrontar y sobreponerse a las dificultades y obstáculos que se presentan durante el proceso emprendedor, sobreponiéndose a las adversidades y riesgos que exige el ser emprendedor.
- **INNOVACION:** Hace referencia al acto en el cual el estudiante realiza un cambio o una modificación que supone la creación o la puesta en marcha de algo novedoso. De esta manera, la innovación también aparece vinculada al progreso del proyecto o idea de negocio.
- **CREATIVIDAD:** Se define como la capacidad o destreza para crear del estudiante. Se dice que existe creatividad cuando el estudiante desarrolla labores de manera distinta a las habituales, con el fin de satisfacer un determinado propósito. La creatividad permite cumplir deseos personales o grupales de

manera veloz, sencilla, económica o eficiente.

Con este test se pretende obtener una caracterización del estudiante sobre las capacidades emprendedoras, con una serie de preguntas, con respuestas de autoconocimiento personal y pensamiento emprendedor.

PARAMETROS.

1. el test consta en total de 25 preguntas.
2. las respuestas serán las siguientes.
 - a) Si, de acuerdo
 - b) Bastante, a menudo.
 - c) Algo, alguna vez.
 - d) No, en absoluto.
3. El Parámetro de medición de respuestas será el siguiente
 - La puntuación máxima será de 100
 - Cada componente contara con una puntuación máxima de 20.
 - Los puntajes por respuestas serán los siguientes.
 - a) 4 puntos
 - b) 3 puntos
 - c) 2 puntos
 - d) 1 punto
 - La puntuación mínima de aprobación del test es de 75 puntos
 - Con la puntuación total de todos los componentes se caracterizará el estudiante de lasiguiente manera.
 - De 90 a 100 Puntos: Tu nivel emprendedor es alto lo que te lleva a tener un perfil emprendedor excelente con rasgos que se asemejan al de un empresario, así que es momento de que empieces a construir tu iniciativa e idea de negocio que tengas en mente. Continúa con tu proceso emprendedor y demuestra de lo que eres capaz...
 - De 75 a 89 Puntos: Tu nivel emprendedor es sobresaliente, reúnes bastantes capacidades emprendedoras, aunque cuentes con este perfil, puedes mejorar ciertas falencias que no te permiten estar nivel pleno al de un emprendedor mediante una serie de

metas que te propongas. Esto te llevara a que tengas un perfil emprendedor excelente con rasgos que se asemejan al de un empresario, te recomendamos que antes de comenzar con tu iniciativa o idea de negocio mejores tu nivel con nuestras lecturas. Continua con tu proceso emprendedor y demuestra de lo que eres capaz...

- De 50 a 74 Puntos: Tu nivel emprendedor es regular, es decir cuentas con las ciertas capacidades emprendedoras para iniciar tu proceso emprendedor, pero debes desarrollar y fortalecer la confianza y la determinación que debe tener el perfil de un emprendedor, sin embargo, no debes preocuparte ya que puedes mejorar dichas capacidades a través de las herramientas suministradas, por lo que debes entonces prepararte y luego si iniciar con la puesta en marcha de la idea que tienes en mente, ¡preparate tu proceso emprendedor te espera!

- Menos de 49 Puntos: Aun no cuentas con un nivel emprendedor ideal, así que, si tienes una idea de negocio en mente, te queda camino por recorrer para mejorar tus capacidades, aunque posees ciertos rasgos emprendedores, no es suficiente para iniciar con tu proceso emprendedor, puede ser que poseas inseguridades y dudas que te impiden. Por eso te recomendamos que trabajes diario en los componentes que conforman el perfil emprendedor y te capacites con la unidad de emprendimiento. ¡preparate tu proceso emprendedor te espera!

- En base al resultado de cada componente, permitirá reflejar al estudiante las fortalezas y debilidades que poseen antes de iniciar el proceso emprendedor.
 - De 14 a 20 Puntos: El componente es una fortaleza de su capacidad emprendedora, con el cual el estudiante puede aprovechar esa capacidad sobresaliente.
 - De 10 a 13 Puntos: El componente está en un nivel aceptable, y depende el estudiante trabajarlo para hacer de este una fortaleza
 - Menos de 9 Puntos: El componente es una debilidad para el proceso emprendedor, por lo cual el estudiante se le insiste al estudiante trabajar en ella para mejorar su capacidad y estar más fuerte en el proceso emprendedor.

CUESTIONARIO COMPONENTE DE LIDERAZGO

1. ¿Reflejas seguridad y confianza cuando vas a realizar un trabajo o actividad con tus compañeros?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

2. ¿En tu grupo de amigos o compañeros tiendes a ser el de la iniciativa al momento de organizar un plan?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

3. ¿Consideras que tienes la capacidad de expresar y conectar tus ideas de manera clara con compañeros?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

4. ¿Cuándo tienes un plan o trabajo grupal, sueles considerar las ideas de tus compañeros y así mismo de aceptar las críticas a tus ideas de manera positiva?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

5. ¿Cuándo en el trabajo o actividad grupal se distribuyen tareas, lo haces de acuerdo al potencial o capacidad de cada uno de tus compañeros de grupo con el fin de obtener todo su potencial?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

COMPONENTE DE CREATIVIDAD

6. ¿Te gusta estar en constante aprendizaje e ir descubriendo cosas nuevas en el día a día?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

7. ¿Al imaginar o tener una idea en tu mente decides plasmarlo o dibujarlo para tenerlo presente?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

8. ¿Cuándo observas algún objeto o cosa te imaginas como se puede ver o hacer de otra manera? Por ejemplo, al armar un rompecabezas

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

9. ¿Te sueles aburrir o inquietar cuando en tu colegio o día a día haces cosas de forma repetitiva?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

10. ¿Cuándo te sientes aburrido o sin tareas por realizar, buscas nuevas maneras de activarte? Por ejemplo, escribir una canción, poesía o haces dibujos.

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

COMPONENTE DE INNOVACION

11. ¿Mides el riesgo que conlleva realizar una actividad o plan nuevo? Por ejemplo, realizar una actividad deportiva que no conocías.

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

12. ¿Cuándo tienes una presentación o exposición te esmeras a realizarla en forma diferente a lo habitual y buscas satisfacer al público?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

13 ¿Analizas la forma de aprender técnicas, artes o deportes nuevos?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

14 ¿Consideras que aprender una técnica, arte o deporte es importante y vital para tu vida?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

15 ¿Cuándo obtienes algún resultado de un trabajo o actividad, sueles conformarte con ello o sigues trabajando para mejorar?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

COMPONENTE DE TRABAJO EN EQUIPO

16. ¿Al realizar un trabajo con tu equipo procuras entregar lo mejor de ti y comprometerte a realizarlo de la mejor manera?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

17. ¿Cuándo estas en un trabajo en equipo buscas beneficios colectivos? Es decir, buscas reconocimiento grupal con tus compañeros mas no el individual.

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

18 ¿Cuándo un compañero de equipo realiza algo mal, le ayudas a mejorar con el fin de obtener beneficios grupales?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

19 ¿Al momento de realizar un plan o trabajo en equipo, tienes la capacidad de contagiarte entusiasmo y motivación a los demás?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

20. ¿Aceptas tus errores, y recibes de buena manera las críticas y recomendaciones que tus compañeros te sugieren?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

COMPONENTE RESILIENCIA

21. ¿Si estas en una problemática o situación adversa tiendes a buscar soluciones constantes?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

22. ¿Si tienes una idea o plan, y las personas de tu entorno te dicen cosas negativas o realizan actos que tienden a desmotivar, sueles pasarlos por alto y seguir con la realización del plan?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

23. ¿Cuándo te encuentras en una situación adversa, te preguntas primero como solucionarlo para superarlo y no el por qué ocurrió?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

24. ¿Cuándo te equivocas realizando un trabajo o actividad, tomas ese error como una oportunidad de mejorar?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

25. ¿Si la meta que persigues te obliga a cambiar hábitos y asumir nuevos retos, sigues con ella hasta conseguirla?

- A. Si, de acuerdo
- B. Bastante, a menudo.
- C. Algo, alguna vez.
- D. No, en absoluto.

CARACTERIZACION ESTUDIANTES.

RESULTADO DEL TEST. Caracterización según puntuación del test

De 90 a 100: Tu nivel emprendedor es alto lo que te lleva a tener un perfil emprendedor excelente con rasgos que se asemejan al de un empresario, así que es momento de que empieces a construir tu iniciativa e idea de negocio que tengas en mente. Continúa con tu proceso emprendedor y demuestra de lo que eres capaz...

De 75 a 89: Tu nivel emprendedor es sobresaliente, reúnes bastantes capacidades emprendedoras, aunque cuentas con un perfil emprendedor sobresaliente, puedes mejorar ciertas falencias que no te permiten estar nivel pleno al de un emprendedor mediante una serie de metas que te propongas. Esto te llevara a que tengas un perfil emprendedor excelente con rasgos que se asemejan al de un empresario, te recomendamos que antes de comenzar con tu iniciativa o idea de negocio mejores tu nivel con nuestras lecturas. Continúa con tu proceso emprendedor y demuestra de lo que eres capaz...

De 50 a 74: tu nivel emprendedor es regular, es decir cuentas con las suficientes capacidades emprendedoras para iniciar tu proceso emprendedor, aun no tienes la confianza y la determinación que debe tener el perfil de un emprendedor, sin embargo, no debes preocuparte ya que puedes mejorar dichas capacidades a través de las ayudas suministradas, por lo que debes entonces prepararte y luego si iniciar con la puesta en marcha de la idea que tienes en mente, ¡prepárate tu proceso emprendedor te espera!

Menos de 49: Aun no cuentas con un nivel emprendedor, así que, si tienes una idea de negocio en mente, te queda camino por recorrer para mejorar tus capacidades, aunque posees ciertos rasgos emprendedores, no es suficiente para iniciar con tu proceso emprendedor, puede ser que poseas inseguridades y dudas que te impiden. Por eso te recomendamos que trabajes a diario en los componentes que conforman el perfil emprendedor y te capacites con la unidad de emprendimiento.

¡prepárate tu proceso emprendedor te espera!

1. RESULTADOS POR COMPONENTES

Caracterización de fortalezas y debilidades y recomendaciones.

- En base al resultado de cada componente, permitirá reflejar al estudiante las fortalezas y debilidades que poseen antes de iniciar el proceso emprendedor.
 - De 14 a 20: El componente es una fortaleza de su capacidad emprendedora, con el cual el estudiante puede aprovechar esa capacidad sobresaliente.
 - De 10 a 13: El componente está en un nivel aceptable, y depende del estudiante trabajarla para hacer de esta una fortaleza
 - Menos de 9: El componente es una debilidad para el proceso emprendedor, por lo cual el estudiante se le insiste al estudiante trabajar en ella para mejorar su capacidad y estar más fuerte en el proceso emprendedor.

- LIDERAZGO.
 - F. Tienes una fortaleza, te sientes cómodo exponiendo tus ideas en conjunto, ejecutándolas y muestras aprecio por las contribuciones de los demás. ¡Eres líder!
 - R. Tienes una recomendación. No debes subestimar las fortalezas y habilidades de los demás. De lo contrario debes procurar obtener lo mejor de ellos.

 - D. Tienes una debilidad. Aun no tienes la capacidad para impulsar y llevar a cabo tareas o actividades con otras personas, crees que los demás no pueden ayudarte, y sientes que la prioridad en la idea de negocio eres tú.
Recuerda que puedes hacer de esta debilidad una oportunidad de mejora.

- CREATIVIDAD
 - F. Tienes una fortaleza. Mantienes siempre una imaginación en toda situación o escenario, viendo en cada una de esas situaciones una oportunidad de mejora o de cambio.

R. Tienes una recomendación. Tienes buenas bases creativas, pero te falta impulso para llevarlas a cabo. No dejes que tus ideas no se hagan realidad

D. Tienes una debilidad. No te enfocas en crear oportunidades a cada situación o actividad en la que te encuentras, si no que te conformas con lo ya visto.

Recuerda que puedes hacer de esta debilidad una oportunidad de mejora.

➤ INNOVACION.

F. Tienes una fortaleza. Siempre quieres hacer de algo único y diferente a lo habitual, te esmeras en crear o mejorar cosas que se diferencien de las demás.

R. Tienes una recomendación. Te esmeras en buscar algo nuevo y creativo, pero no eres persistente y paciente a la espera de resultados.

D. Tienes una debilidad. No visualizas escenarios de cambio, ni te adaptas a ellos. Piensas que no tienes la imaginación para crear cosas nuevas.

Recuerda que puedes hacer de esta debilidad una oportunidad de mejora.

➤ TRABAJO EN EQUIPO

F. Tienes una fortaleza. Eres flexible y adaptable en el trabajo, sabes escuchar a los demás y aceptar sus críticas, confías en el trabajo de los demás colaboras para que lo hagan mejor

R. Tienes una recomendación. Te adaptas y aceptas trabajar con los demás, pero debes considerar que tu equipo de trabajo es vital para el cumplimiento de tus metas por ende debes dar lugar a las ideas y propuestas de los miembros de tu equipo.

D. Tienes una debilidad. No te adaptas ni te esfuerzas en trabajar en equipo, no asimilas los cambios que tu equipo propone, y no aportas ideas de cambio o de mejora para tu equipo.

Recuerda que puedes hacer de esta debilidad una oportunidad de mejora.

➤ **RESILIENCIA**

F. Tienes una fortaleza. Tiene una capacidad de automotivación, tu confianza en ti mismo te hace sobreponerte a la adversidad haciendo de ti una persona más fuerte cada día. Eres realista y siempre esperar lo mejor.

R. Tienes una recomendación: Ves las situaciones adversas como una oportunidad, pero debes procurar ser más decisivo al momento de encontrar solución a esta, así que si consolidas tu perspectiva con iniciativa tendrás un nivel de resiliencia adecuado.

D. Tienes una debilidad: Seguramente cuando estas en una adversidad o crisis no la soportas y las ves desde una perspectiva negativa, así mismo no te consideras apto para resistir y sobrellevar los obstáculos en situaciones de incertidumbre. Recuerda que puedes hacer de esta debilidad una oportunidad de mejora.

TALER- PRIMEROS PASOS COMO EMPRENDEDOR

Es un taller dirigido a estudiantes de las instituciones educativas, que consiste en una serie de etapas, la primera, basada en una serie de conceptualizaciones para desarrollar un pensamiento creativo en el estudiante, la segunda consiste en un cuestionamiento emprendedor realizado al estudiante y por último la aplicación de conocimientos y herramientas para la generación de la idea de negocio. Este taller tiene como finalidad suministrar al estudiante conocimientos vitales para el emprendimiento, el desarrollo de capacidades emprendedoras que le permitan identificar oportunidades en escenarios de necesidad y así mismo la forma en cómo llevar a cabo el planteamiento de la idea emprendedora.

APRENDIENDO SOBRE LA IDEA DE NEGOCIO

Un emprendedor nace de una idea, cuando tienes en tu mente un plan, el cual has identificado en base a su entorno, como tu colegio, tu casa, tu barrio o zona en la cual te relacionas y quieres darle a ello una solución a través de tu idea, estas naciendo como emprendedor, es por esto que generar ideas que resuelvan una necesidad o problemática es vital para el proceso emprendedor.

ETAPA 1: CONCEPTUALIZACION DE LA IDEA DE NEGOCIO. QUE ES LA IDEA DE NEGOCIO

La idea de negocio es aquella que identificas y tienes en tu mente para crear una solución, el cual dicha solución la puedes vender en un mercado y obtener algo; cuando la idea está bien ejecutada se puede convertir en una oportunidad de emprendimiento e incursionarse en el mundo de los negocios de manera eficaz.

Las ideas de negocio generalmente surgen de la búsqueda de soluciones a problemas cotidianos a los que las personas se enfrentan.

QUE NECESITO PARA CREAR IDEAS

Para que comiences a generar ideas debes contar con una serie de aspectos muy sencillos, los cuales van de acuerdo al tipo de persona que eres y de acuerdo tus gustos, preferencias, costumbres y hábitos que hacen de ti una persona diferente. Estos son algunos de los aspectos:

- ❑ Pasión, la idea que tú vas a generar procura que surja de algo que te apasione y te haga feliz cada vez que piensas en realizarla, puede ser, por ejemplo, de tu deporte favorito, comida favorita, lugar favorito y demás cosas de tu preferencia.
- ❑ Ser observador. Existen diferentes tipos de oportunidades de negocio, pero el que estés preparado te ayudará a involucrarte y aprovechar cada una de estas oportunidades que se te puedan presentar.
- ❑ Imaginación, tu idea de negocio parte de la creatividad que tu decides agregarle, así que debes tratar de hacer diferente aquellas cosas que has identificado, pues es claro que tu idea será brillante si logras salir de lo habitual y cotidiano.
- ❑ Conocer algún sector. Puedes utilizar a tu favor el conocimiento básico que tengas en cierta área o mercado para poder empezar e idear tu negocio. Por ejemplo, si conoces el sector de la repostería tu idea puede enfocarse en ese momento.

COMO DEBE SER MI IDEA DE NEGOCIO

Cuando tengas tu idea de negocio debes tener claro las siguientes características para que seabrillante:

- ❑ Valor diferencial: Tu idea de negocio debe estar enfocada en ser diferentes a lo que han identificado, es decir debes procurar que tu idea de negocio se salga de lo habitual y cotidiano.
- ❑ Valor añadido: Si tu idea de negocio parte de algo ya existente bien sea un producto o un servicio debes demostrar aquello que le has mejorado y el valor que aportará tu idea en la satisfacción de las necesidades del mercado. Es la parte en la que queda plasmado que va a diferenciar tu producto, qué va a hacer que se convierta en la mejor opción para los compradores.
- ❑ Solucionar un problema o satisfacer una necesidad: Cuando observas tu entorno puedes identificar ciertas problemáticas o necesidades que tienen las personas de ahí tu idea de negocio debe enfocarse en como satisfacer a esas personas, así tu idea será querida por el mercado.
- ❑ Ser rentable: Tu idea de negocio debe generar beneficios económicos para ti, ya que lo que has creado será algo que el mercado necesite y estará dispuesto a intercambiarlo por el valor que tú le des.

ETAPA 2: COMO GENERAR IDEAS DE NEGOCIO

La generación de la idea de negocio, es un proceso que requiere ciertas aptitudes y habilidades propias del estudiante, como lo son la pasión, la observación y la imaginación. Las oportunidades de ideas de negocio las puedes encontrar en cualquier situación, entorno o problema que te rodea, por eso debes estar en constante cuestionamiento en tu día a día. En los siguientes videos podrás encontrar una serie de recomendaciones que te ayudaran a generar una idea de negocio.

- ❑ Como Generar Ideas de Negocios - La Guía Definitiva [Curso Animado], link de acceso:
<https://www.youtube.com/watch?v=hdXa34XPzW>
- ❑ Tu Idea de Negocio Perfecta en 3 Minutos - Maneras de Crear Ideas de Negocio Rentables, Link de acceso,
<https://www.youtube.com/watch?v=nmi0RqynoFA>

GENERA TU IDEA DE NEGOCIO

Debes realizar los siguientes puntos, de acuerdo a las indicaciones dadas:

1. Debes identificar un problema y una necesidad

Te invitamos a que observes la siguiente imagen y luego identifiques el problema y la necesidad:

Debes leer y responder una serie de preguntas basadas en la identificación de necesidades:

¿Sobre qué productos o servicios se quejan las personas que conoces?

¿Qué producto o servicio has visto en otros lugares que te gustaría que se comercializara en tumunicipio?

¿Qué hace falta en el lugar dónde vives?

¿Puedes encontrar en tu municipio productos o servicios que satisfagan tus gustos, hábitos y costumbres?

¿Cuáles son las actividades principales que se realizan en tu municipio, Ejemplo: pesca, ganadería, deporte, etc.?

¿De las actividades mencionadas cual es la de tu preferencia?

--

Paso final

¿Teniendo en cuenta tus respuestas anteriores, describe en el siguiente espacio una necesidad en producto o servicio que padece tu municipio?

Debes leer y responder una serie de preguntas basadas en coincidir con tu pasión:

¿Cuál es el arte o técnica que te llama la atención y eres bueno en eso?
Ejemplo: Dibujar, cantar, Lamecánica, Reparar productos, etc.

--

De acuerdo a tu respuesta anterior, ¿hay negocios en tu municipio que se dediquen a esa actividad?

--

¿Ves tu arte o técnica como una oportunidad para cambiar tu forma de vida?

Punto final

¿Qué necesidad tiene el municipio en cuanto al arte o técnica que te gusta?

--

Crea soluciones

Te invitamos a que plantees las soluciones para cada necesidad que han descrito en los puntos finales.

NECESIDAD	SOLUCION
Necesidad en producto o servicio que padece tu municipio.	
Necesidad que tiene el municipio en cuanto al arte o técnica que te gusta.	

En base a la necesidad y solución que has planteado genera una idea de negocio acorde a la solución que se necesita para satisfacer esa necesidad. Es decir, debes describir con que producto o servicio vas a satisfacer esa necesidad en el mercado, si es un producto o servicio nuevo en el mercado, o por si lo contrario vas a mejorar uno ya existente.

--

GUIA PARA LA ELABORACION DE LA PLANTILLA IDEA DE NEGOCIO

La presente guía tiene como finalidad suministrar al estudiante el paso a paso para la elaboración y presentación de su idea de negocio ante el comité de evaluación. En ella se detallan cada punto a evaluar para su correcta elaboración.

La plantilla de idea de negocio será elaborada por el estudiante y su tutor.

IDEA DE NEGOCIO

En esta etapa muy seguramente te has dado cuenta que eres emprendedor, por ende, te invitamos a plantear tu idea de negocio en los siguientes pasos:

1. CREA EL TITULO

El título de tu idea de negocio es la primera impresión por la cual se define tu idea, por eso debes preocupar ser claro y sencillo en el diseño, en donde en una serie de palabras el lector pueda entender la finalidad de tu negocio.

Te recomendamos que elabores una lluvia de ideas, en donde debes empezar con un verbo, seguido del producto o servicio por la cual te inclinaste.

Debes tener en cuenta que el título será la primera impresión de tus clientes, inversores y el mercado por lo que debes plantearlo atractivo y sobre todo claro.

Ejemplos

Comercializar zapatos en tela para las personas mayores

Fabricar productos de panadería para la distribución a tiendas y almacenes

Prestar el servicio de mantenimiento y adecuación a los locales comerciales del sector

2. DESCRIPCION DE LA IDEA

Una vez definido el título debes describir en un párrafo de que se trata tu idea de negocio, esta es la parte más importante ya que cuando alguien lea esta sección le tiene que quedar muy claro “de que va” tu idea. En ese párrafo deberás exponer los siguientes aspectos y criterios.

- Qué vas a hacer.

Debes definir en que se enfoca tu idea, es decir, que tipo de actividad vas a realizar, el cual dependiendo de tu producto o servicio podrás darle una correcta redacción. Por ejemplo:

Actividad minera

Actividad agropecuaria

Actividad comercial

Actividad de Servicios

Actividad Industrial.

Ejemplo: Fabricación y venta de dulces artesanales de guayaba combinados con productos lácteos,

- Como lo vas hacer.

De qué manera vas a realizar tu idea, es decir, la forma en como pretendes realizar tu actividad y llevarla al mercado. Por ejemplo. Qué materia prima utilizaras, que proceso utilizaras para la elaboración, distribución y venta o prestación del bien y servicio.

Ejemplo: Elaboración de dulces a base de guayaba de manera artesanal combinados con productos originario de la leche como lo son: el arequipe y el queso.

- Qué aportas nuevo al mercado.

Debes establecer si vas ofrecer un nuevo bien o servicio o por el contrario definir qué diferencia tiene con respecto a los ya existentes en el mercado.

Ejemplo: - Aporte nuevo: Una nueva combinación al dulce de guayaba, con otra preparación con un exquisito sabor diferente al de otros dulces.

Aporte Diferente: El mismo dulce de guayaba, con otra preparación y presentación.

- Qué necesidad va a satisfacer

Que utilidad tiene el bien o servicio, que necesidades del mercado al que va a dirigido va a cubrir. Es decir, que el mercado o clientes, necesite y esté dispuesto a intercambiar recursos, estas necesidades pueden ser de consumo, uso, diversión, entretenimiento Etc.

Ejemplo: En el caso del dulce de guayaba se va a satisfacer el deseo de consumir un producto artesanal con un sabor diferente otro gado por la combinación de productos lácteos y frutas.

- Qué clase de producto.

En la economía se conocen dos tipos de productos (Bienes o Servicios), los Bienes son Productos físicos, tangibles, duraderos como por ejemplo televisores, ropa, bebidas, alimentos, juguetes, electrodomésticos, etc. Los Servicios son productos intangibles, que una empresa o persona presta a otras. No son susceptibles de ser almacenados ni transportados. Ej. Servicios de mantenimiento, salud, turismo, financieros, seguros, compañías aéreas, hoteles

- Sector económico al que vas a pertenecer

La actividad económica está dividida en sectores económicos. Cada sector se refiere a una actividad económica. Según la división de la economía, los sectores de la economía son los siguientes:

Sector primario o agropecuario: Es el sector en el cual los productos obtenidos provienen directamente de la naturaleza, sin realizar ningún proceso de transformación. Dentro de este sector se encuentran la agricultura, ganadería, avicultura, porcicultura, etc.

Sector secundario o industrial: Es el sector en el cual los productos obtenidos provienen de la transformación manual, química o mecánica de los alimentos y otros tipos de bienes o mercancías, los cuales se utilizan como base para la fabricación de nuevos productos. En este sector se encuentran: procesado de legumbres y frutas, elaboración de refrescos, gaseosas y jugos, producción de abonos y fertilizantes, Ensamble de vehículos, elaboración de cementos, electrodomésticos, etc.

Sector terciario o de servicios: En este sector se Incluyen todas las actividades que no producen un bien tangible o mercancía. Como por ejemplo el comercio la compra y venta de (productos), los restaurantes, los hoteles, el transporte público, los servicios financieros, las comunicaciones, los servicios de educación, los servicios profesionales, etc.

3. OBJETIVO DE TU IDEA

El objetivo general de una idea de negocio corresponde a lo que se quiere lograr con la idea. Nos indican los resultados concretos, directos y medibles por medio de indicadores del propósito central del proyecto, teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y los demás que usted considere relevantes.

Este debe ser alcanzable, lógico y coherente con la realidad. Para elaborar el objetivo general es necesario tener en cuenta 4 aspectos;

Un verbo en modo infinitivo (ar, er, ir);

Defina en un verbo en infinitivo su objetivo, ¿Qué cosa es lo que se va a producir?;

Defina que bien o servicio va a producir ¿Cómo y con que se produce?;

Describa la forma de producción, las materias primas la maquinaria y equipo, tecnologías empleadas en la elaboración de su producto ¿Dónde se produce? En qué ciudad, municipio, localidad lo va a producir

Ejemplo: Crear una empresa, productora de dulces, a base de frutas del campo como la guayaba, combinada con productos lácteos como el arequipe, la leche y el queso, utilizando maquinaria de procesos artesanales, con el fin de satisfacer una necesidad en el mercado, contribuyendo en la economía y desarrollo local, que se encuentre ubicada en el municipio de sardinata.

4. JUSTIFICACION

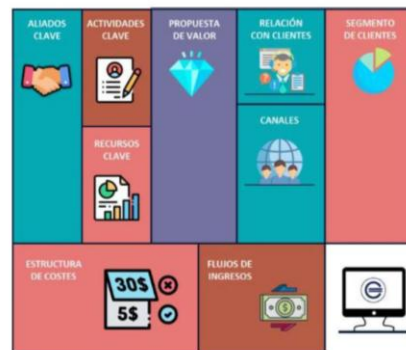
La justificación de una idea de negocio es la explicación del porqué de la idea de negocio, es decir, exponer los motivos por los cuales pondrá en marcha la idea de negocio. En lo posible se debe nombrar la necesidad que será satisfecha como consecuencia de tu idea de negocio.

Explicar cuáles son los beneficios que generará de la idea. Lo que debes hacer para lograr esto, es explicar los beneficios que se conseguirán al aplicar la idea de negocio, tratando de hacerlo lo más claro posible. Por último, debes explicar a quienes beneficiara la idea. Esto significa, nombrar la población a la que va dirigida la idea de negocio.

5. LIENZO CANVAS

El modelo de lienzo Canvas es una de las herramientas más importante en la elaboración de las ideas de negocio, pues su flexibilidad permite al emprendedor tener claro la estructura de lo que será su futuro negocio. Se compone de nueve bloques que integran el modelo de negocio de una entidad, como su propuesta de valor, las características principales de la empresa, la identificación de los clientes objetivo o la arquitectura de ingresos, es decir, cómo se pretende obtener beneficios analizando los gastos.

El modelo de lienzo Canvas es una de las herramientas más importante en la elaboración de las ideas de negocio, pues su flexibilidad permite al emprendedor tener claro la estructura de lo que será su futuro negocio. Se compone de nueve bloques que integran el modelo de negocio de una entidad, como su propuesta de valor, las características principales de la empresa, la identificación de los clientes objetivo o la arquitectura de ingresos, es decir, cómo se pretende obtener beneficios analizando los gastos.



Adaptado de economipedia
(<https://economipedia.com/definiciones/modelo-canvas.html>)

Este lienzo se divide en dos partes, según definan el valor que el negocio pretende generar a los clientes (hemisferio derecho) o analicen las actividades internas de la compañía y el modo de estructurar sus operaciones (hemisferio izquierdo). A pesar de esta diferenciación en dos grupos, hay que tener presente que cualquier cambio en uno de ellos termina por afectar a todo el conjunto, por lo que hay que revisar permanentemente la estructura en sí misma.

Cada uno de los nueve bloques debe ser elaborado con la rigidez que requiere, pues todo funcionará como un sistema y si logras realizarlo correctamente tendrá una idea de negocio consolidada.

A continuación, te explicaremos cada uno de los bloques que compone el lienzo Canvas:

1. PROPUESTA DE VALOR

En este bloque debes exponer la razón de ser de tu negocio, es decir que es tu negocio y de que se trata. La propuesta de valor es aquello que ofrecemos a nuestros clientes (producto) a cambio de lo que estos nos pagan (valor monetario que estimamos de nuestros productos). Para ello es recomendable escribir en este bloque una frase clara, simple y sencilla, qué te hace especial y cómo vas a ayudar a tus clientes a solucionar su problema.

2. SEGMENTO DE CLIENTES

En este segundo bloque deberás responder a la pregunta, ¿Quiénes serán mis clientes? por lo que debes tener claro tu mercado objetivo y así mismo quiénes serán los posibles clientes a los que el producto va dirigido, que podrían ser un grupo de personas y empresas así mismo identificando la razones por la cual crees que serán tus clientes.

3. CANALES DE DISTRIBUCION

Ahora bien, en este paso debes imaginar y describir como harás llegar el producto o servicio a tus clientes y mercado. En este punto es importante que reflexiones sobre la cadena de valor para entender mejor el proceso de compra de tu cliente. Por ejemplo, La manera de hacer llegar tu producto a los clientes será mediante la venta online a través de la página web y el envío del producto mediante un transporte de mercancías.

4. RELACION CON LOS CLIENTES

Esta será la manera en cómo tu empresa o negocio mantendrá a una buena relación con los clientes, esto a través de estrategias que permitan la fidelización de los clientes aportando valor agregado a tu negocio. Puede establecer por lo menos una relación entre cliente y dependiente de venta y postventa; centro de atención al cliente, por correo electrónico, teléfono, punto de venta etc. crear valor junto con el cliente dejando que este participe en algún proceso.

5. FUENTES DE INGRESOS

En este bloque se debe plantear la forma y razón de recibir los ingresos, es decir cómo vas a ganar dinero. ¿Por qué te van a pagar tus clientes?, por ende, se debe fijar medios de pago, así como también describir de donde vendrán tus ingresos del negocio. Es pocas palabras cual serán los productos que te darán ingresos y que otras actividades conexas te darán ingresos. Por ejemplo, Los ingresos vendrán por la venta de productos en la tienda online. Además, se puede pensar en dar formación, webinars o talleres por ejemplo de cocina.

● El precio

¿Cuál será o debe ser el precio de nuestros productos / servicios? Aquel que están dispuestos a pagar mis clientes.
¿Qué márgenes obtendremos? Aquel que nos permita cubrir nuestros costes fijos y obtener un beneficio.

Realizad la siguiente tabla

Producto (lista de todos mis productos)	Precio Sin IVA	Coste Variable Sin IVA	Margen
...			
TOTAL =			SUMA =

6. RECURSOS CLAVES

Todo negocio además de la idea, necesita de recursos para poder llevarse a cabo, por eso, en este bloque se describen todos aquellos bienes que vas a necesitar para hacer tu producto y llevarlo al mercado. Se debe tener presente aquellos recursos necesarios para desarrollar la actividad. Y considerar no solo recursos propios sino también en aquellos recursos ajenos para desarrollar la actividad.

7. ACTIVIDADES CLAVES

En este bloque se planteas la actividad que se realizara tu negocio para operar y mantenerse en el mercado, Son todas las acciones, tareas y procesos necesarios para proporcionar valor sobre el resto de la oferta existente en el mercado. Entre ellas, destacan la asistencia post venta, el marketing, el transporte o la distribución. dos preguntas que te ayudaran a plantear este bloque pueden ser, ¿Qué actividades clave hay que desarrollar para llevar a cabo nuestro modelo de negocio? ¿De qué manera se llevarán a cabo?

8. SOCIOS CLAVES

Es muy importante conocer todo el proceso productivo de tu negocio y el proceso de comercialización del mismo, ya que en este bloque debes analizar los proveedores y agentes idóneos y necesarios para poder realizar con éxito todos los procesos. Con ellos, se pueden establecer distintas clases de acuerdos y alianzas para asegurar el mantenimiento de la actividad de la compañía en el largo plazo. Ejemplos, bancos, productores, empresas de transporte que deberás acudir una vez tengas el producto.

9. ESTRUCTURA DE COSTOS

Este consiste en analizar detalladamente los gastos que tendrá el desarrollo y puesta en marcha del negocio, así como también todos los costos del producto y los relacionados con la comercialización y venta. Estos pueden ir desde la fabricación de costes al pago de las nóminas de los empleados.

El principal objetivo de cualquier entidad es garantizar su sostenibilidad. Por ello, resulta crítico evaluar todos los costes fijos del negocio, optando por los más adecuados en términos de eficacia y rentabilidad.

Para fortalecer la elaboración del modelo Canvas, se recomienda la observación del siguiente video.

Modelo Canvas | Cómo aplicar el modelo Canvas en el lienzo | Ejemplo práctico, link de acceso: <https://www.youtube.com/watch?v=i1Le5GYkBT8>

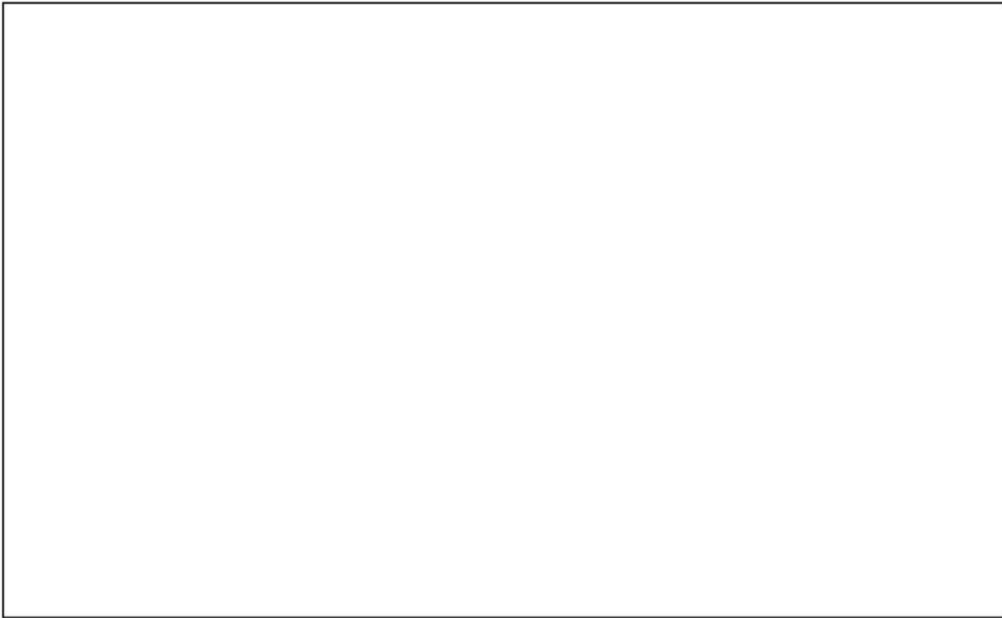
1. TITULO DE LA IDEA DE NEGOCIO

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write the title of their business idea.

2. DESCRIPCION IDEA DE NEGOCIO

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to describe their business idea.

3. OBJETIVO DE LA IDEA DE NEGOCIO

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write the objective of the business idea.

4. JUSTIFICACION DE LA IDEA DE NEGOCIO.

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write the justification of the business idea.

5. LIENZO CANVAS



5.1 Propuesta De Valor



5.2 Segmento de Clientes



5.3 Canales de Distribución.



5.4 Relación con Clientes



5.5 Fuentes de Ingresos



5.6 Recurso Claves



5.7 Actividades Claves



5.8 Socios Claves



5.9 Estructura de Costos



GUIA PARA LA ELABORACION DE UN PLAN DE NEGOCIOS.

GESTION ESTRATEGICA

DEFINE TU NEGOCIO

El negocio es la actividad y ocupación que se va desarrollar con el fin de obtener una ganancia, a través de la venta o intercambio de productos o servicios que satisfagan las necesidades del mercado.

QUE ES UN PLAN DE NEGOCIO

Es un documento donde el emprendedor detalla sistemáticamente las informaciones del emprendimiento a realizar como ser:

- El proceso de generación de ideas.
- La captación y análisis de la información.
- Evaluación de la oportunidad y los riesgos.
- Toma de decisión sobre la puesta en marcha de un nuevo emprendimiento.
- Cambio de planes en empresas constituidas.

En el siguiente video se orienta sobre el plan de negocio:
<https://www.youtube.com/watch?v=xwBfAEMLPV4>

¿CUAL ES LA MISION DE MI NEGOGIO?

El motivo por el cual tu idea o plan surge, es la forma más clara de entender la misión, en otras palabras, la misión del negocio es la razón de ser, el motivo para el cual fue creada, por ello se debe identificar su actividad, entorno y demás características por las cuales se identificarán.

¿COMO VES TU NEGOCIO A FUTURO?

Esto se le conoce como la visión, es crear una imagen a futuro de tu negocio, en lo que se convertirá en unos años, lo que se quiere lograr, construir o crear. Para ello es importante tengas claro a lo que se va a dedicar tu negocio y así poder establecer una prospectiva del mismo. Visualiza y crea en la forma que lo veas conveniente, una vez definida tu prospectiva se deberá plasmar en texto.



Adaptado de inbestia.com
 (https://inbestia.com/analisis/planificacion-estrategica-y-control-de-gestion-ii-mision-vision-valores-y-objetivos-generales)

LOS VALORES

Tu negocio tendrá ciertos hábitos que lo podrán diferenciar, la responsabilidad, compromiso, lealtad y la cultura empresarial de tu negocio harán la forma de actuar ante todo tipo de relaciones comerciales, sociales o culturales a la que se expondrá, por esa razón debes definir cuáles serán los valores que guiarán el actuar de tu negocio ante cualquier situación.

ANALISIS DOFA- FODA

Una herramienta muy útil para tu emprendimiento es el análisis DOFA, consiste en conocer o caracterizar los aspectos internos y externos del negocio para formular estrategias de mejoramiento. Entre lo interno, se encuentran las fortalezas y debilidades, el cual son factores totalmente controlables y en la parte externa, las oportunidades y amenazas a las que el negocio está expuesto.

ANÁLISIS INTERNO

En este análisis, entra en juego las debilidades y fortalezas de tu negocio, el cual se deben considerar claramente ya que estas afectan las posibilidades de éxito de una estrategia. Por ello, se debe analizar la estructura empresarial y detectar posibles falencias que se clasificaran como debilidades. Por ejemplo, el desconocimiento del mercado, la falta de capital, maquinaria poco desarrollada y la inexperiencia suelen ser debilidades de muchos negocios que se inician; por otra parte, tu negocio cuenta con características diferenciadoras, que se traducen en fortalezas tales como mientras que el entusiasmo, la capacidad de trabajo y personal altamente capacitado, las ganas de crecer están entre las fortalezas comunes.

ANALISIS EXTERNO

Este análisis está enfocado en todo aquello que esta fuera de la empresa pero que influye significativamente en la misma, este análisis consta de identificar ciertas oportunidades y amenazas que el mismo entorno puede dar, como por el ejemplo una nueva cultura, un nuevo habito de consumo, nueva tecnología, llegada de nuevos competidores, leyes fiscales, laborales o políticas, etc. Son factores a considerar y que depende del negocio pueden ser catalogadas como oportunidad o amenaza para tu emprendimiento.

OBJETIVO GENERAL

El objetivo general de una idea de negocio corresponde a lo que se quiere lograr con la idea. Nos indican los resultados concretos, directos y medibles por medio de indicadores del propósito central del proyecto, teniendo en cuenta aspectos sociales, económicos, ambientales y los demás que usted considere relevantes.

Este debe ser alcanzable, lógico y coherente con la realidad. Para elaborar el objetivo general es necesario tener en cuenta 4 aspectos;

- Un verbo en modo infinitivo (ar, er, ir);

- Defina en un verbo en infinitivo su objetivo, ¿Qué cosa es lo que se va a producir?;
- Defina que bien o servicio va a producir ¿Cómo y con que se produce?;
- Describa la forma de producción, las materias primas la maquinaria y equipo, tecnologías empleadas en la elaboración de su producto ¿Dónde se produce? En qué ciudad, municipio, localidad lo va a producir

Ejemplo: Crear una empresa, productora de dulces, a base de frutas del campo como la guayaba, combinada con productos lácteos como el arequipe, la leche y el queso, utilizando maquinaria de procesos artesanales, con el fin de satisfacer una necesidad en el mercado, contribuyendo en la economía y desarrollo local, que se encuentre ubicada en el municipio de sardinata.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

Una vez se tenga el objetivo general claro, se plantean maneras o estrategias para llegar a ello, estos se conocen como objetivos específicos, en ellos se debe plantear en por lo menos 3 puntos, como se llegará a alcanzar el objetivo general planteado. También es importante recalcar que el objetivo general se cumple, si se cumplen los objetivos específicos.

Estos objetivos también deben ir redactados en infinitivos (ar, er, ir); y debes ser claros, medibles y alcanzables para poder alcanzar en objetivo general.

Tener objetivos claros y bien definidos pueden:

- Ayudar a crecer su negocio
- Alcanzar sus metas
- Mejorar el trabajo en equipo y la colaboración
- Ayudar a todos a entender la dirección a la su empresa se dirige

VERBOS PARA TU OBJETIVO GENERAL		VERBOS PARA LOS OBJETIVOS ESPECIFICOS	
Calcular	Formular	Advertir	Enunciar
Categorizar	Generar	Analizar	Enumerar
Compilar	Identificar	Basar	Especificar
Comparar	Inferir	Calcular	Estimar
Concretar	Informar	Calificar	Examinar
Contrastar	Mostrar	Clasificar	Explicar
Crear	Orientar	Comparar	Fraccionar
Definir	Oponer	Compartir	Identificar
Desarrollar	Reconstruir	Componer	Indicar
Demostrar	Relatar	Conceptuar	Interpretar
Describir	Reproducir	Considerar	Justificar
Diagnosticar	Planear	Contrastar	Mencionar
Diseñar	Presentar	Deducir	Mostrar
Efectuar	Probar	Definir	Operacionalizar
Enumerar	Producir	Demostrar	Registrar
Establecer	Situar	Detallar	Relacionar
Evaluar	Trazar	Determinar	Resumir
Explicar	Tasar	Designar	Seleccionar
Exponer	Valuar	Diseñar	Sugerir
Examinar	Verificar	Establecer	Sintetizar

EJEMPLOS



100Negocios.com

Objetivos Generales	Objetivos Específicos
Juan debe aprobar la materia de cálculo	<ul style="list-style-type: none"> -Asistir a todas las clases -Realizar todos los ejercicios -Practicar con pequeños exámenes

Adaptado de 100plandenegocios.com (<https://www.100plandenegocios.com/plan-de-capacitacion>)

OBJETIVOS

Objetivo General

- Ofrecer un servicio de restaurante con un variado menú, platos a la carta, a diferentes precios.

Objetivo Especifico

- Proporcionar un servicio con calidad donde los clientes puedan pasar momentos agradables con la familia, amigos o atender reuniones de negocio disfrutando de un delicioso desayuno, almuerzo entre otros.
- Reducir tiempo pues el restaurante estará ubicado cerca al lugar de trabajo o residencia y se prestará el servicio a domicilio.

Para fortalecer la elaboración de tus objetivos, se recomienda ver el siguiente video: <https://www.youtube.com/watch?v=pNgwVGy0d6A>

JUSTIFICACION

En la justificación se debe describir claramente, todos aquellos factores que llevaron a la realización de proyecto o idea de negocio, por lo que debería incitar a la lectura y enganchar a la audiencia. Para ello, cuenta de forma directa, pero sin olvidar los detalles más importantes, qué es tu empresa, por qué se ha decidido crearla, cuáles son los objetivos. Para ello deberías contar:

La misión de la empresa: ¿Cuáles son las razones de su existencia? Para ello puedes responder a las 5 W's del periodismo: qué, a quién, dónde, cómo y por qué.

La visión de la empresa: ¿A dónde quieres llegar? ¿Qué esperar de tu empresa en el futuro?

Los valores de la empresa: Al igual que decíamos en “Cómo crear imagen de marca en redes sociales”, seleccionar los valores

La Justificación del negocio demuestra las razones por las cuales se emprende un proyecto. Responde a la pregunta: ¿Por qué se necesita este proyecto?, así mismo tener en cuenta; el impacto social, económico y ambiental.

ANTECEDENTES

En esta etapa de tu proyecto, es recompensable la búsqueda de información relacionada a la evolución del producto o servicio que piensas crear, es decir debes retroceder y conocer que información es útil o puede tomar como base para la elaboración de tu proyecto.

También se puede ver como la descripción del origen o motivaciones para el desarrollo de la idea u oportunidad de negocio, explicar todos los hechos, circunstancias y eventos que ayuden a comprender el porqué del servicio o producto.

2. GESTION DE MARKETING ANALISIS DE SECTOR Y MERCADO

En esta etapa de tu proyecto de negocio, es muy importante el conocimiento del mercado en el cual estará tu futuro negocio, por ende, debes realizar un estudio de mercado; un análisis de la competencia con el fin de conocer dónde va a desempeñar una compañía su actividad, contra quiénes va a tener que competir y en qué condiciones lo va a hacer.

MERCADO: El mercado consiste en un grupo de consumidores que quieren comprar productos o servicios que satisfacen una necesidad o deseo. El mercado de un producto puede consistir en niños, jóvenes, adultos, padres, ancianos o empresas con determinadas características.

COMPETENCIA: Se entiende por competencia aquella situación en la que existe un indefinido número de compradores y vendedores que intentan maximizar su beneficio o satisfacción.

Según el objetivo del estudio de mercado se deberá establecer las diferentes opciones para la obtención de información. Es importante agotar primeramente las informaciones existentes antes de recurrir a la búsqueda de informaciones primarias. Algunas de las herramientas más utilizadas son las siguientes: observaciones, encuestas, entrevistas, comprador misterioso y otros

¿Qué es un estudio de mercado? <https://www.youtube.com/watch?v=O1ikaVmS18A>
<https://www.youtube.com/watch?v=XYJu8v7GLQk>

Haz un estudio de mercado en 6 pasos: <https://www.youtube.com/watch?v=qz0hww6LzsY>

DEFINE TU MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo hace referencia a aquel grupo de destinatarios o consumidores al que va dirigido un producto o servicio concreto, es decir será el parte del mercado en la cual va entrar tu producto o servicio y será esperado para satisfacer las necesidades de las personas que han considerado para elaborar tu idea de negocio.

En tu definición de mercado objetivo, es recomendable que identifiques los siguientes factores:

- **Geográficos:** Se toman en cuenta las regiones geográficas a la hora de determinar los productos o servicios que van dirigidos a ellas y la ciudadanía que reside en estas. Por ejemplo, municipio, departamento, zona, etc.
- **Edad:** Puede ser que el producto o servicio que se va a crear este destinado a ciertas personas de acuerdo a la edad, por ende, la edad es un factor a tener en cuenta por los cambios de preferencia que tienen los consumidores a lo largo de su vida. Por ejemplo, un adolescente puede estar interesado en deportes de riesgos y un adulto en deportes más tranquilos como la natación. Los productos irán orientados a este factor teniendo en cuenta estas claves.
- **Sexo:** El producto servicio puede ir dirigido a un determinado sexo o ambos, por eso debes definir el mercado objetivo por el sexo para poder orientar las campañas depende del artículo que se publicite o hacerlo de manera que resulte atractivo para ambos sexos. Por ejemplo, un perfume orientado a la mujer, pero que cause atención en el hombre como un posible regalo

de valor.

- Otros factores como, clase social, poder adquisitivo, estado civil.

PERFIL DEL CONSUMIDOR

El perfil del consumidor se define como aquel grupo de características que describen al cliente ideal que tu negocio desea tener, teniendo en cuenta el análisis de las variables y de las necesidades. El perfil del consumidor es muy importante definirlo ya que, por medio de este, se conoce a qué tipo de persona va dirigido el producto o servicio, es una descripción de detallada de cliente, las cuales puedes mencionar factores como; edad, genero, actividad, hábitos, cultura, contextura, estilo de vida, etc.

Por último, no olvides que, durante el proceso de creación del perfil del consumidor, es necesario que uses tus ojos de cliente y te pongas en los zapatos de él para preguntarte qué es lo que está en su mente y en el corazón de ellos.

MERCADO COMEPETIDOR

¿Que debes hacer?

Estudia el conjunto de empresas con las que se comparte el mercado del mismo producto o servicio. Para realizar un estudio de la competencia es necesario identificar quiénes son los competidores, cuántos son y sus respectivas ventajas competitivas.

Un ejemplo muy familiar es el caso de Coca-Cola y Pepsi. Ambas empresas se dedican a la industria de las bebidas y, aunque su producto es similar, el consumidor elegirá la que más le convenga dependiendo de diferentes aspectos como el precio, la presentación, la publicidad, entre otros

¿Quién es mi competidor?

No es, por tanto, nuestro competidor aquel que fabrica un producto genérico como el nuestro, sino aquel que satisface las mismas necesidades que nosotros con respecto al mismo público objetivo o consumidor, por ejemplo, del cine pueden ser competencia los parques temáticos, ya que ambos están enclavados dentro del ocio.

Análisis Competitivo

El análisis competitivo se centra básicamente en la identificación de rivales y sus cualidades, en análisis es una táctica que provee información sobre las acciones que están llevando a cabo los competidores, así como las amenazas que representan para tu empresa. Cuando se realiza el proceso de análisis competitivo se requiere un análisis detallado de las empresas que ofrecen tu producto o satisfacen la misma necesidad.

En este tipo de análisis se deben identificar, factores como: Reputación, clientes, precio, presentación, atención al cliente, sitios web, ubicación, entre otros. Con este análisis no solo se quiere conocer al competidor si no también plantear estrategias de mejoramiento que permitir

diferenciar la empresa.

¿Como hacerlo?

Identifique qué tipo de competencia tiene en el mercado y evalúe a sus principales competencias, incluyendo su empresa, con una escala que va del 1 al 5, siendo el 1 la calificación más baja y 5 la más alta. Sume los puntajes obtenidos por cada competidor e identifique al más competitivo del mercado. Identifique sus puntos débiles y piense en estrategias que ataque dichas debilidades

COMPETENCIA				
DESCRIPCION	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2	COMPETIDOR 3	COMPETIDOR 4
Localización				
Producto/ Servicio				
Precios				
Logística de Distribución				
Calidad de Atención				
Otros				

MIS VENTAJAS COMPETITIVAS

Son los atributos que vuelven al negocio único y superior a sus principales competidores. Se trata de las ventajas o beneficios exclusivos que se ofrece a sus clientes y que su competencia no está ofreciendo. Representa una ventaja competitiva cuando el cliente lo percibe y lo valora. Es muy importante crearlas y sostenerlas, si no es comunicada, es posible que no genere ventas.

Así que debes pensar que acciones harán de tu empresa, producto o servicio querido por lo clientes, tanto así que los podrás fidelizar.

Tu ventaja competitiva puede estar en:

- El producto o el servicio: La presentación o forma de entrega puede ser una ventaja, todo depende si se logra impactar a los clientes.

- El precio: Es uno de los principales factores de ventaja, pues si estableces un precio adecuado a tu producto y logras dejar claro el costo-beneficio, tendrás una ventaja
- Atención al cliente: La forma en cómo vas a satisfacer al cliente no es solo con el producto o servicio, sino también la forma en cómo te relacionas con ellos, debes hacerles entender que ellos son importantes para el éxito de tu compañía, por ende, cada necesidad, inquietud, inconveniente, deberás resolverlo siempre en la satisfacción de estos. Un cliente satisfecho es el principal medio de aumentar ventas y reconocimiento.

VENTAJA COMPETITIVA	
1	
2	
3	

MERCADO PROVEEDOR

Es importante que empieces a definir quienes estarán suministrándote todo lo necesario para elaborar el producto o prestar el servicio. Debes hacer un listado de todo lo que se necesita para llevar a cabo tu empresa, una vez definido, empezar a buscar o contactar posibles empresas que suministren lo que se necesita.

La relación con los proveedores se debe establecer en función a algunos criterios que se deben negociar y compartir en todo momento; desarrollar una cadena de proveedores que aseguren materias primas o mercaderías, de manera segura, constante, manteniendo el estándar de calidad y una integridad en sus precios. Esto fortalecerá la gestión de compra.

ESTRATEGIA DE MARKETING

ESTRATEGIA DE PRODUCTOS.

Detallar tu producto o servicio será una estrategia para ser diferenciado en el mercado y apetecido por tus clientes, se debe considerar todo sobre tu producto, las características, presentación, contenido, logo, colores, empaque, presentación, garantía, el servicio que ofrecerá una vez vendido, y demás aspectos que van hacer único el producto. Es recomendable elaborar una lista sobre todo estos aspectos y evalúes cual puede ser útil.

ESTRATEGIA DE PRECIOS

Las estrategias de precios se refieren a métodos que las empresas usan para asignar precios a sus productos y servicios. Existen varias estrategias de precios, como el precio de penetración, los precios de recuperación, el precio de descuentos, el ciclo de vida del precio del producto y el precio competitivo.

En el momento de establecer la estrategia de precios no solo se debe considerar el costo del producto, también se deben considerar, conceptos como, comisiones, descuentos, etc.

Como hallar el precio de venta

$$\text{Precio} = \frac{\text{Coste}}{(1 - \% \text{margen})}$$

Tipos de precios: precio de lista, precio mayorista, precio minorista, precio contado, precio financiado, precio de temporada, precio de liquidación, precio de lanzamiento, etc. Se debe definir también las diferentes formas de pagos a implementar. Variables utilizadas para fijar precios: descuentos, comisión, impuestos y margen deseado.

PRODUCTO	VALOR
COSTO DEL PRODUCTO	
COMISION	
DESCUENTO	
TOTAL	
MARGEN DESEADO%	
PRECIO DE VENTA	Aplicando formula

ESTRATEGIA DE DISTRIBUCION

En esta etapa muy seguramente se conocen los posibles clientes, pero no muy bien la forma en cómo se va a distribuir el producto o servicio para hacerlo llegar a los clientes, por ese es necesario establecer, procesos y actividades necesarios para llevar los productos desde el punto de fabricación hasta el lugar en el que esté disponible para el cliente final (consumidor o usuario industrial) en las cantidades precisas, en condiciones óptimas de consumo o uso, en el momento y lugar en el que los clientes lo necesitan y/o desean.

Definir claramente los canales de distribución, esto se conoce como el conjunto de puntos en los cuales el producto va llegar al consumidor final, los canales de distribución pueden ser los siguientes: distribuidores, agentes externos o comisionistas, franquicia, vendedores al por mayor, puntos de venta propios, agentes de venta propios, correo directo, centro de llamadas o Internet.

Aquí se observa diferentes canales de distribución:



Adaptado de econosublime
 (<http://www.econosublime.com/2020/01/canales-distribucion-estrategias.html>)

Se recomienda la observación del siguiente video, ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION
<https://www.youtube.com/watch?v=c25Y5g0ndhc>

Se recomienda la observación del siguiente video: CANALES DE DISTRIBUCIÓN
<https://www.youtube.com/watch?v=cGw1Gtu1400>

3. GESTION OPERATIVA

La gestión operativa podría tomar varios rumbos, según el tipo de negocio, el esquema utilizado considerará una empresa industrial, por ser la más compleja, pudiendo contener ítems no aplicables para empresas de servicios o comerciales.

En esta sección se proponen detallar cómo se gestionarán los recursos involucrados en la generación del producto o la prestación del servicio que se ha previsto ofrecer, analizar y decidir sobre diferentes alternativas técnicas u operativas para producir mejor, vender más o prestar con eficiencia un servicio, verificando la viabilidad técnica u operativa para cada caso, de acuerdo con las restricciones existentes de recursos, ubicación, logística y/o tecnología, de forma que se puedan alcanzar fuertes ventajas sostenibles frente a la competencia.

3.1 Objetivos de producción u operativos.

Considerando la proyección de ventas identifique los productos o servicios que ofrecerán el mes y defina la cantidad de servicios o producción del mes.

No.	Productos o servicios	Unidad	Cantidad al mes
1			
2			
3			
4			
5			
6			

3.2 Recursos Materiales Necesarios

Identifique los principales recursos materiales necesarios para producir, utilizar o vender en el proceso de intercambio comercial con el cliente. Registre las características relevantes, cantidades a utilizar para cada producto o mercadería según las metas comerciales del mes. Comente si existen restricciones en la logística, almacenamiento, conservación, transporte u otros aspectos relevantes.

Producto o servicio: _____

No.	Recursos materiales	Detalles	Cantidad	Unidad
1				
2				
3				
4				
5				
6				

Para cada producto identifique los principales recursos materiales necesarios para la producción o comercialización, considerando un mes de la proyección de venta. Cuantificando en unidades de kg., t. lt., mt., u otra unidad que corresponda. Si se trata de servicios identificar los insumos materiales necesarios. Para completar esta planilla es posible que tenga que realizar los cálculos de costo para identificarlos con claridad y determinar los rendimientos de cada uno en la producción.

3.3 Capacidad de Producción o Servicio

Según los objetivos empresariales de crecimiento mensual y/o anual de los primeros 3 años, establezca el requerimiento de producción y los criterios que se aplican para determinar tamaño de la producción u operación del negocio. Tabla con las proyecciones de crecimiento operativo que se estiman para el horizonte del proyecto.

3.3.1 Incremento en la producción trimestral (1° Año)

Producción (Unidad)	1° Trim.	2° Trim.	3° Trim.	4° Trim.

3.3.2 Incremento en la producción anual

Producción (Unidad)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4

Capacidad de Producción.	Cantidad	Unidad
Capacidad de producción máxima por hora		
Capacidad de producción máxima por mes		
Capacidad de producción máxima por año		

Describa brevemente la tecnología a utilizar y las principales características de los equipamientos que se debe adquirir para atender los objetivos de producción.

3.4 Activos Fijos

Inmuebles construcciones - maquinarias - rodados - equipos herramientas muebles utensilios

Son todos los bienes materiales necesarios para producir u operar, que no están destinados a la venta y que ayudan al funcionamiento operativo del negocio. Detallar los activos fijos a ser utilizados para la producción, comercialización, prestación de servicio, administración del negocio. Para los rodados, maquinarias y equipos, considere el tipo de tecnología necesaria, las capacidades técnicas y las cantidades, que deben estar acorde a la capacidad de producción que estima alcanzar.

No.	Activo fijo.	Área	Característica Técnica	Cantidad

3.5 Proceso de Producción o Ciclo del Servicio

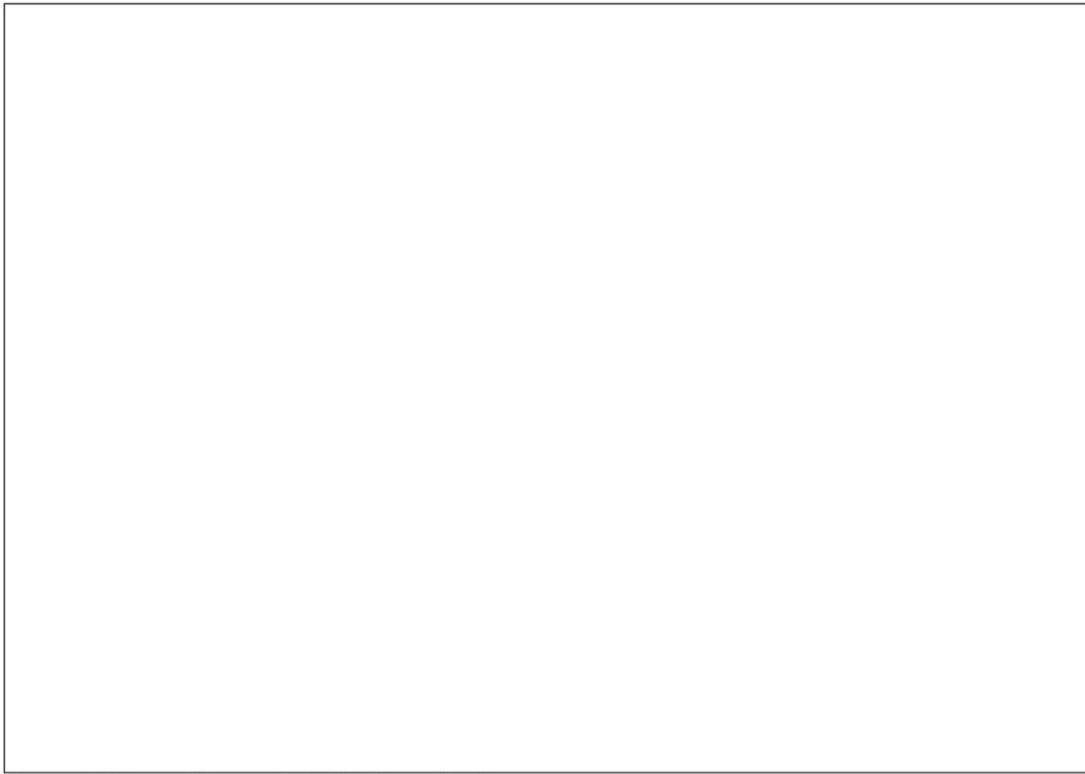
Identificar los procesos operacionales más importantes del negocio e incluir en un flujograma de procesos, indicando los internos y los que serán subcontratados.

Procesos Internos	Procesos Claves
Procesos Operativos	
Procesos Comerciales	
Procesos administrativos	

3.6 Distribución de la Planta

El objetivo de diseñar la organización física es determinar la ubicación de todos los elementos que hacen parte del negocio a efectos de optimizar el espacio físico. Así también, atender la seguridad de los mismos (salidas de emergencia, ubicación de extintores) y el movimiento del personal dentro de la infraestructura.

Diseñe la organización física, dependencias y disposición de máquinas y equipos, ideales de la empresa. Considere las dimensiones de máquinas y/o muebles, así como la proyección de crecimiento.



3.7 Localización

Determinar la localización de la empresa.

Alternativa 1	
Alternativa 2	
Alternativa 3	
Alternativa 4	

Evalúe sobre criterios aplicables al negocio diferentes alternativas y decisión óptima. 1 (desfavorable) a 5 (altamente favorable)

No.	Criterios de localización	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3	Alternativa 4
1	Zona Comercial				
2	Servicios básicos disponibles				
3	Acceso de todo tiempo				
4	Impuestos				
5	Accesibilidad para el personal				
6	Seguridad				
7	Estacionamiento para clientes disponibles				
8	Permiso para operar				
9	Potenciales riesgos sociales				
10	Potenciales riesgos ambientales				
	Puntaje Total				

Resultado de la evaluación:

3.8 Buenas Prácticas Laborales

Constituyen una serie de normas y conductas que se deben considerar en el ámbito laboral para garantizar la salud ocupacional, la seguridad interna dentro del establecimiento y garantizar que las operaciones de la empresa sean ambiental y socialmente responsables. Describa brevemente las principales normas y conductas a ser considerada en la empresa.

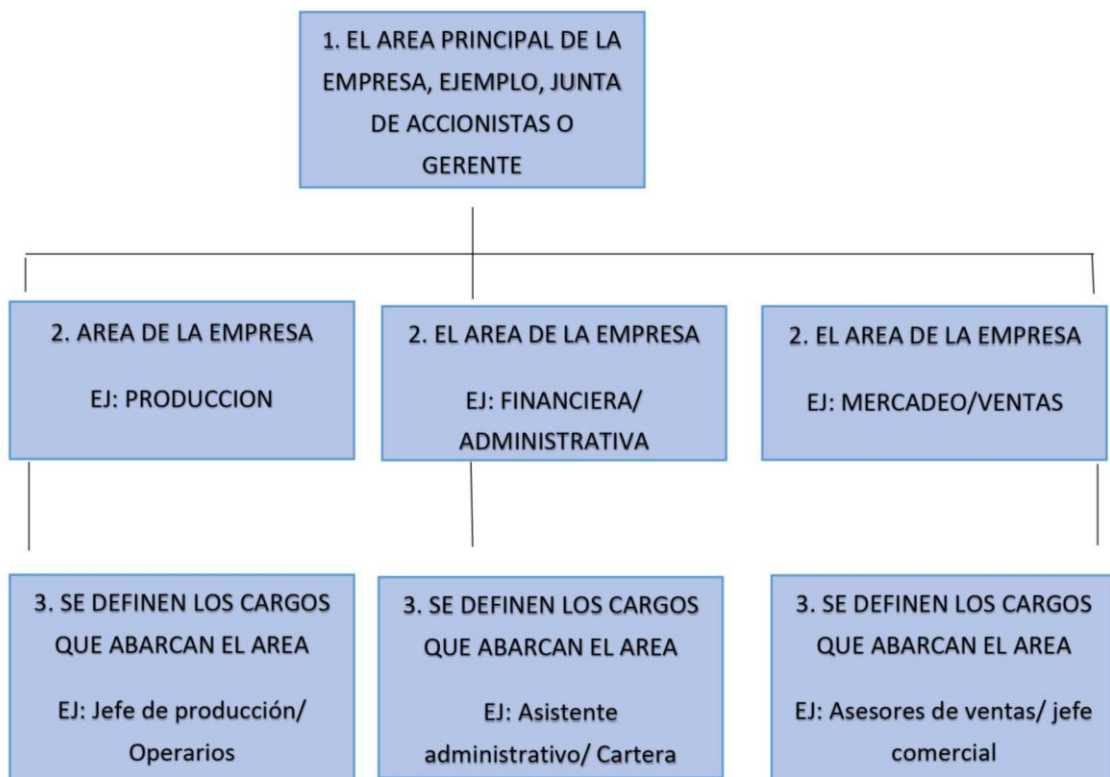
No.	Buenas Practicas	Descripción.
1	Normas de seguridad	
2	Normas de Higiene	
3	Normas ambientales	
4	Normas Sociales	

4. GESTION DEL PERSONAL



En esta gestión se debe construir una estructura del factor humano de la empresa, se construye el equipo de trabajo deseado para operar en cada una de las áreas o departamentos, considerando los criterios y el desarrollo ideal de cada uno, esta gestión es de gran importancia para el cumplimiento de los objetivos empresariales ya que sin el factor humano ninguna empresa podrá alcanzarlos.

Se empieza por definir una estructura orgánica de la empresa, es decir las diferentes áreas, niveles jerárquicos, cargos y demás. Un ejemplo puede ser el siguiente:



DEFINIR EL PERSONAL

En este espacio se debe definir claramente el tipo de personal necesario para la empresa, con el fin de tener el perfil claro de toda la estructura de personal, conocer funciones, cargos, remuneración y tiempos, para así evaluar desempeños y seguir mejorando. Así mismo el talento de cuidado en una organización por ende se le debe dar un manejo adecuado para evitar problemáticas y cualquier tipo de contingencia laboral.

Se recomienda elaborar la siguiente plantilla:

Nombre del Cargo	Funciones Principales	Perfil Requerido			Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)	Dedicación de tiempo (tiempo completo, tiempo parcial)	Valor remuneración
		Formación	Experiencia General	Experiencia específica			

EVALUACION DEL PERSONAL

La evaluación de desempeño al personal es recomendable aplicarlo periódicamente en la empresa, con el fin de que conocer si el recurso humano está rindiendo en todos los criterios o si por el contrario no es para nada eficiente. Lo recomendable es evaluar midiendo resultados y los siguientes criterios:

CRITERIO	CALIFICACION				
	1	2	3	4	5
Calidad Humana					
Trabajo en Equipo					
Autogestión					
Comunicación					
Creatividad					
Responsabilidad					
Capacidad de aprendizaje					

5. GESTION LEGAL

5.1 Tipos de Empresas

Existen varios tipos de empresas. A continuación, se presentan las opciones más utilizadas, con el propósito de informar y ayudar a los emprendedores a tomar la mejor opción para formalizar sus empresas.

5.1.1 Unipersonal

Es una unidad productiva perteneciente a una persona física, en la que se utiliza en forma conjunta capital y trabajo, en cualquier proporción, con el objetivo de obtener un resultado económico. Constituye la forma más sencilla de legalización y la de menor costo para su apertura. En caso de quiebra del negocio, el dueño responde con todos los bienes de la empresa y también con sus bienes personales.

Documentación requerida para una empresa UNIPERSONAL

Antes de elaborar el documento de constitución de la empresa unipersonal consulte en la página www.rues.org.co si el nombre o razón social que ha escogido para la misma, se encuentra ya registrado, las Cámaras de Comercio no pueden registrar empresas unipersonales ni establecimientos de comercio con el mismo nombre de otro ya inscrito.

- Elaborar un escrito, ya sea documento privado o escritura pública que contenga por lo menos:
 - a. Nombre, documento de identidad, domicilio y dirección del empresario.
 - b. Denominación o razón social de la Empresa seguida de la expresión empresa unipersonal o de su sigla E.U.
 - c. Domicilio de la empresa.
 - d. Término de duración, si este no fuere indefinido.
 - e. Enunciación clara y completa de las actividades principales, salvo que se exprese que la empresa podrá realizar cualquier acto lícito de comercio.
 - f. El monto del capital, haciendo una descripción pormenorizada de los bienes aportados, con estimación de su valor.
 - g. El número de cuotas de igual valor nominal en que se dividirá el capital de la empresa.
 - h. Forma de administración, nombre, documento de identidad y facultades de los administradores, deberá indicarse la fecha de expedición del documento de identidad o cédula de ciudadanía.
- El empresario constituyente deberá hacer presentación personal ante el secretario de la Cámara de Comercio, del documento privado de constitución o en su defecto el documento privado deberá ser reconocido ante notario.
- Presentar fotocopia y exhibir el original del documento de identificación del representante legal o su apoderado.

- Diligenciar el formulario de REGISTRO ÚNICO EMPRESARIAL Y SOCIAL – RUES.
- Cancelar en la Cámara de Comercio el valor correspondiente al impuesto de registro departamental y los derechos de inscripción por el documento de constitución, los cuáles se liquidarán con la tarifa vigente al momento de solicitar el registro.
- Por concepto de la Matrícula se liquida de acuerdo con las Tarifas de Registro Mercantil para el año que se solicita la matrícula, con el activo total declarado en el formulario

ANEXO MATRICULA MERCANTIL. Las Tarifas de Registro, las podrá consultar en la siguiente página web: www.ccmpe.org.co Link “TARIFAS”.

- La persona que radique el trámite deberá exhibir su documento de identificación.

Si se va a matricular establecimiento de comercio a nombre de la empresa, se debe suministrar el área total m² y el número de ficha catastral del inmueble donde este funciona o funcionará.

IMPORTANTE:

- La matrícula mercantil debe renovarse anualmente, dentro de los tres (3) primeros meses de cada año, cualquiera que sea la fecha de la matrícula (Artículo 33 C.Co., art. 1 D.R. 668/89).

<https://www.ccmpe.org.co/contenidos/114/constituir-una-empresa-unipersonal>

5.1.2 Sociedad Limitada

Es la entidad social más sencilla. Su constitución se realiza por escritura donde se declara el estatuto social por el que se regirá la sociedad; se debe establecer el capital de la empresa, la cantidad máxima de socios es de 25 personas; al aporte de capital de los socios se lo denomina cuota social, no se tiene establecido el capital mínimo, con excepción de ciertas actividades y responden ante las obligaciones sociales solo hasta el valor de sus aportes. La denominación social debe contener los términos "Sociedad de Responsabilidad Limitada" o la sigla "S.R.L."

5.1.3 Sociedad Anónima.

Este tipo de entidad rige su funcionamiento por un estatuto social, formalizada por escribanía como escritura de constitución, se establece el capital de la empresa, en este caso el aporte de los socios se denomina acciones; la denominación social de cualquier modo que esté formada debe contener la indicación de ser sociedad anónima; adquieren personalidad jurídica y deben anotarse en el registro la escritura pública en la que conste el acto constitutivo, los estatutos sociales y la designación del primer directorio y del o de los primeros síndicos; su creación, funcionamiento y disolución está reglamentada por el Código de Comercio.

Documentación requerida para empresas con personería jurídica S.A. / S.R.L. (SOCIEDADES)
Casos generales:

1. La constitución de la Sociedad Anónima se debe hacer por medio de escritura pública ante Notaría, la cual debe registrarse ante la Cámara de Comercio.
2. En la oficina de la Cámara de Comercio en la cual se realiza la matrícula mercantil de la sociedad (la del lugar donde va a tener su domicilio principal), se deben pagar los derechos de inscripción y los impuestos correspondientes.

Además, deberá solicitar la inscripción en el RUT (Registro Único Tributario) de la sociedad ante la DIAN y el registro ante otras entidades a las que haya lugar como Secretaría de Hacienda, Planeación, entre otras.

3. Se pueden constituir mediante documento privado las sociedades de cualquier tipo que al momento de su constitución cuenten con menos de 10 trabajadores o con activos totales por valor inferior a quinientos 500 SMLMV (microempresas).

Para las sociedades anónimas también existe la opción de ser constituidas por suscripción sucesiva. Es decir, promoviendo previamente la suscripción de acciones por parte del público para recaudar los fondos necesarios para su constitución.

Seleccione la forma legal en la que va a constituir su negocio.

Forma Legal	Marcar
Unipersonal	
Sociedad Limitada	
Sociedad por acciones simplificadas	
Sociedad anónima	
Sociedad en comandita simple	
Sociedad en comandita por acciones	

5.2 Aspectos tributarios.

Aspectos Impositivos		Obligaciones
IVA	Impuesto al valor agregado	Bimestral, Trimestral
IRPN	Impuesto de renta personas naturales	Anual
IRPJ	Impuesto de renta personas jurídicas	Anual
IPC	Impuesto nacional al consumo	Bimestral, Cuatrimestral
RF	Retención en la fuente	Mensual
ICA	Impuesto de industria y comercio	Anual

Dependiendo de forma legal de las empresas los impuestos podrían tener variantes como, régimen general: simplificado, especial, ocasional, así como obligaciones mensuales, cuatrimestrales o anuales. Consulte a su tutor o asesor tributario para reconocer plenamente sus obligaciones, tales como:

Leyes de regulación tributaria

DECRETO 624 DE 1989

Sitios de consulta:

http://www.secretariassenado.gov.co/senado/basedoc/estatuto_tributario.html

5.3. Pasos para la constitución de una empresa. Estos son los pasos que debe seguir:

- **Paso 1.** Consulte que sea posible registrar el nombre su compañía, es decir, que está disponible por no ser el de ninguna otra.
- **Paso 2.** Prepare, redacte y suscriba los estatutos de la compañía. Éstos son el contrato que regulará la relación entre los socios; y entre ellos y la sociedad.
- **Paso 3.** PRE-RUT. En la Cámara de Comercio, puede tramitar el PRE-RUT antes de proceder al registro. Es necesario presentar estatutos, formularios diligenciados, la cédula del representante legal y la de su suplente.
- **Paso 4.** Inscripción en el Registro. En la Cámara de Comercio llevarán a cabo un estudio de legalidad de los estatutos; debe tener en cuenta que es necesario cancelar el impuesto de registro, el cual tiene un valor del 0.7% del monto del capital asignado.
- **Paso 5.** Es obligatorio que con la empresa registrada y el PRE-RUT, se proceda a abrir una cuenta bancaria. Sin la certificación de apertura de la cuenta, la DIAN no procederá a registrar el RUT como definitivo.
- **Paso 6.** Con el certificado bancario se debe tramitar en la DIAN el RUT definitivo.
- **Paso 7.** Llevar el RUT definitivo aportado por la DIAN a la Cámara de Comercio para que, en el Certificado de existencia y representación legal de la compañía, ya no figure como provisional.
- **Paso 8.** En la DIAN, se debe solicitar una resolución de facturación, en principio manual. Sin facturas es posible contratar, pero no se pueden cobrar los servicios.
- **Paso 9.** Toda compañía debe solicitar la Inscripción de Libros en la Cámara de Comercio; éstos serán el Libro de actas y el Libro de accionistas. La falta de registro de los libros acarrea la pérdida de los beneficios tributarios.
- **Paso 10.** Se debe registrar a la empresa en el sistema de Seguridad

Social, para podercontratar empleados.

Este artículo parece más complejo de lo que en realidad es, se trata de procedimientos que están constantemente acompañados por funcionarios tanto de la DIAN como de la Cámara de Comercio, lo cual facilita la realización de los trámites.

La creación de empresas en el país no presenta grandes desafíos. Sin embargo, la gestión de las mismas, por la gran cantidad de obligaciones formales relacionadas con información e impuestos, crea una barrera que no hemos podido superar para lograr que los autónomos o emprendedores estructuren sus operaciones, grandes o pequeñas, desde sociedades comerciales, manténgase informado y evite sanciones.

Recuperado de: <http://mprende.co/legal/10-pasos-para-crear-una-empresa-en-colombia>

5.3 Servicios de Consultorías Regulatorias y Legales

5.3.1 Consultas al contador

Dependiendo del tipo de empresa y sociedad, será necesario realizar otras gestiones como presentación y rúbrica de libros, solicitud de clave de acceso del sistema Muisca de la DIAN las obligaciones, vencimientos, manejo de comprobantes de gastos deducibles de impuesto, balance impositivo, inventario.

5.3.2 Consultas al Abogado.

Según el tipo de empresa, también puede ser necesaria un estatuto social, contratos provisionales, notificaciones e inscripciones en oficinas públicas de competencia; se tendrá que definir el capital inicial, acciones o cuotas sociales, socios, documentos de los socios, publicaciones, manejo de los nombres como razón social o marcas.

5.3.3 Consultas a gestores técnicos y especialistas

Dependiendo del sector económico a operar y rubro, es importante contar con un consultor experimentado en el ramo de actividad.

5.5. Referencias WEB

<https://www.minhacienda.gov.co/>

<https://www.cccucuta.org.co>

<https://www.dian.gov.co> <https://www.mintrabajo.gov.co> <https://www.mincit.gov.co>

<https://www.minsalud.gov.co>

6. GESTION FINANCIERA

La gestión financiera de tu futuro emprendimiento, es de vital importancia a la hora de cumplir con los objetivos, ya que, por medio de la gestión financiera, se conoce realmente que tan viable será el proyecto, por ello esta gestión, permitirá conocer cada componente económico de tu proyecto, brindando información clave para la toma de decisiones y estrategias que sostendrán el proyecto.

En esta gestión se conoce la estructura financiera que tendrá tu negocio, desde aspectos como la inversión, planta, producción, personal, etc. Indispensables para la puesta en marcha del negocio, por ende, los puntos a conocer son los siguientes:

6.1 Inversión inicial

Como primer paso de esta gestión, se va a detallar la inversión que requiere el proyecto, en ella puedes incluir, desde gastos de pre operativos, equipos, maquinaria, insumos, herramientas, instalaciones y demás que consideres necesario para que llevar a cabo la actividad de tu negocio.

Puedes empezar detallando lo primero que tengas en mente, luego debes visualizar como si estuvieras en tu negocio y plantear que te puede hacer falta, es decir plantea escenarios con el fin de que identifiques que activo es necesario:

A continuación, una lista de ejemplos que te pueden ayudar:

ACTIVOS/ BIENES	GASTOS	CAPITAL INICIAL
Maquinaria	Elaboración del proyecto	Materia prima inicial
Instalaciones	Constitución del negocio (todos los gastos para formalizar tu negocio)	Mercancía inicial
Insumos	Publicidad	Caja minina
Herramientas	Licencia y Permiso	
Equipo de comunicación Cómputo y	Registro de marca	
Inmuebles (Oficina, Local, Terreno)	Capacitación del personal	
Otros	Campañadigital de marketing	

Capital de trabajo es el capital necesario para mover el negocio, representada en valor monetario que la empresa necesita para cubrir los costos hasta que las cuentas a cobrar entren en la caja. Corresponde a una reserva inicial disponible para iniciar el negocio.

Caja mínima representa la reserva en dinero necesario para que la empresa financie sus operaciones iniciales.

6.2 Costos totales

Los costos hacen referencia a todas las erogaciones que vas a necesitar para elaborar el objeto principal de tu negocio, los costos son los que permiten determinar cuánto estas dispuesto a pagar para elaborar un bien o producto, pues debes tener claro que, para llevar a cabo un producto, primero se debe conocer todo lo que se requiere para su elaboración y así incurrir en erogación de dinero para adquirirlas.

La principal característica del costo, es que será lo primero que recuperas una vez realices el producto y logres venderlo, por ello la definición del costo de tu producto debe ser, acorde a la necesidad del mercado, la capacidad tus clientes potenciales, y sobre todo la calidad que vas a ofrecer.

El costo de tu producto, estará compuesto por los siguientes tipos: Costos Variables

Estos costos, son todo aquellos que estarán directamente incluidos en tu producto o servicio, son los que más se perciben para la elaboración, Los costos variables, se identifican con el simple hecho costos que varían de acuerdo con la producción que se desarrolla en una empresa u organización, es decir, con la cantidad de bienes o servicios que se estén produciendo.

Cuanto más produzca tu negocio, más costos variables se pagarán. Por ejemplo, más empaquetado de producto o más materia prima.

En manera de ejemplo, los costos variables más habituales y que muy seguramente tendrá la elaboración del producto

COSTOS VARIABLE-PRODUCTO
Materia prima o Mercancía
Insumos
Mano de Obra
Cargas Sociales
Costos de comercialización
Inmuebles (Oficina, Local, Terreno)
Otros

COSTOS VARIABLE-SERVICIO
Insumos
Mano de Obra
Cargas Sociales
Costos de comercialización
Inmuebles (Oficina, Local, Terreno)
Otros

Costos Fijos

Estos costos son todas aquellas erogaciones en las que incurre el negocio independiente de que exista o no producción, es decir son costos necesarios para el funcionamiento de la organización que, a diferencia de los variables, no se ven afectados si existe producción. Aunque la empresa sufra una caída en las ventas, deberá pagar algunos compromisos como alquiler, electricidad, salarios fijos, etc. La suma de todos estos pagos corresponde al costo fijo, que deben pagar independientemente al nivel de producción.

El siguiente listado, es una guía para la identificación de posibles costos fijos que incurrirá el desarrollo de tu proyecto como negocio:

COSTOS FIJOS
Salarios de personal (Propietarios, Administrativos)
Alquiler
Telefonía
Celulares
Energía eléctrica y acueducto
Seguros
Manteamiento

Otros (Imprevistos, Cuotas prestamos)
Depreciación

El gasto por depreciación, corresponde a un gasto mensual, el cual se reconoce productos del desgaste por el uso o des uso de la maquinaria y equipo con la que cuenta tu negocio, es decir reconocer una parte del valor de la maquinaria como gasto mensual. Lo obtienes de la siguiente manera.

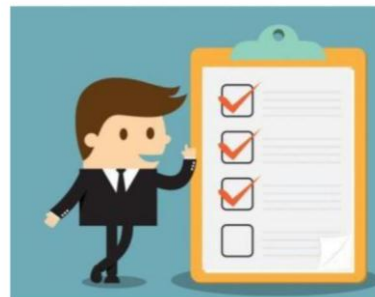
ACTIVOS FIJOS	VALOR	VIDA UTIL	DEPRECIACION
Maquinaria		Es el tiempo estimado que el activo, estará en condiciones de generar beneficios económicos,	Valor/Año
Equipo de cómputo y comunicación			
Muebles y enseres			
Local y oficina			
Flota y equipo de transporte			
Total, Depreciación mensual = Depreciación/ 12			

6.3 Presupuesto de ventas

El presupuesto de ventas es una herramienta indispensable en el plan de negocio, ya que, en esta, se va a plasmar la proyección mensual y anual, del volumen de ventas al que pretende llegar el negocio, así mismo permitirá conocer que tan viable y rentable será la ejecución del negocio. Lo que no se puede dudar es que un buen presupuesto de ventas puede ayudar a la empresa a conseguir sus objetivos y lograr beneficios.

Antes de realizar el presupuesto se tener en cuenta ciertos aspectos básicos para su elaboración.

- Incluir detalladamente la relación de aquellos productos o servicios que comercializara la empresa.
- Debes detallar las ventas en cantidad, precio unitario, mes y año con el fin de que el presupuesto sea fiable para su análisis
- Considerar las condiciones económicas del sector con el fin de que el pronóstico de ventas sea razonable



Nota: Las ventas del primer mes son las más críticas, se deben considerar los objetivos comerciales para determinar los incrementos de ventas mensuales, hasta el final del primer año.

ESTADO DE RESULTADO

Es una herramienta de información financiera, que ilustra la operación de tu negocio en términos monetarios y que permite conocer la forma en como la empresa ha logrado los resultados financieros, que pueden traducirse en una utilidad o pérdida, producto de la realización de la actividad principal del negocio.

En el estado de resultado podrás identificar el desempeño de tu negocio durante un periodo, las ventas, los costos y diferentes gastos para llevar la operación, así mismo permite tomar estrategias de mejoramiento con el fin de mantener los resultados o mejorarlos.

INDICADORES DE VIABILIDAD

Estas son herramientas que determinan en cierto modo, que tan viable es el proyecto en base a toda la información recolectada y elaborada durante en plan de negocios de la gestión financiera, están totalmente enfocados en rentabilidad, siendo lo más vital en la proyección de un negocio.

Los indicadores permiten tomar acciones y estrategias de mejoramiento, así que independientemente del resultado, se deberá continuar con la gestión financiera.

UTILIDAD LIQUIDA

Es un indicador que mide la ganancia líquida (después de pagar los impuestos) en relación a las ventas. Es uno de los principales indicadores económicos de las empresas, está relacionado a su competitividad, si la empresa tiene buena utilidad en su gestión, tendrá mayor capacidad de competir, porque podrá realizar más inversiones en publicidad, diversificación de productos o servicio, adquisición de nuevos equipamientos, etc.

$$\text{FORMULA: } \frac{\text{UTILIDAD DEL MES}}{\text{VENTAS DEL MES}} \times 100$$

RENTABILIDAD

Es un indicador que mide el retorno del capital invertido. Se maneja bajo la forma porcentual por unidad de tiempo (mes o año). Se calcula dividiendo la utilidad líquida por la inversión inicial o total. La rentabilidad permite comparar con las tasas actuales pagadas por el dinero en el mercado financiero. Permite evaluar el costo de oportunidad de la inversión y tomar decisiones. Determine la Rentabilidad

$$\text{FORMULA: } \frac{\text{UTILIDAD TOTAL}}{\text{INVERSION TOTAL}} \times 100$$

PUNTO DE EQUILIBRIO

Representa, la cantidad que la empresa necesita vender para cubrir sus costos variables y fijos en un determinado periodo. Es un indicador fundamental para controlar el desempeño de las ventas en los primeros meses de operación y organizar la fuerza de venta, definiendo metas comerciales mínimas.

Indica el tiempo (meses o años), necesarios para que el emprendedor recupere la inversión en el negocio, siempre y cuando se llegue de manera constante al objetivo comercial establecido. Determine el Tiempo de Retorno de la Inversión.

El cálculo VAN y TIR son instrumentos financieros que le permiten a los emprendedores evaluar la rentabilidad de cada proyecto en el que invierten, es decir, determinan si el proyecto es viable o no.

VALOR ACTUAL NETO

El VAN es un indicador financiero que mide los flujos de los futuros ingresos y egresos que tendrán un proyecto, para determinar, si luego de descontar la inversión inicial, queda alguna ganancia. Si el resultado es positivo, el proyecto es viable. También permite determinar cuál proyecto es el más rentable entre varias opciones de inversión.

TASA INTERNA DE RETORNO

La TIR conocida como la Tasa Interna de Retorno, es la tasa de descuento de un proyecto de inversión que permite que el Beneficio Neto Actualizado sea igual a la inversión, es decir el VAN igual a 0. La TIR es la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, pues una mayor tasa ocasionaría que el Beneficio Neto Actualizado sea menor que la inversión.

A continuación, un video en el cual se aplican estos dos indicadores de viabilidad

Como Calcular el VAN y TIR en Excel | Ejemplo Práctico, FacilContabilidad, Disponible en:
https://www.youtube.com/watch?v=k_ul2Zl9rMQ

PLANTILLA PLAN DE NEGOCIOS.

1 GESTION ESTRATEGICA

1.1 Define tu negocio

DEFINE TU NEGOCIO	
NOMBRE- RAZON SOCIAL	
DESCRIPCION (3 a 4 Líneas)	

1.2 La misión

DEFINE LA MISION

1.3 La visión

DEFINE LA VISION

14. Matriz

OPORTUNIDADES		AMENAZAS		<div style="background-color: #00aaff; color: white; text-align: center; padding: 10px;"> INTERNA </div>		<div style="background-color: #00aaff; color: white; text-align: center; padding: 10px;"> EXTERNAS </div>	
		A1. A2. A3. A4. A5. A6. A7.					
E1. E2. E3. E4. E5. E6. E7.		ESTRATEGIAS FO		ESTRATEGIAS FA		FORTALEZAS	
O1- O2- O3- O4- O5- O6- O7		F01. F02. F03. F04. F05. F06.		FA1. FA2. FA3. FA4. FA5. FA6.		F1. F2. F3. F4. F5. F6. F7.	
ESTRATEGIAS DO		ESTRATEGIAS DA		DEBILIDADES		D1. D2. D3. D4. D5. D6. D7.	
D01. D02. D03. D04. D05. D06		DA1. DA2. DA3. DA4. DA5. DA6.		D1. D2. D3. D4. D5. D6. D7.		D1. D2. D3. D4. D5. D6. D7.	

1.5 Los valores

DEFINE LOS VALORES	
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

1.6 Objetivos Estratégicos

AREA DE GESTION	OBJETIVOS ESTRATEGICOS
Comercial	
Operativo	
Personal	
Legal	
Financiero	

1.7 Justificación y Antecedentes



2. GESTION DE MARKETING

2.1 Análisis del mercado

2.2 Mercado Objetivo

PERFIL DEL CONSUMIDOR	
CARACTERISTICAS	

MERCADO OBJETIVO		
	FACTORES	DESCRIPCION
Nº1	GEOGRAFICO	
Nº2	EDAD	
Nº3	SEXO	
Nº4	OTROS	

2.3 Mercado Competidor

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios más relevantes para su negocio: Escala de Evaluación

Malo: 1-2-3-4-5 Excelente

COMPETENCIA				
DESCRIPCION	COMPETIDOR 1	COMPETIDOR 2	COMPETIDOR 3	COMPETIDOR 4
Localización				
Producto/ Servicio				
Precios				
Logística de Distribución				
Calidad de Atención				
Otros				

2.4 Mercado Proveedor

DEFINE TUS PROVEEDORES			
CRITERIOS	PROVEEDOR	PROVEEDOR	PROVEEDOR
PRECIOS			
FINANCIACION			
PLAZOS			
DESCUENTOS			
VARIEDAD			
CALIDAD			
OTROS			
PUNTAJE			

2.5 Estratégica Marketing

VENTAJAS COMPETITIVAS	
1	
2	
3	

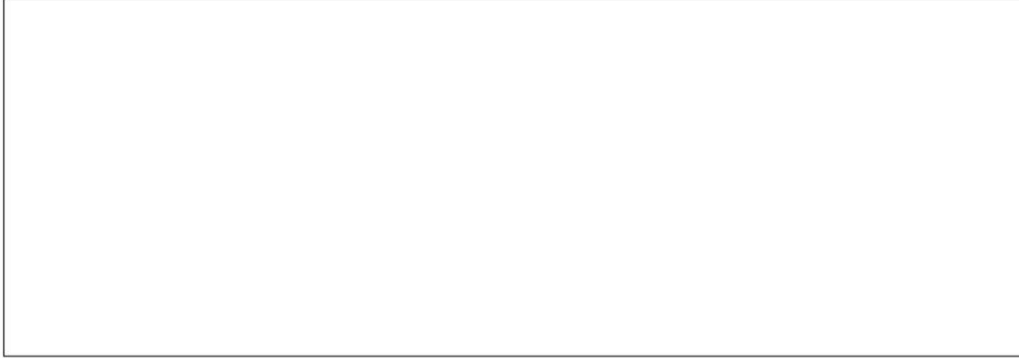
Estrategia de producto

N°	PRODUCTO/ SERVICIO	DESCRIPCION
PRODUCTO 1		
PRODUCTO 2		
PRODUCTO 3		

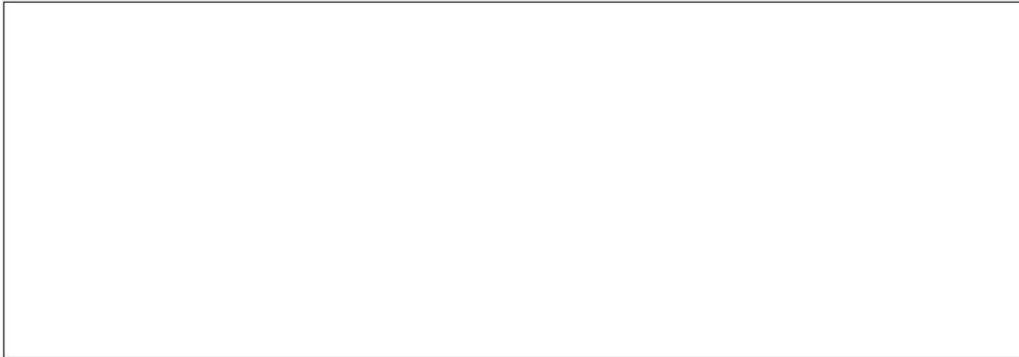
Estrategia de precios

N°	VALOR	%
COSTO DE VENTA		
DESCUENTO		
IMPUESTO		
COMISION		
MARGEN DESEADO		
PRECIO DE VENTA		

Estrategia de Distribución

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write the distribution strategy.

Estrategia de Comunicación

A large, empty rectangular box with a thin black border, intended for the user to write the communication strategy.

3. GESTION OPERATIVA

3.1 Objetivos de producción

No.	Productos o servicios	Unidad	Cantidad al mes
1			
2			
3			
4			
5			
6			

3.2 Recursos Materiales Necesarios

No.	Recursos materiales	Detalles	Cantidad	Unidad
1				
2				
3				
4				
5				
6				

3.3 Capacidad de Producción

3.3.1 Incremento en la producción trimestral (1° Año)

Producción (Unidad)	1° Trim.	2° Trim.	3° Trim.	4° Trim.

3.3.2 Incremento en la producción anual

Producción (Unidad)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4

Capacidad de Producción.	Cantidad	Unidad
Capacidad de producción máxima por hora		
Capacidad de producción máxima por mes		
Capacidad de producción máxima por año		

Describa brevemente la tecnología a utilizar y las principales características de los equipamientos que se debe adquirir para atender los objetivos de producción.

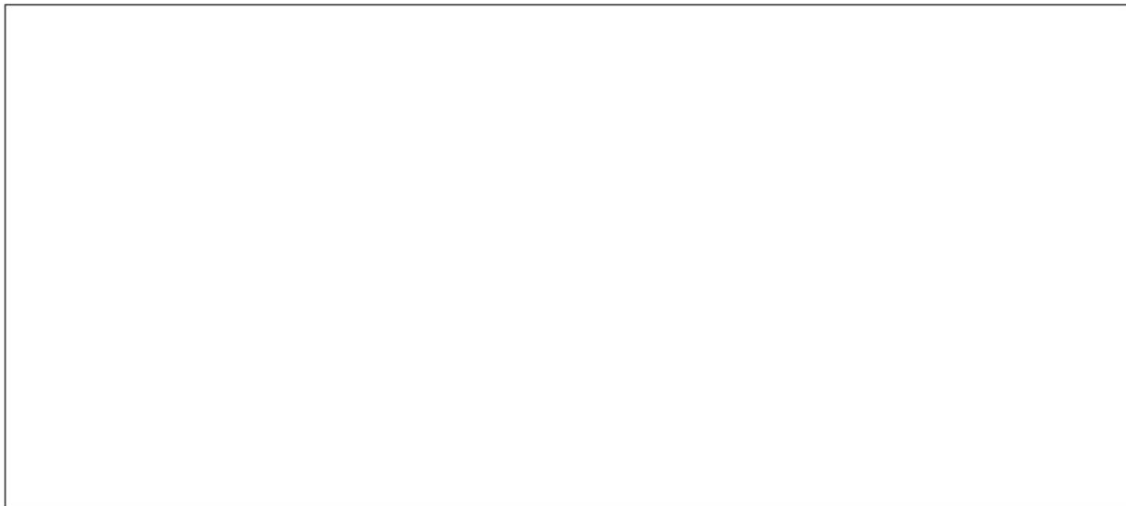
3.4 Activos Fijos

No.	Activo fijo.	Área	Característica Técnica	Cantidad

3.5 Proceso de Producción o Ciclo de Servicio

Procesos Internos	Procesos Claves
Procesos Operativos	
Procesos Comerciales	
Procesos Administrativos	

3.6 Distribución de Planta



3.7 Localización

Alternativa 1	
Alternativa 2	
Alternativa 3	
Alternativa 4	

No.	Criterios de localización	Alternativa 1	Alternativa 2	Alternativa 3	Alternativa 4
1	Zona Comercial				
2	Servicios básicos disponibles				
3	Acceso de todo tiempo				
4	Impuestos				
5	Accesibilidad para el personal				
6	Seguridad				
7	Estacionamiento para clientes disponibles				
8	Permiso para operar				
9	Potenciales riesgos sociales				
10	Potenciales riesgos ambientales				
	Puntaje Total				

3.8 Buenas Prácticas Laborales

No.	Buenas Practicas	Descripción.
1	Normas de seguridad	
2	Normas de Higiene	
3	Normas ambientales	
4	Normas Sociales	

4. GESTION DE PERSONAL

4.1 Estructura Organizativa



4.3 Funciones

MANUAL DE FUNCIONES	
AREA	
CARGO	
FUNCIONES	
✓ ✓ ✓ ✓	

4.4 Evaluación de desempeño

CRITERIO	CALIFICACION				
	1	2	3	4	5
Calidad Humana					
Trabajo en Equipo					
Autogestión					
Comunicación					
Creatividad					
Responsabilidad					
Capacidad de aprendizaje					

5. GESTION LEGAL

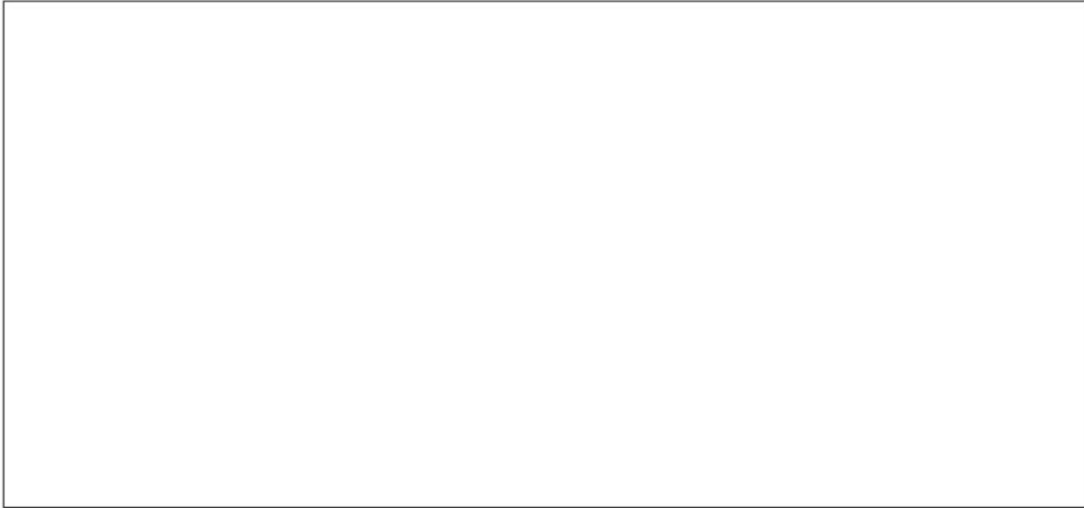
5.1 Tipo de empresas

Forma Legal	Marcar
Unipersonal	
Sociedad Limitada	
Sociedad por acciones simplificadas	
Sociedad anónima	
Sociedad en comandita simple	
Sociedad en comandita por acciones	

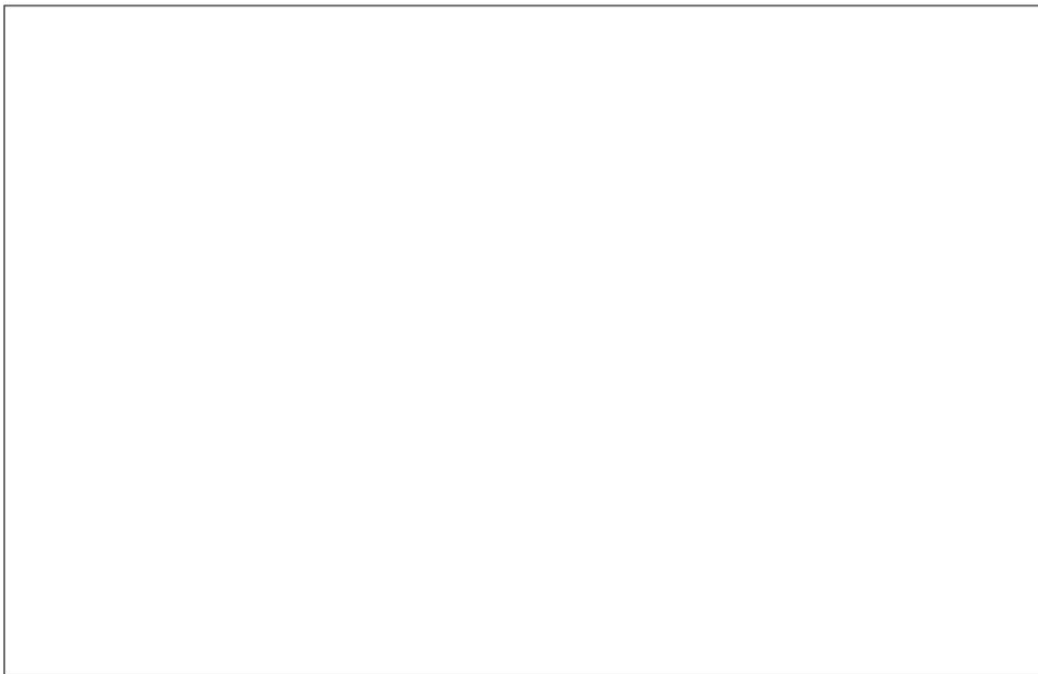
5.2 Aspecto Tributario

Aspectos Impositivos		Obligaciones
IVA	Impuesto al valor agregado	Bimestral, Trimestral
IRPN	Impuesto de renta personas naturales	Anual
IRPJ	Impuesto de renta personas jurídicas	Anual
IPC	Impuesto nacional al consumo	Bimestral, Cuatrimestral
RF	Retención en la fuente	Mensual
ICA	Impuesto de industria y comercio	Anual

5.3 Tramites de Constitución



5.4 Servicios de consultoría



6. GESTION FINANCIERA

6.1 Inversión Inicial

CONCEPTO	VALOR
Un mes de nomina	
Un mes de gastos generales	
Maquinaria y Equipo	
Muebles y Enseres	
Construcciones	
Puesta en Marcha	
Montajes y Asistencia Técnica	
Materia Prima e Insumos para un mes	
Terreno	
Otros	
TOTAL INVERSION \$	

6.2 Costos Totales

Para los costos totales se debe realizar lo siguiente

Materia Prima	COSTO UNITARIO	IVA	TOTAL DE MATERIA PRIMA (\$)
Insumos.			
Materia Prima.			
Costo de la materia prima			

Mano de Obra Directa	Salario	Carga Social y Parafiscal	Total mano de obra directa

Mano de Obra Indirecta	Salario	Carga Social y Parafiscal	Total mano de obra directa

COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACION	
CONCEPTO	VALOR

6.3 Presupuesto de Ventas

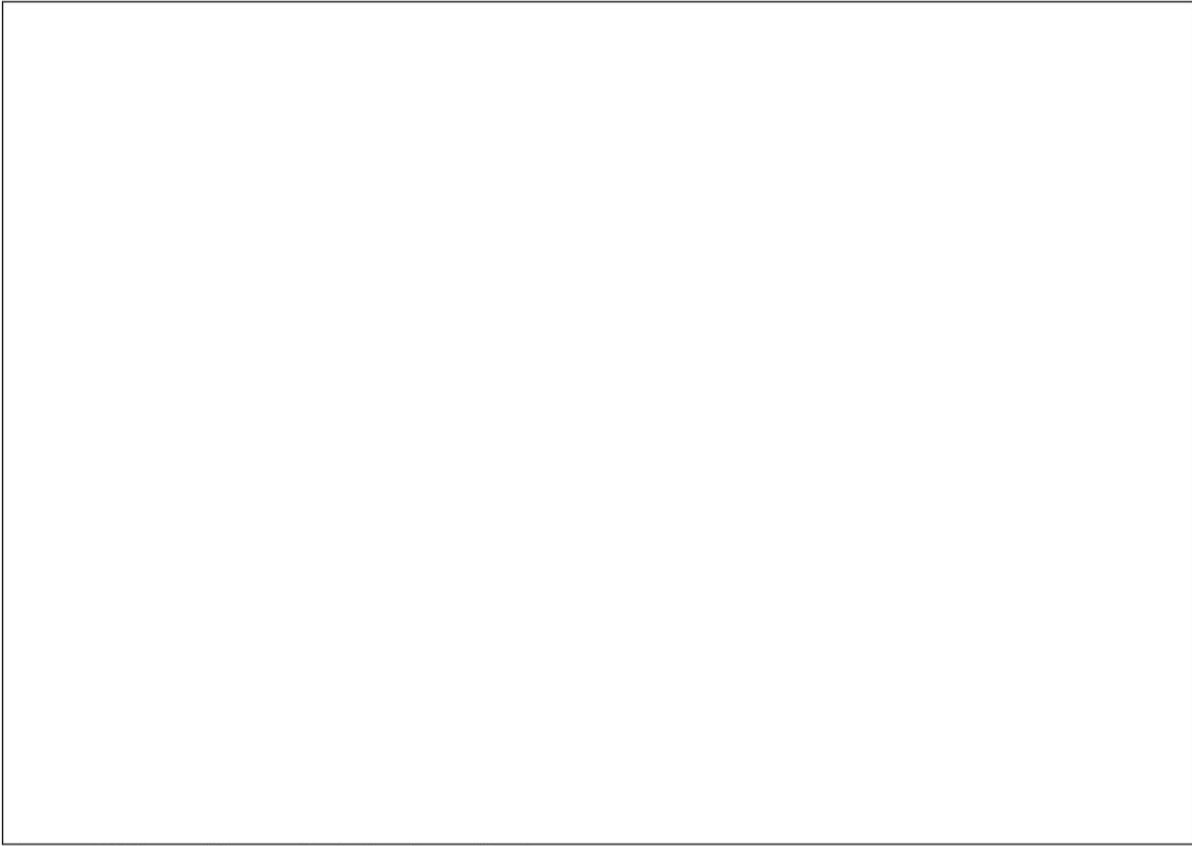
Producto o Servicio	Cantidad Mensual (unidades)	Año/ Mes 1	Año/ Mes 2	Año/ Mes 3
Concepto				
Precio de venta por unidad				
IVA				
Precio total por unidad				

Producto o Servicio	Cantidad Mensual (\$)	Año/ Mes 1	Año/ Mes 2	Año/ Mes 3
Concepto				
Precio de venta por unidad				
IVA				
Precio total por unidad				

6.4 Estado de Resultado

VENTAS	
- COSTOS DE VENTAS	
= UTILIDAD BRUTA	
- GASTOS DE VENTAS	
- GASTOS DE ADMINISTRACION	
= UTILIDAD OPERATIVA	
- INTERESES	
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	
- IMPUESTO	
= UTILIDAD NETA	
- RESERVA LEGAL	
=UTILIDAD DEL EJERCICIO	

7 Resumen Ejecutivo



Anexo 4. Infografía ruta del SGUEM.

SISTEMA DE GESTIÓN DE UNIDADES DE EMPRENDIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE SARDINATA .

SGUEM

Bienvenido a SGUEM
Sistema de Gestión de Unidades de Emprendimiento

[Inicio](#) [Nuevo Registro](#)



CINERA-GICC



UFPS

REGISTRO

COMO ETAPA PRELIMINAR, EL SISTEMA DISPONE DE UN ESPACIO PARA EL REGISTRO DE LOS ESTUDIANTES DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS QUE INICIAN SU PROCESO EMPRENDEDOR.

NOTA: se deberán llenar todos los espacios que requiere el sistema



Formulario de registro
Ingrese su información de estudiante.

Nombre

Apellidos

Código de estudiante

Seleccione su grado y asignato

Edad

MODULO 1- CREANDO EMPRENDEDORES



LAS OPCIONES QUE SE DESPLIEGAN DEBERAN REALIZARSE DE MANERA SISTEMÁTICA. EL ESTUDIANTE DEBE CAPACITARSE, PARA REALIZAR EL TEST EMPRENDEDOR Y POSTERIORMENTE SER CARACTERIZADO Y ASI PASAR AL SIGUIENTE NIVEL.







MODULO 2- IDEA DE NEGOCIO

ESTE ESPACIO SE DESPLIEGAN TRES OPCIONES:

EL TALLER QUE DEBE SER DESCARGADO PARA SU ELABORACIÓN (ESTE NO DEBE SER CARGADO AL SISTEMA). SE DESCARGA LA PLANTILLA PARA SER DILIGENCIADO POR EL ESTUDIANTE JUNTO CON EL TUTOR.

FINALMENTE SE REALIZA EL ENVIÓ A TRAVES DEL SOFTWARE PARA SU RESPECTIVA APROBACIÓN





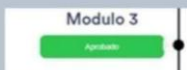
@copyright 2021 SGUEM GIDIS & CINERA-GICC. Todos los derechos reservados.

MODULO 3- PLAN DE NEGOCIO



EL MODULO DISPONIBLE DE TRES OPCIONES: INICIANDO CON LA LECTURA DE LA GUÍA PARA ELABORAR EL PLAN NEGOCIOS

DESCARGAR LA PLANTILLA PARA DILIGENCIAR Y POSTERIORMENTE CARGARLA AL SISTEMA PARA SU CALIFICACIÓN QUE SE OBSERVA DEL VÍNCULO SEGUIMIENTO MODULO 3.



MODULO 4- ENTIDADES FINANCIERAS

FINALMENTE, EL SOFTWARE DESPLIEGA LA VENTANA DEL MODULO 4, DONDE SE DA A CONOCER POSIBLES OPORTUNIDADES DE FINANCIAMIENTO PARA EL PLAN DE NEGOCIOS. TODO DE ACUERDO AL TIPO DE PLAN Y SU FINALIDAD.

NOTA: ES TOTALMENTE OPTATIVO LA SELECCION DE ENTIDADES PARA EL PLAN DE NEGOCIOS



AL FINAL DEL PROCESO EMPRENDEDOR, AL USUARIO LE APARECERA TODOS SUS MODULOS APROBADOS.

DE ESTA MANERA EL SISTEMA- SGUEM APOYA LA OPERATIVAD DE LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO PERMITIENDO LA FLEXIBILIDAD Y EFICIENCIA EN EL PROCESO DE GENERACION DE CULTURA EMPRENDEDORA Y EL CRECIMIENTO EMPRENDEDOR

SISTEMA DE GESTIÓN DE UNIDADES DE EMPRENDIMIENTO DE LAS INSTITUCIONES EDUCATIVAS DE SARDINATA .

SGUEM