

	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA			
	Documento FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO	Código F-AC-DBL-007	Fecha 10-04-2012	Revisión A
Dependencia DIVISIÓN DE BIBLIOTECA	Aprobado SUBDIRECTOR ACADEMICO		Pág. 1 (147)	

RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTORES	LEYDY JUDITH CHÁVEZ MARTÍNEZ		
FACULTAD	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS		
PLAN DE ESTUDIOS	ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS		
DIRECTOR	BELÉN TORCOROMA QUINTERO BAYONA		
TÍTULO DE LA TESIS	APOYO ADMINISTRATIVO EN EL FOMENTO A LA CULTURA DEL EMPRENDIMIENTO A LA POBLACIÓN ATENDIDA POR EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE – SENA.		
RESUMEN (70 palabras aproximadamente)			
<p>LA UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO – SENA SECCIONAL OCAÑA TRABAJA EN PRO DEL INCREMENTO DE LA CULTURA EMPRENDEDORA POTENCIANDO EL DESARROLLO SOCIOECONÓMICO MEDIANTE UNA SERIE DE SERVICIOS INTEGRALES COMO SENSIBILIZACIÓN, ACOMPAÑAMIENTO A PLANES DE NEGOCIOS, CREACIÓN Y FORMALIZACIÓN DE EMPRESAS, Y FORTALECIMIENTO DE UNIDADES PRODUCTIVAS QUE COMPRENDE LA CADENA DE VALOR DEL EMPRENDIMIENTO. EN ESTA DEPENDENCIA DESARROLLÉ EL PROCESO DE PASANTÍAS SIENDO APOYO PARA EL CUMPLIMIENTO DE LAS METAS EN LA UNIDAD.</p>			
CARACTERÍSTICAS			
PÁGINAS: 147	PLANOS:	ILUSTRACIONES: 5	CD-ROM: 1



APOYO ADMINISTRATIVO EN EL FOMENTO A LA CULTURA DEL
EMPRENDIMIENTO EN EL MUNICIPIO DE OCAÑA A LA POBLACIÓN ATENDIDA
POR EL SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE - S.E.N.A

AUTOR

LEYDY JUDITH CHAVEZ MARTINEZ

Trabajo de Grado para Optar el Título de Administrador de Empresas

Director:

BELÉN TORCOROMA QUINTERO BAYONA

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Ocaña, Colombia

Mayo de 2016

Índice.

Capítulo 1. Apoyo administrativo en el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña a la población atendida por el servicio nacional de aprendizaje - S.E.N.A.....	1
1.1 Descripción breve de la empresa	1
1.1.1 Misión de la unidad de Emprendimiento SENA.	2
1.1.2 Visión del SENA.	2
1.1.3 Objetivos de la empresa.....	3
1.1.4 Descripción de la estructura organizacional.	4
1.1.5 Descripción de la dependencia al que fue asignado.	4
1.2 Diagnostico inicial de la dependencia asignada.....	7
1.2.1 Planteamiento del problema:	8
1.3 Objetivos de la pasantía.....	10
1.3.1 General:	10
1.3.2 Específicos:.....	10
1.4 Descripción de las actividades a desarrollar en la misma.	10
 Capítulo 2. Enfoques Referenciales	 13
2.1 Enfoque Conceptual.	13
2.2 Enfoque Legal.	19
 Capítulo 3. Informe de cumplimiento de trabajo.....	 24
3.1 Presentación de resultados.	24
3.1.1 Realizar actividades generales de apoyo administrativo al coordinador en la unidad de emprendimiento del SENA.	24
3.1.2 Realizar charlas de sensibilización a la cultura del emprendimiento, dando a conocer las diferentes fuentes de financiación bajo esquemas y parámetros establecidos.....	31
3.1.3 Realizar seguimiento y asesorías a las ideas de negocios aplicables a Fondo Emprender que se recepciona en la unidad de emprendimiento.	36

3.1.4 Formular modelos de negocios con una matriz de Ideación (Lean Canvas) que permite al emprendedor visualizar, evaluar e innovar su idea de negocio desde distintas perspectivas.	42
3.1.5 Realizar planes de negocios para población víctima y OFF (Otras fuentes de financiación) los cuales son evaluados en la sede principal de Cúcuta.	56
3.1.6 Orientar el registro y formalización de nuevas empresas en la Cámara de Comercio Ocaña con el fin que exista un mayor número de empresas formales que puedan brindar oportunidades de empleos a sus habitantes.	64
Capitulo 4. Diagnostico Final.....	67
Capitulo 5. Conclusiones.....	69
Capitulo 6. Recomendaciones.	71
Referencias.....	72
Apéndices.....	74

Lista de tablas.

Tabla 1. Matriz DOFA.....	7
Tabla 2. Descripción de actividades.....	11
Tabla 3. Asistencia mensual a la Unidad de Emprendimiento.....	24
Tabla 4. Programación de reuniones empresariales.....	31
Tabla 5. Programación de charlas de sensibilización.....	32
Tabla 6. Inscripción al servicio de asesoría.....	38
Tabla 7. Planes de negocios de Población Víctima.....	61
Tabla 8. Planes de negocios OFF.....	63
Tabla 9. Empresas formalizadas.....	66

Lista de figuras.

Figura 1. Organigrama de la empresa.....	4
Figura 2. Cadena de valor del emprendimiento.....	5
Figura 3. Topes y montos del fondo emprender.....	26
Figura 4. Modelo de negocios Lean Canvas.....	45
Figura 5. Test de cualidades emprendedoras.....	60

Lista de apéndices.

Apéndice A. Planillas de asistencia mensuales.....	75
Apéndice B. Fotografías de atención a usuarios.	79
Apéndice C. Deportados recibirán apoyo para proyectos de negocio.....	82
Apéndice D. Informe de reunión con deportados – Ocaña.....	85
Apéndice E. Reuniones Empresariales.....	89
Apéndice F. Solicitud de Charlas.....	94
Apéndice G. Evidencias fotográficas de sensibilización.....	99
Apéndice H. Listas de asistencias a charlas.....	102
Apéndice I. Evaluación de charla #1.....	105
Apéndice J. Resultados de jornada de sensibilización.....	110
Apéndice K. Formato de Programación de Asesorías.....	112
Apéndice L. Actas de asesorías.....	114
Apéndice M. Plan de negocios – Diana Rincón.....	119
Apéndice N. Acta de entrega del plan – Peñaranda Blouse.....	122
Apéndice O. Entrega de modelos de negocios.....	124
Apéndice P. Imágenes de entrega a unidades productivas.....	126
Apéndice Q. Entrega de planes de negocio.....	129
Apéndice R. Documentos de empresas formalizadas.....	131

Resumen

En el presente documento se evidencia el trabajo realizado en el proceso de pasantías en la Unidad de Emprendimiento SENA bajo la coordinación del Gestor Miller Serrano, el objetivo principal de este proceso se enfoca en brindar apoyo administrativo en el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña, ya que es necesario el fomento empresarial en el municipio para que existan mayores oportunidades laborales. El trabajo que promueve la Unidad se enfoca en el fortalecimiento de la cadena de valor del emprendimiento que consiste en la sensibilización, ideación, creación y crecimiento. En cuanto al primer ítem se desarrollan charlas de sensibilización masiva y de forma personalizadas, siendo atendidos los emprendedores en las instalaciones locativas. La ideación consiste en la formulación de planes de negocios para diferentes fuentes de financiación, entre ellos el fondo emprender, DPS, recursos propios, etc. La creación consiste en la puesta en marcha de las unidades productivas, siendo sostenibles y rentables en el mercado competitivo y cambiante donde operan y el eslabón de crecimiento consiste en el acompañamiento que se realizan a las unidades productivas con el fin de fortalecer sus procesos internos, realizando visitas y/o reuniones empresariales para identificar oportunidades de mejoras que puedan ser apoyadas por la Unidad. El proceso de pasantía fue de apoyo y fortalecimiento para el cumplimiento de las metas propuestas a la Unidad que consiste en formulación de planes para población víctima, planes de negocios fondo emprender, formalización de empresas y/o unidades productivas y sensibilización a la cultura del emprendimiento en los residentes del municipio de Ocaña.

Introducción.

En el municipio de Ocaña el impacto del emprendimiento y la innovación sobre los negocios avanza de una manera constante existiendo la necesidad de tener un aspecto diferenciador de la empresa o unidad productiva para que sea competitiva en el mercado y a veces resulta un poco difícil entender cómo actuar para lograr los resultados deseados. El problema es complejo, pues el emprendimiento y la innovación se realizan realmente en tres niveles: el entorno local, el nivel intermedio de las empresas y el nivel básico de los individuos; consistiendo en una actitud en las personas, una cultura y una capacidad en las empresas y una característica del entorno competitivo. Para lograr una sociedad emprendedora, es necesario activar el potencial de las personas, las empresas y el contexto.

La unidad de emprendimiento direcciona sus esfuerzos en el incremento de la cultura emprendedora en los habitantes del municipio de Ocaña con el fin de incentivar a las personas a pulir su idea de negocio y participar en las diferentes convocatorias que ofrece el fondo emprender para apalancar iniciativas empresariales que generen empleos y sean sostenibles en el tiempo.

En el proceso de pasantías se apoyó las actuaciones de la Unidad de emprendimiento para sensibilizar y cambiar la forma de pensar y de actuar de las personas para incentivarlas a crear sus propias unidades productivas y formalizar sus empresas, teniendo como prioridad de la pasantía el cumplimiento de los siguientes objetivos:

- ✓ Realizar actividades generales de apoyo administrativo al coordinador en la unidad de emprendimiento del SENA.
- ✓ Realizar charlas de sensibilización a la cultura del emprendimiento, dando a conocer las diferentes fuentes de financiación bajo esquemas y parámetros establecidos.
- ✓ Realizar seguimiento y asesorías a las ideas de negocios aplicables a FONDO EMPRENDER que se recepciona en la unidad de emprendimiento.

- ✓ Formular modelos de negocios con una matriz de Ideación (Lean Canvas) que permite al emprendedor visualizar, evaluar e innovar su idea de negocio desde distintas perspectivas.
- ✓ Realizar de planes de negocios para población víctima y OFF (Otras fuentes de financiación) los cuales son evaluados en la sede principal de Cúcuta.
- ✓ Orientar el registro y formalización de nuevas empresas en la Cámara de Comercio Ocaña con el fin que exista un mayor número de empresas formales que puedan brindar oportunidades de empleos a sus habitantes.

Capítulo 1. Apoyo administrativo en el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña a la población atendida por el servicio nacional de aprendizaje - SENA

1.1 Descripción breve de la empresa.

El Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA, es un establecimiento público del orden nacional con personería jurídica, patrimonio propio e independiente y autonomía administrativa. Adscrito al Ministerio del Trabajo de Colombia, ofrece formación gratuita a millones de colombianos que se benefician con programas técnicos, tecnológicos y complementarios, que enfocados al desarrollo económico, tecnológico y social del país, entran a engrosar las actividades productivas de las empresas y de la industria, para obtener mejor competitividad y producción con los mercados globalizados.

La Institución está facultada por el Estado para la inversión en infraestructura necesaria para mejorar el desarrollo social y técnico de los trabajadores en las diferentes regiones, a través de formación profesional integral que logra incorporarse con las metas del Gobierno Nacional, mediante el cubrimiento de las necesidades específicas de recurso humano en las empresas, a través de la vinculación al mercado laboral bien sea como empleado o subempleado, con grandes oportunidades para el desarrollo empresarial, comunitario y tecnológico.

La Entidad más querida por los colombianos funciona en permanente alianza entre Gobierno, empresarios y trabajadores, desde su creación con el firme propósito de lograr la competitividad de Colombia a través del incremento de la productividad en las empresas y regiones, sin dejar de lado la inclusión social en articulación con la política nacional: Más empleo y menos pobreza. Por tal razón, se generan continuamente programas y proyectos de

responsabilidad social, empresarial, formación, innovación, internacionalización y transferencia de conocimientos y tecnologías.

1.1.1 Misión de la unidad de Emprendimiento SENA.

Contribuir al desarrollo socioeconómico del país a través de la Orientación y oferta de empleo, la promoción y mediación para el emprendimiento, el Empresarismo y la creación de empresas, a través de programas integrales y de alianzas con instituciones públicas y privadas, articulando esfuerzos, conocimientos y recursos a favor de la población colombiana.

1.1.2 Visión del SENA.

En el 2020, el SENA será una Entidad de clase mundial en formación profesional integral y en el uso y apropiación de tecnología e innovación al servicio de personas y empresas; habrá contribuido decisivamente a incrementar la competitividad de Colombia a través de:

- ✓ Aportes relevantes a la productividad de las empresas.
- ✓ Contribución a la efectiva generación de empleo y la superación de la pobreza.
- ✓ Aporte de fuerza laboral innovadora a las empresas y las regiones.
- ✓ Integralidad de sus egresados y su vocación de servicio.
- ✓ Calidad y estándares internacionales de su formación profesional integral.
- ✓ Incorporación de las últimas tecnologías en las empresas y en la formación profesional integral.
- ✓ Estrecha relación con el sector educativo (media y superior).
- ✓ Excelencia en la gestión de sus recursos (humanos, físicos, tecnológicos y financieros).

1.1.3 Objetivos de la empresa.

General: Fortalecer los procesos de formación profesional integral que contribuyan al desarrollo comunitario a nivel urbano y rural.

Específicos:

- ✓ Dar formación profesional integral a los trabajadores de todas las actividades económicas, y a quienes sin serlo, requieran dicha formación, para aumentar por ese medio la productividad nacional y promover la expansión y el desarrollo económico y social armónico del país, bajo el concepto de equidad social redistributiva.
- ✓ Fortalecer los procesos de formación profesional integral que contribuyan al desarrollo comunitario a nivel urbano y rural, para su vinculación o promoción en actividades productivas de interés social y económico.
- ✓ Apropiar métodos, medios y estrategias dirigidos a la maximización de la cobertura y la calidad de la formación profesional integral.
- ✓ Participar en actividades de investigación y desarrollo tecnológico, ocupacional y social, que contribuyan a la actualización y mejoramiento de la formación profesional integral.
- ✓ Propiciar las relaciones internacionales tendientes a la conformación y operación de un sistema regional de formación profesional integral dentro de las iniciativas de integración de los países de América Latina y el Caribe.

- ✓ Actualizar, en forma permanente, los procesos y la infraestructura pedagógica, tecnológica y administrativa para responder con eficiencia y calidad a los cambios y exigencias de la demanda de formación profesional integral. ¹

1.1.4 Descripción de la estructura organizacional.

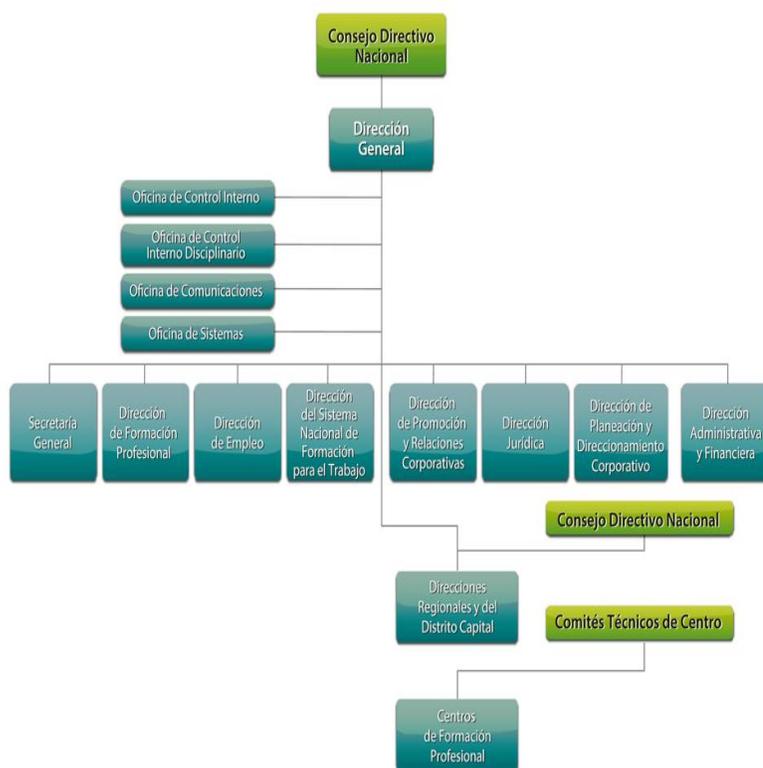


Figura 1. Organigrama de la empresa.

1.1.5 Descripción de la dependencia al que fue asignado.

En la provincia de Ocaña se fomenta la cultura del emprendimiento y apoyo a población víctima mediante el SENA para desarrollar e impulsar proyectos de vida y la creación de

¹ Según el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA, 2015). Página institucional. *Objetivos*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co>.

empresas, dinamizando la economía local mediante herramientas para iniciar negocios y generar empleo a través de los programas en la unidad de emprendimiento.

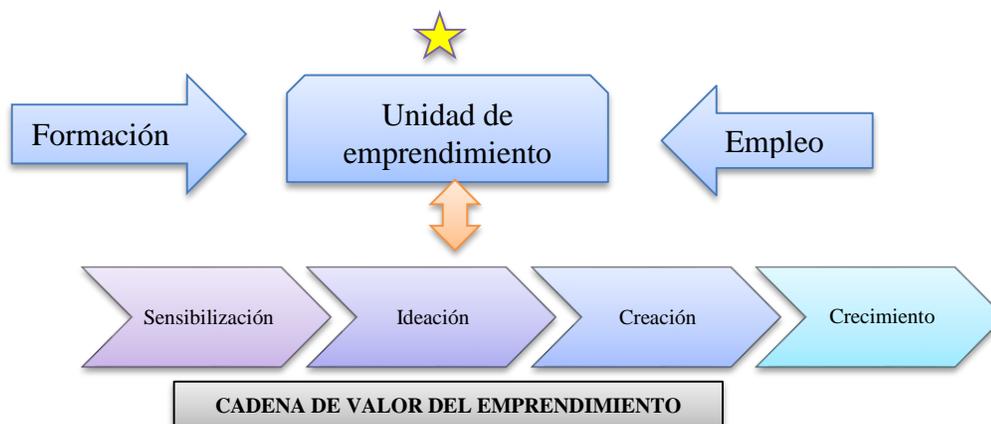


Figura 2. Cadena de valor del emprendimiento.

El SENA se divide en tres dependencias generales en las cuales se adelantan esfuerzos para generar empleos e impulsar la promoción social a través de la formación profesional integral de ciudadanos útiles y responsables, poseedores de valores morales éticos, culturales y ecológicos en función de las necesidades del sector productivo.

El emprendedor es una persona con capacidad de crear, de llevar adelante sus ideas, de generar bienes y servicios, de asumir riesgos y de enfrentar problemas. Ser emprendedor significa ser capaz de crear algo nuevo o de dar un uso diferente a algo ya existente, y de esa manera generar un impacto en su propia vida y en la de la comunidad a la que pertenece. La diferencia entre el emprendedor y el individuo común la establece su actitud.²

En la dependencia que desarrollaré el proceso de pasantías será en la Unidad de emprendimiento SENA que se construye sobre varios pilares, entre ellos el fomento del

² Gerencie, (2010). Que es un emprendedor. Recuperado de <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html>.

emprendimiento, formando ciudadanos capaces de crear, consolidar y desarrollar sus propias empresas, como la base para la generación de más trabajo y empleo, donde se tiene el compromiso de liderar Programas de Emprendimiento y Empresarismo. Además cuenta con el respaldo del Fondo Emprender, un programa creado por el Gobierno Nacional para financiar proyectos empresariales provenientes de aprendices, practicantes universitarios o profesionales identificando ideas de negocios innovadoras.

Los emprendedores reciben atención a través de varias etapas: primero, se parte de la sensibilización, cuyo propósito es motivar a los potenciales emprendedores. Tras ello se hace la identificación de la idea de negocio para motivar al emprendedor a satisfacer la necesidad real de un mercado. En la fase de formulación y financiación se hace acompañamiento al emprendedor en la formulación de un plan de negocios orientado hacia la fuente de financiación, como por ejemplo, el Fondo Emprender.

Durante la puesta en marcha, el empresario tiene la posibilidad de identificar desde su imagen corporativa, hasta el pago de impuestos. Finalmente, el fortalecimiento de la idea de negocios permite que el empresario reciba asesoría en la consolidación de su empresa en el mercado en el cual ha desarrollado experiencia. (Unidad de Emprendimiento SENA, 2015)

1.2 Diagnóstico inicial de la dependencia asignada.

Tabla 1.

Matriz DOFA

Matriz DOFA		
	Fortalezas	Debilidades
	1. Existe una programación para los procesos de sensibilización de acuerdo al plan estratégico, logrando objetivos propuestos. 2. Disponibilidad de espacios físicos (Auditorio) para las charlas de emprendimiento. 3. Participación de Ideas de negocio en concurso, eventos, ferias (Fondo Emprender). 4. Contribuye con la disminución del desempleo y la pobreza extrema. 5. Ofrece directamente servicios integrales para apoyar el despegue empresarial.	1. Poco personal (Gestores de emprendimiento) 2. La Unidad de Emprendimiento no cuenta con medios de publicidad para dar a conocer sus servicios al público. 3. Falta de inversión para dotación y mejoramiento de equipos para conformar un laboratorio de emprendimiento. 4. Baja cultura emprendedora 5. Se tiene identificada la cadena de valor y no existen procesos de retroalimentación por parte de los emprendedores.
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO
1. Liderar la creación y articulación de la Subred regional de Emprendimiento 2. Alianzas estratégicas con la cámara de comercio para incentivar la cultura del emprendimiento. 3. Convocatorias nacionales de financiación y capital semilla para nuevas empresas.	F5 – O4 Aprovechamiento de los servicios integrales de la Unidad para contribuir al cumplimiento del plan de desarrollo municipal que busca la generación de empresas sostenibles.	D4 – O1 Fomentar la cultura del emprendimiento mediante la creación de la Subred Regional que busca el apoyo de iniciativas empresariales.

Continuación. Tabla 1

4. El plan de desarrollo municipal, el cual busca generar nuevas empresas 5. Legislación sectorial	<p>F4 – O2 Contribuir a la disminución del desempleo mediante el apoyo a la formalización de nuevas empresas que aporten al desarrollo económico, social y cultural por medio de alianzas estratégicas con la cámara de comercio.</p> <p>F2, F4 – 05 Socialización de la ley 1014 del emprendimiento a las personas atendidas en la Unidad, afianzando el objetivo de la misma que busca incrementar la cultura del emprendimiento.</p>	<p>D4 – O3 Participación en convocatorias nacionales de emprendedores del municipio de Ocaña para la financiación de iniciativas empresariales que busca la generación de empleos.</p> <p>D2 – 05 Dar a conocer los servicios de la unidad por los diferentes medios publicitarios para fomentar la cadena de valor y los beneficios de la ley aprobada por el congreso de la república.</p>
Amenazas	Estrategia FA	Estrategia DA
<p>1. Caracterización de la región como zona de conflicto armado.</p> <p>2. Limitada presencia de inversión externa en la región.</p> <p>3. Cambios frecuentes en las políticas económicas locales.</p> <p>4. Alteración del orden público a nivel nacional y local.</p> <p>5. Limitada articulación del gobierno nacional con el departamento.</p>	<p>F1, F3 – A1 Potenciar el fomento empresarial mediante la unidad de emprendimiento apoyando ideas de negocios para brindar una imagen empresarial.</p> <p>F7-A2, A5 Apoyar el desarrollo de proyectos factibles mediante recursos condonados por el Fondo Emprender.</p>	<p>D4 – A1 Fomentar la cultura del emprendimiento en Ocaña con el fin de cambiar el concepto y/o estigmatización del municipio hacia el desarrollo y formalización de empresas que aporten oportunidades de empleos.</p>

Nota: Esta tabla muestra las fortalezas y debilidades, oportunidades y amenazas existentes en la dependencia en la cual se desarrollará el proceso de pasantía. Fuente: Autor del proyecto.

1.2.1 Planteamiento del problema:

El emprendimiento, actualmente tiene gran importancia en la sociedad y el mundo empresarial, debido a la necesidad latente de muchas personas para lograr su independencia y

estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores. La tasa de desempleo nacional en el mes de mayo del año 2015 fue de 8,9% cifra mayor a la del año pasado, siendo afectada la población colombiana debido a la falta de oferta laboral y otras ingratitudes en el mercado, como trabajar sólo algunas horas en la semana o estar sobre calificados, trabajos inestables, contratos intermitentes, etc.

La oferta de mano de obra en Ocaña, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que el gobierno local, no tiene la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario. Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es el salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de vida.

El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a las expectativas, lo cual implica desarrollar una Cultura del emprendimiento en la Provincia, encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes y formar sus propios negocios. Por tal razón, este se constituye en una herramienta que puede resultar altamente efectiva en la búsqueda de soluciones para disminuir las tasas de desempleo, la inequidad y exclusión social, entre otros problemas que afectan la dinámica de desarrollo en Ocaña. De ahí la importancia de trabajar en esta área y apoyar el desarrollo de la cultura del emprendimiento en esta ciudad para que existan más emprendedores que generen modelos de negocios y existan registros y formalizaciones de empresas que contribuyan al desarrollo económico y social en la provincia.

1.3 Objetivos de la pasantía.

1.3.1 General:

Brindar apoyo administrativo en el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña a la población atendida por el Servicio Nacional de Aprendizaje - S.E.N.A

1.3.2 Específicos:

- ✓ Realizar actividades generales de apoyo administrativo al coordinador en la unidad de emprendimiento del SENA.
- ✓ Realizar charlas de sensibilización a la cultura del emprendimiento, dando a conocer las diferentes fuentes de financiación bajo esquemas y parámetros establecidos.
- ✓ Realizar seguimiento y asesorías a las ideas de negocios aplicables a FONDO EMPRENDER que se recepciona en la unidad de emprendimiento.
- ✓ Formular modelos de negocios con una matriz de Ideación (Lean Canvas) que permite al emprendedor visualizar, evaluar e innovar su idea de negocio desde distintas perspectivas.
- ✓ Realizar de planes de negocios para población víctima y OFF (Otras fuentes de financiación) los cuales son evaluados en la sede principal de Cúcuta.
- ✓ Orientar el registro y formalización de nuevas empresas en la Cámara de Comercio Ocaña con el fin que exista un mayor número de empresas formales que puedan brindar oportunidades de empleos a sus habitantes.

1.4 Descripción de las actividades a desarrollar en la misma.

General: Brindar apoyo administrativo en el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña a la población atendida por el S.E.N.A

Tabla 2.*Descripción de actividades*

N°	Objetivos Específicos	Actividades a desarrollar
1	Realizar actividades generales de apoyo administrativo al coordinador en la unidad de emprendimiento del SENA.	Atención a los usuarios de la Unidad de Emprendimiento y llamadas telefónicas. Realización de informes. Programación de compromisos (reuniones empresariales) por parte de la Unidad.
2	Realizar charlas de sensibilización a la cultura del emprendimiento, dando a conocer las diferentes fuentes de financiación bajo esquemas y parámetros establecidos.	Recepción de la solicitud y/o identificación de la necesidad de la charla. Programación de las fechas y horas de realización. Ejecución de la capacitación. Evaluación del impacto del aprendizaje.
3	Realizar seguimiento y asesorías a las ideas de negocios aplicables a FONDO EMPRENDER que se recepciona en la unidad de emprendimiento.	Atención del usuario en la Unidad de emprendimiento e identificar la idea de negocio. Inscripción al servicio de asesoría. Programación asesorías al plan de negocio. Asesorías en la formulación los módulos de fundamentos, análisis del mercado, técnico/operaciones, organizacional, financiero, impactos y resumen ejecutivo.
4	Formular modelos de negocios con una matriz de Ideación (Lean Canvas) que permite al emprendedor visualizar, evaluar e innovar su idea de negocio desde distintas perspectivas.	Recepción de la idea de negocio. Analizar propuesta de valor, alianzas, procesos, recursos, relacionamiento, canales de distribución y segmentos de clientes, costos e ingresos para visualizar y evaluar la idea de negocio. Analizar el componente innovación en la idea de negocio en la propuesta de valor, alianzas, segmentos de clientes y demás ítems en el Lean Canvas. Entrega del modelo de negocios al gestor encargado.

5	Realizar planes de negocios para población víctima y OFF (Otras fuentes de financiación) los cuales son evaluados en la sede principal de Cúcuta.	Recepción de la idea de negocio. Inscripción al servicio de asesoría. Programación asesorías al plan de negocio. Aplicación del test de cualidades emprendedoras al líder de proyecto. Desarrollo del plan de negocios en la plataforma del Sena. Entrega del plan de negocios al gestor encargado.
6	Orientar el registro y formalización de nuevas empresas en la Cámara de Comercio Ocaña con el fin que exista un mayor número de empresas formales que puedan brindar oportunidades de empleos a sus habitantes.	Explicación del modelo de servicios existente en la Unidad de Emprendimiento. Formulación del plan. Acompañamiento para realizar el registro de los formularios en la Cámara de Comercio de Ocaña. Acompañamiento hasta la emisión del registro por parte de la Cámara de Comercio.

Nota: Esta tabla muestra las actividades necesarias a desarrollar en el proceso de pasantía para el cumplimiento de los objetivos propuestos. Fuente: Autor del proyecto.

Capítulo 2. Enfoques referenciales.

2.1 Enfoque Conceptual.

En el desarrollo del presente trabajo se verán con frecuencia conceptos como los siguientes:

Apoyo administrativo

El trabajo de apoyo administrativo implica principalmente tareas administrativas de rutina. La naturaleza precisa de las funciones varía en función de la posición y del sector o posición.

En general, las posiciones de apoyo administrativo implican deberes que proporcionan una función de sustento, ya sea en un proyecto o base del programa o al personal particular con puestos de mayor responsabilidad dentro de la organización. En el sector privado, por ejemplo, un empleado de apoyo de oficina puede proporcionar funciones generales de apoyo para un auxiliar administrativo que supervisa el resto del personal administrativo y de secretaría.³

Unidad de emprendimiento – SENA

“Es un espacio físico donde se ofrecen servicios y se adelantan acciones relacionadas con el modelo de servicios de emprendimiento y Empresarismo. Pueden ser Unidades de emprendimiento SENA, Universidades, Cámaras de Comercio, entre otras”.⁴

Según el Ministerio de Educación (MinEducación) Se construye sobre varios pilares, entre ellos el fomento del emprendimiento, formando ciudadanos capaces de crear, consolidar y

³ E-How (2012). *Apoyo administrativo*. Recuperado de www.ehowenespanol.com

⁴ SENA, (2015). Sistema integrado de Gestión y Autocontrol. Recuperado de <http://compromiso.sena.edu.co/>

desarrollar sus propias empresas, como la base para la generación de más trabajo y empleo. Además cuenta con el respaldo del Fondo Emprender, un programa creado por el Gobierno Nacional para financiar proyectos empresariales provenientes de aprendices, practicantes universitarios (que se encuentren en el último año de la carrera profesional) o profesionales que no superen dos años de haber recibido su primer título profesional.

El SENA tiene el compromiso de capacitar para el trabajo a los colombianos y desempeña el rol de dinamizador de la economía. Lo hace a través de servicios enfocados a la generación de empleo. En este contexto, la entidad asumió el compromiso de seguir liderando el Programa de Emprendimiento y Empresarismo más importante del país. Tiene como objetivo principal fomentar la cultura del emprendimiento identificando ideas de negocios y orientando a los colombianos hacia las fuentes de financiación existentes en el mercado.⁵

Sensibilización.

Es una herramienta para transformar la percepción y el discurso social, en especial los estereotipos y prejuicios sobre la realidad en temas de emprendimiento e iniciativas, es decir tiene objetivo de cambio. Se refiere a acciones a corto plazo que llaman la atención sobre una determinada problemática, difunde información relacionada, cuestiona las injusticias pero no profundiza en las causas. El mensaje es breve y se puede suponer como el primer paso para la concienciación que rompe el círculo vicioso de ignorancia e indiferencia. (SlideShares, 2009)

Cultura del emprendimiento.

La cultura del emprendimiento es una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión

⁵ Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA, 2015). Pagina institucional. *Emprendimiento y empresarismo*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co/oportunidades/emprendimiento-y-empresarismo.aspx>

global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad. ⁶

Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización. ⁷

Fondo Emprender

El Fondo Emprender es una cuenta independiente y especial adscrita SENA, cuyo objeto exclusivo es financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales. Deben haber desarrollado su proceso de formación o estar en instituciones reconocidas por el Estado. El Fondo busca incentivar y facilitar la generación y creación de empresas, contribuyendo al desarrollo humano e inserción en el sector productivo, mediante la asignación de capital semilla no reembolsables a los planes de negocio presentados por emprendedores que cumplan con los requisitos. ⁸

Plan de negocios.

Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

⁶ Gerencie, 2010. Emprendimiento. Recuperado de <http://www.gerencie.com/>

⁷ Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia MINCIT, 2006. *Ley 1014 de 2006*. Recuperado de www.mincit.gov.co/

⁸ SENA (2015) Pagina institucional. *Fondo Emprender*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co/Fondo-Emprender.aspx>

Está dividido en los módulos de mercados que comprenden los objetivos, justificación y antecedentes del proyecto, análisis del sector, análisis del mercado, análisis de la competencia, concepto del producto ó servicio, estrategias de distribución, estrategias de precio, estrategias de promoción, estrategias de comunicación, estrategias de servicio, presupuesto de la mezcla de mercadeo, estrategias de aprovisionamiento y proyección de ventas. El módulo de operación que incluye ficha técnica del producto o servicio, estado de desarrollo, descripción del proceso, plan de producción, plan de compras e infraestructura.

El módulo de organización que comprende análisis DOFA, organismos de apoyo, estructura organizacional, aspectos legales y costos administrativos. El módulo de finanzas incluye ingresos, egresos, costos, y capital de trabajo. El plan operativo que comprende cronograma de actividades y metas sociales. Los impactos sociales, ambientales y económicos, resumen ejecutivo y anexos.

Modelo de negocios:

El modelo de negocio es una representación simplificada de la lógica del negocio, es decir, es la descripción de la forma como cada negocio ofrece sus productos o servicios a los clientes, como llega a estos, su relación con ellos y cómo la empresa gana dinero.

Son también llamados diseños de negocios o diseños empresariales y es el mecanismo por el cual una empresa describe cómo busca generar ingresos y beneficios, por lo que se debe tener en cuenta: cómo selecciona los clientes; cómo define y diferencia sus ofertas del producto; cómo crea utilidad para sus clientes; cómo consigue y mantiene sus clientes; cómo sale al mercado con publicidad y distribución; definición de las principales tareas; configuración de los recursos y por ultimo cómo conseguir el beneficio.⁹

⁹ Asesoría empresarial Ltda (2010) *Modelos de negocios*. Recuperado de <http://www.matizyasociados.com>

Matriz de ideación Lean Canvas

El Canvas es considerado una herramienta estratégica empresarial y de gestión que permite describir, diseñar, retar, inventar y pivotar nuevos modelos de negocio. Se basa en nueve pilares fundamentales, organizados en un lienzo pre-estructurado de 9 casillas, con el cual puedes hacer un mapa completo de tu modelo de negocio en una sola imagen. Estos pilares son:

1. El segmento de mercado que comprende a todas las personas u organizaciones para los cuales estás creando valor (esto incluye usuarios simples y clientes que pagan).
2. Se debe tener una propuesta de valor única para cada segmento. Esta propuesta está conformada por los productos y servicios que crean valor para tus clientes.
3. Los canales o puntos a través de los cuales tienes contacto con tus clientes y les entregas las propuestas de valor.
4. Las relaciones que estableces con tus clientes.
5. Las fuentes de ingreso que generas (cómo y a través de qué mecanismos está generando valor tu modelo de negocios)
6. Los recursos clave son los activos indispensables para tu modelo de negocio, es decir, la infraestructura necesaria para crear, entregar y capturar valor.
7. Las actividades clave que requieres para generar ingresos, es decir, aquella cosa en la cual tu compañía realmente debe tener un buen desempeño.
8. Los socios clave que son los que te pueden ayudar a impulsar tu modelo de negocio, debido a que es probable que no seas dueño de todos los recursos clave que necesites, ni que puedas realizar todas las actividades claves tú solo.
9. Una vez comprendas la infraestructura de tu modelo de negocio, también tendrás una idea de la estructura de costes.¹⁰

¹⁰ Leanstart (2015). *Lean canvas*. Recuperado de <http://www.leanstart.es/>

Población víctima.

De acuerdo a la Ley 1448 de 2011, en el artículo 3 establece que las víctimas son:

- ✓ Aquellas personas que individual o colectivamente hayan sufrido un daño por hechos ocurridos a partir del 1° de enero de 1985, como consecuencia de infracciones al Derecho Internacional Humanitario o de violaciones graves y manifiestas a las normas internacionales de Derechos Humanos, ocurridas con ocasión del conflicto armado interno.
- ✓ El cónyuge, compañero o compañera permanente, parejas del mismo sexo y familiar en primer grado de consanguinidad, primero civil de la víctima directa, cuando a esta se le hubiere dado muerte o estuviere desaparecida. A falta de estas, lo serán los que se encuentren en el segundo grado de consanguinidad ascendente.
- ✓ De la misma forma, a las personas que hayan sufrido un daño al intervenir para asistir a la víctima en peligro o para prevenir la victimización.
- ✓ La condición de víctima se adquiere con independencia de que se individualice, aprehenda, procese o condene al autor de la conducta punible y de la relación que pueda existir entre el autor y la víctima. Ministerio de Salud (Minsalud, 2008)

Otras fuentes de Financiación.

Al emprendedor se le brinda toda la asesoría necesaria para la formulación del plan pero se financia con recursos propios.

Formalización de empresas.

El emprendedor recibe asesoría personalizada en temas legales y de trámites, requisitos para constituir y formalizar su empresa, conociendo las implicaciones y beneficios de constituirse como persona natural o persona jurídica e identificar las etapas claves de su proceso.

2.2 Enfoque Legal.

2.2.1 Constitución política de Colombia. Artículo 67: Derecho a la educación.

La educación es un derecho de la persona y un servicio público que tiene una función social; con ella se busca el acceso al conocimiento, a la ciencia, a la técnica, y a los demás bienes y valores de la cultura. La educación formará al colombiano en el respeto a los derechos humanos, a la paz y a la democracia; y en la práctica del trabajo y la recreación, para el mejoramiento cultural, científico, tecnológico y para la protección del ambiente. El Estado, la sociedad y la familia son responsables de la educación, que será obligatoria entre los cinco y los quince años de edad y que comprenderá como mínimo, un año de preescolar y nueve de educación básica.

La educación será gratuita en las instituciones del Estado, sin perjuicio del cobro de derechos académicos a quienes puedan sufragarlos. Corresponde al Estado regular y ejercer la suprema inspección y vigilancia de la educación con el fin de velar por su calidad, por el cumplimiento de sus fines y por la mejor formación moral, intelectual y física de los educandos; garantizar el adecuado cubrimiento del servicio y asegurar a los menores las condiciones necesarias para su acceso y permanencia en el sistema educativo. La Nación y las entidades territoriales participarán en la dirección, financiación y administración de los servicios educativos estatales, en los términos que señalen la Constitución y la ley. ¹¹

2.2.2 Ley 119 de 1994.

Que de conformidad con lo establecido en el artículo 2º de la Ley 119 de 1994 el Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA está encargado de cumplir la función que corresponde al Estado de invertir en el desarrollo social y técnico de los trabajadores colombianos; ofreciendo y

¹¹ Constitución Política de Colombia (2008). *Artículo 67*. Recuperado de <http://www.constitucioncolombia.com>.

ejecutando la formación profesional integral, para la incorporación y el desarrollo de las personas en actividades productivas que contribuyan al desarrollo social, económico y tecnológico del país.

Que el numeral 1° del artículo 3° de la Ley 119 de 1994, señala como uno de los objetivos del SENA el “Dar formación profesional integral a los trabajadores de todas las actividades económicas, y a quienes sin serlo, requieran dicha formación, para aumentar por ese medio la productividad nacional y promover la expansión y el desarrollo económico y social armónico del país, bajo el concepto de equidad social redistributiva.”

Que el artículo 4° de la Ley 119 de 1994, estableció las funciones que desempeña el SENA prescribiendo en el numeral 3° como una de ellas la de “Organizar, desarrollar, administrar y ejecutar programas de formación profesional integral, en coordinación y en función de las necesidades sociales y del sector productivo.”

Decreta:

Artículo 1.- Objeto. El presente decreto tiene por objeto la creación del Programa de Formación a lo Largo de la Vida para el rentrenamiento laboral de los trabajadores y demás personal de la cadena productiva a cargo del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA y fijar las condiciones generales para su ejecución y funcionamiento.

Artículo 2.- Programa de Formación a lo Largo de la Vida. Créase como parte de la formación del Servicio Nacional de Aprendizaje - SENA, el Programa de Formación a lo Largo de la Vida para el rentrenamiento laboral de los trabajadores y demás personal de la cadena productiva, cuyo objeto será ejecutar inversión social a través de proyectos de formación que provengan y sean desarrolladas por entidades sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad.

Parágrafo.- El Ministerio del Trabajo y el SENA reglamentarán de acuerdo a sus competencias lo correspondiente a la ejecución de dicho programa.

Artículo 3.- Ejecución. El Ministerio de Trabajo cuando así lo determine, autorizará al SENA para la celebración de Convenios de Asociación con entidades sin ánimo de lucro y de reconocida idoneidad para ejecutar el Programa de Formación a lo Largo de la Vida, relacionado con el objeto del presente decreto. **Parágrafo.-** En los convenios de asociación a los que se refiere el presente artículo se determinará con precisión su objeto, término de duración, obligaciones de las partes, aportes, coordinación y todos aquellos aspectos que se consideren pertinentes.

Artículo 4.- Fuente de financiación. El Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA destinará hasta el 1,9% de los ingresos correspondientes al Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE), para el desarrollo del Programa de Formación a lo Largo de la Vida.

Parágrafo.- Las Entidades sin ánimo de lucro participantes de estos convenios, deberán destinar para el mismo efecto, valores adicionales como contrapartida a los aportados por el SENA. En todo caso, el aporte en dinero deberá ser equivalente por lo menos al cincuenta por ciento (50 %) del valor de su contrapartida. La suscripción de estos convenios requerirá la autorización previa del Consejo Directivo Nacional del SENA.

Las entidades a las que hace referencia el presente parágrafo no podrán participar simultáneamente de los convenios que tengan origen en los recursos a los que se aplican por cumplimiento de lo establecido en el artículo 16 de la Ley 344 de 1996.

Artículo 5.- Sistemas de administración. Para el desarrollo y ejecución del Programa previsto en el artículo primero de este decreto, el SENA podrá celebrar contratos de encargo fiduciario o cualquier otro sistema de administración con personas públicas o privadas.

Artículo 6.- Vigencia. El presente Decreto rige a partir de la fecha de su publicación.¹²

¿Qué es el Fondo Emprender? El Fondo Emprender es una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje -SENA- y reglamentado por el Decreto 934 de 2003, cuyo objeto exclusivo es financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales. Deben haber desarrollado su proceso de formación o estar en instituciones reconocidas por el Estado.

El Fondo busca incentivar y facilitar la generación y creación de empresas, contribuyendo al desarrollo humano e inserción en el sector productivo, mediante la asignación de capital semilla no reembolsables a los planes de negocio presentados por emprendedores que cumplan con los requisitos.

El propósito es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación, a través del desarrollo de nuevas empresas productivas. Estas empresas deben ser generadoras de empleo y cumplir con las obligaciones legales en su constitución y aporte al bienestar económico del país.

2.2.3 Decreto 934 de 2003 (Abril 11).

Por el cual se reglamenta el funcionamiento del Fondo Emprender FE.

Disposiciones generales

¹² Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA). Ley 119 de 1994. Página institucional. *Marco legal*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co>

Artículo 1°. **Naturaleza del Fondo Emprender FE.** El Fondo Emprender FE es una cuenta independiente y especial adscrita al Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, administrada por esta entidad, el cual se registrará por el derecho privado.

Artículo 2°. **Objeto del Fondo Emprender FE.** El Fondo Emprender FE tendrá como objeto exclusivo financiar iniciativas empresariales que provengan y sean desarrolladas por aprendices o asociaciones entre aprendices, practicantes universitarios o profesionales, cuya formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en las Instituciones reconocidas por el Estado, de conformidad con las Leyes 30 de 1992 y 115 de 1994 y demás que las complementen, modifiquen o adicionen.

Artículo 3°. **Definición de aprendices.** Para efectos del presente decreto, entiéndase por aprendices, las personas que sean alumnas o certificadas por el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena.

Artículo 7°. **Criterios para la financiación de proyectos o iniciativas empresariales.** En la definición de los criterios de priorización de los proyectos o iniciativas empresariales, el Consejo de Administración del Fondo deberá tener en cuenta como mínimo los siguientes criterios:

1. Número de empleos directos o indirectos generados con la iniciativa empresarial.
2. Estudio de mercado.
3. Sostenibilidad del proyecto.
4. Iniciativas empresariales que generen desarrollo en los departamentos y regiones con menor grado de crecimiento empresarial e industrial.
5. Los demás criterios de elegibilidad determinados por el Consejo de Administración.

(Alcaldía Bogotá, 2015)

Capítulo 3. Informe de cumplimiento de trabajo.

3.1 Presentación de resultados.

3.1.1 Realizar actividades generales de apoyo administrativo al coordinador en la unidad de emprendimiento del SENA.

Actividad #1:

Atención a los usuarios de la Unidad de Emprendimiento y llamadas telefónicas.

En la unidad de emprendimiento – SENA se reciben distintas ideas de negocios y se atiende al personal interesado en información respecto al fondo emprender y su forma de financiación.

Inicialmente las personas llegan con dudas que son casi las mismas para todos los casos, ya tienen su idea de negocio y ¿Qué tengo que hacer para acceder a los recursos del fondo? ¿Cómo participo? ¿Qué requisitos debo Cumplir?

Tabla 3.

Asistencia mensual a la Unidad de Emprendimiento.

Mes	Cantidad de personas
Agosto	21
Septiembre	12
Octubre	6
Noviembre	16
Total	55

Nota: Esta tabla muestra la cantidad de personas atendidas en la Unidad de Emprendimiento Sena. Fuente: Autor del proyecto.

Una vez las personas anotan sus nombres en la planilla de asistencia mensual (GD - F- 014 V01), el paso siguiente es resolver todas las dudas que tengan y brindarles la información que necesiten para incentivarlos a iniciar el desarrollo de su plan de negocios con miras a una empresa innovadora y sostenible en el mercado local.

La información suministrada por parte de la Unidad es la siguiente:

¿Qué es el fondo emprender? El Fondo Emprender es un fondo de capital semilla creado por el Gobierno Nacional que busca apalancar la creación de nuevas empresas innovadoras y la generación de más empleos formales en el municipio.

Beneficiarios del Fondo Emprender.

Ciudadanos colombianos mayores de edad interesados en iniciar un proyecto empresarial, desde la formulación de su plan de negocio o que su empresa no supere los doce (12) meses de haberse constituido legalmente en cualquier región del país y que acrediten al momento del aval del plan de negocios algunas de las siguientes condiciones:

1. Estudiante SENA de Formación Titulada, etapa lectiva finalizada o egresados con título obtenido antes de 60 meses
2. Estudiante cursando los dos (2) últimos semestres de un programa de Educación Superior de Pregrado.
3. Estudiantes que hayan concluido materias dentro de los últimos doce (12) meses de un programa de educación superior.
4. Técnico profesional, tecnólogo o profesional universitario cuyo título haya sido obtenido durante los últimos sesenta (60) meses de un programa de educación superior reconocido por el Estado.
5. Estudiantes cursando especialización, maestría y/o doctorado, y egresados que hayan culminado y obtenido la certificación antes de 60 meses.

6. Estudiante SENA, programa Jóvenes Rurales y Línea de Formación Líderes del Desarrollo, que hayan completado 200 horas del programa y egresados de este programa, título obtenido antes de 60 meses.
7. Egresados del programa de formación SENA, para Población en situación de desplazamiento por la violencia, que hayan completado 90 horas del proceso de formación y cuyo título haya sido obtenido dentro de los últimos 60 meses.
8. Colombianos que acrediten que han permanecido por lo menos tres años en el extranjero y que voluntariamente han retornado al país. En este caso solo bastará que dichos ciudadanos certifiquen alguno de los títulos contemplados en los numerales 4, 5 y 6 del presente artículo, sin importar el tiempo de haberse obtenido el respectivo título. (Unidad de Emprendimiento SENA, 2015)



Figura 3. Topes y montos del fondo emprendedor.

Su plan de negocio puede recibir capital semilla para:

- ✓ Pago de salarios

- ✓ Insumos para el ciclo productivo, materia prima, bienes en proceso, gastos administrativos en general que contribuyen directamente o que forman parte del proceso de producción.
- ✓ Adquisición de maquinaria y equipo.
- ✓ Costos que se generen por concepto de constitución legal y licencias requeridas por ley para el normal funcionamiento del proyecto.

Activos Fijos

- ✓ Adquisición de maquinaria y equipo, mobiliario
- ✓ Adecuaciones o remodelaciones de los bienes que conforman el proceso de dotación técnica y que sean indispensables para el desarrollo del plan de negocios (No supere el 20% del total solicitado ante el Fondo Emprender),
- ✓ Costos que se generen por concepto de constitución legal y licencias requeridas por ley para el normal funcionamiento del proyecto

Los recursos no podrán ser utilizados en:

- ✓ Compra de bienes muebles que no estén relacionados con el objeto del plan de negocio.
- ✓ Compra de bienes inmuebles.
- ✓ Adecuaciones o remodelaciones de cualquier tipo de bienes inmuebles, que no conformen el proceso de dotación técnica y que no sean indispensables para el plan de negocios.
- ✓ Estudios de factibilidad de proyectos (consultorías, asesoría jurídica, financiera, etc.).
- ✓ Adquisición de vehículos automotores.
- ✓ Pagos de pasivos, deudas o de dividendos
- ✓ Compra de acciones, derechos de empresas, bonos y otros valores mobiliarios.
- ✓ Pago de regalías, impuestos causados, aportes parafiscales.

- ✓ Formación académica.
- ✓ Pago de derechos o inscripciones para participar en eventos comerciales nacionales o internacionales.
- ✓ Gastos de viaje y desplazamiento.
- ✓ Compra de primas o locales comerciales.

Estructura del plan de negocios.

La Plataforma del Sistema de Información del Fondo Emprender está compuesta en cada Plan de Negocios por los siguientes módulos:

- ✓ Mercado
- ✓ Operación
- ✓ Organización
- ✓ Finanzas
- ✓ Plan Operativo
- ✓ Impacto
- ✓ Resumen Ejecutivo
- ✓ Módulo de Anexos. (Unidad de Emprendimiento SENA , 2015)

Ver apéndice A. Planillas de asistencia mensuales.

Ver apéndice B. Imágenes fotográficas.

Actividad #2

Realización de informes.

Para hacer cumplimiento de este objetivo fue necesaria la asistencia a una reunión programada para el día 22 de septiembre en la sede principal del SENA en el municipio de

Ocaña, a la cual asistí en representación de la Unidad de Emprendimiento y del Gestor encargado.

El motivo principal de la reunión fue brindar apoyo a las personas retornadas voluntaria u obligatoriamente del país vecino Venezuela dando a conocer la apertura de una convocatoria para financiar iniciativas empresariales siendo beneficiados principalmente personas en esta condición, el SENA se trazó el compromiso de apoyar a estas personas con el respaldo de los recursos del fondo emprender. (Se anexa una noticia publicada por el diario La opinión de la ciudad de Cúcuta donde se detallan algunos aspectos del apoyo que se le brindaría a los deportados).

Ocaña no fue la excepción ya que al municipio llegaron familias procedentes del vecino país, aproximadamente 120 personas, 32 núcleos registrados en Migración Colombia. Existieron grupos familiares que no estaban en el sistema, porque no hicieron los debidos procesos y no se registraron al momento de salir del país lo que trajo como consecuencia que quedaran muchísimas familias afectadas sin los bienes materiales que habían conseguido, con necesidad de sustento y apoyo por parte de su país natal Colombia.

Al final del día realice un informe explicando las actuaciones realizadas en dicha reunión y los asistentes. Era necesario recopilar una base de datos con las personas interesadas en desarrollar su idea de negocio para adelantar dicho trabajo el cual anexe en el informe. Debido a que el Gestor no se encontraba en la ciudad lo envié por correo electrónico el cual se puede detallar en el apéndice D.

Ver apéndice C. Deportados recibirán apoyo para proyectos de negocio.

Ver apéndice D. Informe de reunión con deportados - Ocaña

Actividad #3

Programación de compromisos (reuniones empresariales) por parte de la Unidad.

Para hacer cumplimiento de esta actividad me fue entregada una base de datos con las empresas constituidas en 2014 que fueron acompañadas por la Unidad de Emprendimiento para realizar unas citas en las cuales se brindaría apoyo respecto a temas específicos que pueda apoyar el personal con el que contaba.

En la base de datos aparecen 7 empresas las cuales continuaban en acompañamiento por la unidad de Emprendimiento a cargo del Gestor Miller Serrano.

De la totalidad de los convocados se llevó a cabo la reunión empresarial con 3 personas en lugares distintos, con necesidades diversas en sus procesos y áreas. Con las empresarias Blanca Pacheco y Rubiela León se llevó a cabo un diagnóstico empresarial de las áreas de mercadeo y administrativa, tomando como base un cuestionario de 11 preguntas el cual se anexa a continuación. La visita empresarial fue dirigida y desarrollada por la pasante, estando como evidencia un acta de reunión. Se encontraron oportunidades de mejoras en ambas áreas para lo cual se plantearon alternativas de solución.

Con la empresaria Arleni Cuello se llevó a cabo actividades de diseños del logotipo de la empresa, cuadros decorativos para el local y tarjetas de presentación que fueron apoyados por un pasante de Diseño Gráfico en la Unidad de Emprendimiento - Sena. Se realizó una convocatoria telefónica, quedando la siguiente agenda programada solo para el mes de septiembre:

Tabla 4.

Programación de reuniones empresariales.

N°	Empresario (a)	Fecha	Hora	Lugar
1	Marielcy Barbosa Barbosa	21/Sept/2015	2:00 Pm	Unidad de Emprendimiento
2	Henry Angarita Gamboa	22/Sept/2015	9:00 Am	Unidad de Emprendimiento
3	Carlos coronel Torres	22/Sept/2015	10:00 Am	Unidad de Emprendimiento
4	Blanca Pacheco Bayona	23/Sept/2015	2:00 Pm	Barrio 20 de julio
5	Rubiela León Pallares	23/Sept/2015	4:00 Pm	Barrio el Lago II Etapa
6	Arleni Del socorro Cuello	24/Sept/2015	3:00 Pm	Unidad de Emprendimiento
7	Jesús Trigós Palacios	25/Sept/2015	10:00 Am	Unidad de Emprendimiento

Nota: Esta tabla muestra las fechas y horas pactadas para el desarrollo de las reuniones con empresarios de las unidades productivas. Fuente: Autor del proyecto.

Ver apéndice E. Reuniones Empresariales

3.1.2 Realizar charlas de sensibilización a la cultura del emprendimiento, dando a conocer las diferentes fuentes de financiación bajo esquemas y parámetros establecidos.

En la unidad de emprendimiento SENA se trabaja en pro del incremento a la cultura del emprendimiento con el objetivo de mejorar la calidad de vida de los emprendedores y contribuir con el desarrollo socioeconómico del municipio ayudando al cumplimiento de la visión del SENA que es contribución a la efectiva generación de empleo y la superación de la pobreza.

Actividad #1

Recepción de la solicitud de la charla.

Para cumplir este objetivo inicialmente se recibe la solicitud de la charla, la primera jornada de sensibilización fue programada por Francisco Gonzalez Fortunato, director de

CEMPRENDO mediante un correo electrónico convocó a la Unidad a propiciar la charla siendo la población objetivo un grupo de emprendedores atendidos por el Centro y convocados para el día 11 de agosto de 2015 estableciendo también la hora.

La segunda charla, se llevó a cabo en la mañana del jueves 26 de noviembre donde se desarrolló la jornada de sensibilización al emprendimiento, la población objetivo fue convocada por la Unidad Nacional de Víctimas, dando la información por medio electrónico explicando que la jornada se llevaría a cabo de manera masiva en 8 ciudades del país. Las personas convocadas estaban focalizadas según línea de inversión (proyecto productivo). La jornada la lidera el Gestor de Emprendimiento SENA.

Tabla 5.

Programación de charlas de sensibilización.

N	Título de la charla.	Objetivo.	Población objetivo	Fecha – Hora
1	Sensibilización a la cultura del emprendimiento	Incentivar a los emprendedores para que trabajen en pro de su plan de negocios.	Emprendedores atendidos por el Centro de Empleo y Emprendimiento – CEMPRENDO	11 de agosto de 2015 A las 9:00 am
2	Jornada de sensibilización al Emprendimiento	Desarrollar el taller de sensibilización al emprendimiento, dirigido a la población víctima que tiene interés en recibir asesoría técnica o acompañamiento para la creación o fortalecimiento de un proyecto productivo.	Población víctima focalizada por la Unidad de Víctimas que desea crear o fortalecer un proyecto productivo con los recursos de indemnización administrativa.	26 de noviembre de 2015 A las 8:00 am

Nota: Esta tabla muestra la programación de las charlas de sensibilización masivas en la Unidad de Emprendimiento Sena. Fuente: Autor del proyecto.

Ver apéndice F. Solicitud de charlas.

Actividad #2

Ejecución de la capacitación.

En cuanto a la ejecución de las charlas se puede decir que inicialmente se reciben los asistentes con un caluroso saludo de bienvenida, se procede a desarrollar la temática preestablecida de acuerdo al objetivo de la sensibilización y la población atendida por la Unidad de Emprendimiento. En el transcurso de las sensibilizaciones dadas, los emprendedores estuvieron receptivos ante la información suministrada. Luego de exponer la temática, se abre un espacio para aclarar las dudas o preguntas respecto a la fuente de financiación expuesta, en este caso, el fondo emprender que es la principal fuente que promueve la Unidad de Emprendimiento. La totalidad de asistentes se evidencian en las listas de asistencia que se anexa continuación, existiendo además imágenes que comprueban la reunión.

Temática general:

1. Emprendimiento en los procesos misionales del SENA.
2. Beneficios que reciben los colombianos.
3. Que es el emprendimiento y bases legales.
4. Cadena de valor del emprendimiento.
5. Capacidad del emprendedor.
6. Idea de negocios.
7. Naturaleza del fondo emprender.
8. Como acceder al fondo.
9. Requerimientos.

10. Topes y montos.
11. Rubros financiables y no financiables.
12. Estructura del plan de negocios.
13. Impacto nacional y regional.
14. Videos para reflexionar.
15. Imágenes ilustrativas. (Unidad de Emprendimiento SENA, 2015)

Ver apéndice G. Evidencias fotográficas sensibilización.

Ver apéndice H. Listas de asistencia.

Por otro lado, cuando las personas llegan a la unidad de emprendimiento y se les brinda la información respecto a los beneficios del fondo emprender, sus requerimientos y forma de acceso a los recursos se considera una sensibilización personalizada, es por esto que en el desarrollo de la pasantía se sensibilizaron 55 personas quienes llegaron a la Unidad en busca de información. (Ver apéndice A. Asistencia mensual en la unidad de emprendimiento)

Actividad #3

Evaluación del impacto de aprendizaje.

El proceso evaluativo se maneja como un instrumento para el mejoramiento que permite obtener información válida y confiable sobre las acciones realizadas en las charlas, para así optimizar los esfuerzos futuros y analizar la competitividad lograda. Además los resultados constituyen un referente para la toma de decisiones en la Unidad existiendo quizás, oportunidades de mejora para lograr calidad en los procesos ejecutados.

Una vez terminada la temática preparada para la charla se procede a aplicar una encuesta con el fin de evaluar el impacto de aprendizaje en los emprendedores asistentes, donde califican de 1 a 5 la temática de la charla, la capacidad de comunicación del expositor, la

comprensión e interés en el oyente y el compromiso de trabajar en pro de su idea de negocios. Esta evaluación se ejecutó en la charla #1, evidenciada en el apéndice I.

En la segunda charla de sensibilización el proceso de evaluación lo desarrolló delegada de la Unidad de Víctimas (Gleidy Becerra) quien llegó a las instalaciones finalizando la charla, aplicó algunas encuestas a los asistentes para medir el impacto de la temática expuesta. No obstante, es necesaria la presentación de resultados obtenidos a la Unidad Nacional de víctima donde se detalla el número de asistentes, las acciones desarrolladas y los compromisos adquiridos.

Uno de los requisitos para acceder a los recursos del fondo emprender por parte de la población víctima es cumplir 90 horas de formación complementaria relacionada directamente con su idea de negocio. Una vez completas estas horas, se inscribe al servicio de asesoría en la Unidad de Emprendimiento para participar en las convocatorias nacionales abiertas. Este fue uno de los compromisos de los asistentes, completar las horas de formación para trabajar en la formulación de su plan de negocios.

Por otro lado, la ejecución de dichas charlas trae grandes beneficios para el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña, debido a que los asistentes quedaron con el compromiso de trabajar en pro de su idea de negocio para crear unidades productivas para potenciar la economía local mediante la generación de empresas y empleos que ayuden al desarrollo socio-económico a nivel local.

Ver apéndice I. Evaluación de charla #1.

Ver apéndice J. Resultados de Jornada de sensibilización.

3.1.3 Realizar seguimiento y asesorías a las ideas de negocios aplicables a Fondo Emprender que se recepciona en la unidad de emprendimiento.

Las ideas de negocios aplicables al fondo emprender demandan dedicación y tiempo por parte de los emprendedores, ya que es necesario el desarrollo de un plan de negocios compuesto por seis módulos, los cuales requieren amplitud y coherencia en la información plasmada en el documento. Los recursos existentes en este fondo constituyen un capital semilla para la puesta en marcha de las empresas y/o unidades productivas los primeros meses de funcionamiento, dependiendo la solicitud del emprendedor.

Actividad #1

Recepción de la idea de negocio.

Para hacer cumplimiento de este objetivo, inicialmente se atiende al usuario en la Unidad, explicándole los requisitos del fondo emprender y las oportunidades que se tienen al iniciar una idea de negocio innovadora que tenga acogida en el mercado. Cuando la persona es atendida inicialmente se determina la fuente de financiación sobre la cual desarrollará su plan de negocios. (Ver apéndice B. Evidencias fotográficas - atención a usuarios)

Por otro lado, es necesaria la aclaración que todas las ideas de negocio no aplican a los requerimientos del Fondo Emprender, las personas que tengan como idea la compra y venta de cualquier artículo no figura en los parámetros establecidos, deben estar enfocados en la producción y/o fabricación de un producto o servicio, teniendo un componente innovador, un aspecto diferenciador, una propuesta de valor que haga que los usuarios prefieran este producto y no aquel para que sea sostenible el mercado en el cual se enfocará.

Además, el emprendedor debe cumplir un requisito académico que se enmarca en que puede ser egresado de cualquier entidad de formación (SENA - Universidad), sin exceder 60 meses de la fecha de la última graduación siendo colombiano mayor de edad.

Una vez verificada la idea de negocio y los requerimientos de la persona se procede a la realización de la inscripción al servicio de asesoría en la Unidad.

Actividad #2

Inscripción al servicio de asesoría.

Luego se realiza una inscripción al servicio de asesorías en el formato GEE-F-001 V02 llenando sus casillas con la siguiente información:

- ✓ Fecha de inicio de asesoría
- ✓ Gestor designado y sus datos personales
- ✓ Regional
- ✓ Centro: CEDRUM / CIES
- ✓ Fuente para la asesoría
- ✓ Información del proyecto (nombre, ubicación, bienes y/o servicios que ofrece),
- ✓ Información del emprendedor y/o empresario (nombres y apellidos, documento de identidad, correo, teléfono, sexo, fecha de nacimiento, ciudad, dirección de residencia, ultimo nivel de estudios aprobados, título obtenido, institución educativa).
- ✓ Información de demás integrantes (si los hay)
- ✓ Información de la empresa (si es empresario constituido no plazo mayor de 1 año).

Para agilizar los procesos en la Unidad este formato es enviado por correo a los emprendedores para que sea diligenciado y reenviado, adjuntando la copia de la cédula y del

certificado académico en archivos independientes en formato Pdf para iniciar el proceso de registro.

En el transcurso de la pasantía, en cuanto a la inscripción llegaron personas para inscribirse en el servicio de asesorías los cuales cumplían los requisitos para iniciar el desarrollo del plan de negocios con proyecciones de presentarse para convocatorias del próximo año debido a la premisa del tiempo ya que el objetivo es desarrollar un plan de negocios bien sustentado para mayores probabilidades de aprobación.

Tabla 6.

Inscripción al servicio de asesoría – Fondo emprender

Emprendedor	Idea de negocio	Inscripción	Plan de negocios
Diana Rincón Flores	Arte Maíz	Efectuada	Elaborado
Carlos Morales	Vidriería y biseladora	Fue enviado el correo pero aún no hay respuesta	Sin respuesta
Greys Carvajal	Planta de sacrificio avícola	Efectuada	Sin respuesta
Jordy Casadiegos	Maquina generadora de energía	Fue enviado el correo pero aún no hay respuesta	Sin respuesta
Sonia Vergel	Cárnicos Santa Ana	Efectuada	Elaborado
Vulnerabilidad transitoria (Deportados)			
Laudith Quintero	Repostería	Efectuada	-
María Sulid Quintero Romero	Confección de pijamas	Efectuada	Desarrollado
Yolima Quintero Peñaranda	Confección de blusas	Efectuada	Desarrollado.

Nota: Esta tabla muestra las inscripciones de los planes de negocios efectuados en el proceso de pasantías. Fuente: Autor del proyecto.

Actividad #3

Programación de asesorías.

Una vez firmado el formato de inscripción se procede a la programación de la asesoría para controlar las acciones de progreso de la formulación del plan de negocios en el formato F003 P001 GEE (Programación de asesorías) donde se preestablecen los temas a tratar y la fecha esperada de entrega para las investigaciones y ampliación de información realizados en el plan de negocios. Esta programación depende de la disposición de tiempo e investigación del emprendedor.

En este formato la información que se requiere es la siguiente:

- ✓ Nombre del emprendedor y su plan de negocios.
- ✓ Aspectos a trabajar
- ✓ Actividades a realizar
- ✓ Responsable
- ✓ Resultado esperado
- ✓ Fecha posible de entrega
- ✓ Observaciones

Ver apéndice K. Formato de Programación de Asesorías.

Actividad #4

Asesorías en la formulación de los módulos.

En el transcurso de la pasantía hubo apertura de la convocatoria Nacional # 43 cuyo objeto es financiar iniciativas empresariales en cualquier sector económico, que provengan o sean desarrolladas por aprendices, egresados, practicantes universitarios, profesionales con pregrado o que se encuentren cursando especialización, maestría y/o doctorado, así como egresados de estos

programas, que hayan culminado y obtenido el título dentro de los últimos 60 meses y cuya formación se esté desarrollando o se haya desarrollado en instituciones reconocidas por el estado. Su fecha de apertura fue el 25/09/2015 8:00 con fecha de cierre el día 06/10/2015 23:55

Los emprendedores que participaron en esta convocatoria venían trabajando tiempo atrás en la formulación de los módulos del plan de negocios acompañados por el asesor regional.

Con el cierre de la frontera el Gobierno y el SENA abrieron la convocatoria #44 para financiar proyectos e iniciativas empresariales presentadas en convocatoria por ciudadanos colombianos retornados a Colombia de la República Bolivariana de Venezuela, que se encuentren en situación de vulnerabilidad transitoria, las cuales deberían ser apoyadas por las unidades en las distintas regiones del país. Los requisitos para estas personas eran los siguientes:

- ✓ Ser colombiano mayor de edad.
- ✓ Estar inscritos en la base de datos de la Unidad Nacional de Gestión del Riesgo y Desastres – UNGRD los cuales expiden un certificado de vulnerabilidad transitoria.
- ✓ Cumplir 90 horas de formación coherente con la idea de negocios que se vaya a desarrollar
- ✓ Desarrollar el plan de negocios el cual fue apoyado por la unidad de Emprendimiento en las asesorías y acompañamiento. (Unidad de Emprendimiento SENA, 2015)

Respecto a las asesorías se llevaron a cabo cuatro en los módulos de fundamentos y mercados a emprendedores que desarrollan su plan de negocios basado en pensamiento honesto en cuanto a su descripción conceptual y de oportunidad, así como en la identificación de sus competidores directos e indirectos, y la experiencia del personal que estará a cargo de la ejecución administrativa, operativa y financiera tomando como base la **METODOLOGIA PARA LA IMPLEMENTACION DE BUENAS PRACTICAS DE FORMULACION FONDO EMPRENDER** la cual tiene como objetivo facilitar el proceso de formulación de planes de

negocio para el programa fondo emprender. Dicho plan se encuentra dividido en los módulos de mercados, operación, organización, finanzas, impactos, resumen ejecutivo y anexos, de los anteriores se proporcionaran las herramientas necesarias que le permitan tanto al gestor como al emprendedor desarrollar un plan de negocio coherente con la guía metodología y los criterios de evaluación exigidos por FONADE como ente evaluador.

La formulación del plan de negocios por parte de los emprendedores es un trabajo que requiere tiempo, dedicación e investigación ya que es necesario que la información sea veraz y coherente en todo el documento. Es por esto que la mayoría de las personas llegan a la Unidad dejando su idea iniciada y en ocasiones a la mitad del trabajo y no persisten en la formulación del plan. Este es el caso de alguno de los emprendedores que se inscribieron en el servicio de asesorías en la Unidad de Emprendimiento.

Los planes de negocios recibidos en el transcurso de la pasantía quedaron iniciados en una estimación del 16,7% al 33,4% debido a que el plan está compuesto por 6 módulos y los emprendedores desarrollaron de uno a dos módulos. Este trabajo queda para ser terminado por parte del gestor encargado con el fin de ser presentado en posteriores convocatorias nacionales.

Entendiendo que el Plan de Negocios debe concebirse como el documento que llevará exitosamente la idea de negocio a contrastar con la realidad y al riguroso entorno competitivo. Es una parte importante del nuevo negocio, ya que durante su elaboración podrán producirse más dudas que respuestas, y podremos identificar si se está yendo por buen camino para descubrir y comprender las variables clave de éxito.

Ver apéndice L. Actas de asesorías.

Por otro lado, se desarrolló la formulación de los módulos que componen el plan de negocios de la emprendedora Diana Rincón con número de registro en plataforma del Fondo Emprender 54182 – ARTE MAIZ dedicado a la fabricación y comercialización de arepa ocañera en el municipio ya que es una tradición su consumo y se visiona un mercado potencial amplio. El plan de la emprendedora Sonia Vergel fue acompañado por el gestor encargado.

En cuanto a la formulación de los planes de negocios de las personas en vulnerabilidad transitoria retornados de Venezuela se apoyó la formulación en trabajo conjunto con los emprendedores. También se llevó a cabo la formulación del módulo de fundamentos, mercado, operativo, organizacional y el formato financiero del plan de negocios de la Sra. Yolima Quintero teniendo como objetivo general: Crear una empresa dedicada al diseño y confección de blusas elegantes para dama de los estratos 2, 3 y 4 con altos estándares de calidad y comodidad para el usuario, con el fin de satisfacer sus expectativas y contribuir al desarrollo de la economía del municipio de Ocaña.

Este plan fue terminado para su posterior registro en plataforma del fondo emprender. El número de registro fue 57675 - PEÑARANDA BLOUSE - Centro de la Industria, la Empresa y los Servicios.

Ver apéndice M. Plan de Negocios – Diana Rincón.

Ver apéndice N. Acta de entrega del plan – Peñaranda Blouse

3.1.4 Formular modelos de negocios con una matriz de Ideación (Lean Canvas) que permite al emprendedor visualizar, evaluar e innovar su idea de negocio desde distintas perspectivas.

El modelo de negocio es una herramienta dinámica que normalmente ayuda a reiterar la validación de la idea. Se basa en una serie de hipótesis que se describen en cada una de las áreas

de manera de incrementar las probabilidades de éxito y enfoque de los recursos. El fin del modelo de negocios es encontrar una fórmula que demuestra como tu idea es viable, sostenible y escalable.¹³

Actividad #1

Recepción de la idea de negocio.

Una vez el usuario llega a la Unidad con la necesidad de validar su idea de negocio se procede a la realización del modelo de negocios mediante la matriz Lean Canvas. Para realizar este proceso, el emprendedor debió ser inscrito en el servicio de asesoría para cualquier fuente de financiación, ya sea el fondo emprender, población víctima u otras fuentes. En el proceso de pasantía se recibieron dos ideas de negocios para confrontarlas con la matriz de ideación.

Actividad #2

Visualizar la idea de negocio.

Para visualizar la idea de negocio es importante analizar la propuesta de valor, alianzas, procesos, recursos, relacionamiento, canales de distribución, segmento de clientes, costos e ingresos.

Para analizar la propuesta de valor es necesario responder los siguientes interrogantes: ¿Qué se ofrece a los clientes en términos de productos y servicios? ¿Cuáles son aquellas cosas por las que pagan los clientes? ¿Por qué los clientes vienen a la compañía? Para analizar el relacionamiento con los clientes se responden los siguientes interrogantes: ¿Qué tipo de relaciones construye con los clientes? ¿Tiene una estrategia de gestión de relaciones? Respecto a los canales de distribución: ¿Cómo llega a los clientes y como los conquista? ¿A través de cuales canales interactúa con los clientes?

¹³ Emprender (2015). *Matriz de ideación*. Recuperado de <http://emprenderesposible.org/>

Para determinar el segmento de clientes se pregunta lo siguiente: ¿Quiénes son los clientes? ¿Puede describir los diferentes tipos de clientes en los que se está enfocando? ¿En qué difieren los segmentos de los clientes? En cuanto a los procesos: ¿Cuáles son las actividades y procesos clave en el modelo de negocio? Y los recursos: ¿Cuáles son los recursos más importantes y costosos en su modelo de negocio? (personas, redes, instalaciones, competencias).

Respecto a las alianzas: ¿Quiénes son los aliados estratégicos más importantes? ¿Quiénes apoyan con recursos estratégicos y actividades? Los costos e ingresos: ¿Cuáles son los costos más importantes en la ejecución del modelo de negocio? ¿Cómo gana dinero en el negocio? (Matriz de negocios – Unidad de emprendimiento, 2015)

La primera idea de negocio liderada por el empresario señor Jairo Quintero, consiste en la fabricación de calzado a la medida y preferencia del cliente, esta empresa tiene 8 meses de estar en funcionamiento. La matriz de ideación desarrollada en este caso se resume en lo siguiente: La Propuesta de Valor: Calidad y precios justo, exclusividad en los diseños (color, diseño, tacón, material utilizado, decoración, etc), ambiente fresco y de amabilidad. Los Procesos: Diseño del calzado, proceso de corte, costura y montaje del zapato, acabado, empaque y comercialización del producto final. En cuanto a los Recursos principalmente se requiere la adecuación de instalaciones, materiales e insumos, personal, maquinaria (Cortadora, máquina de coser, maquina, prensadora del calzado, etc).

Para mantener el Relacionamiento con los clientes se utilizaran estrategias como sorteos, enviar una tarjeta el día de su cumpleaños de los clientes fieles y además se establecerán sistema de garantías y un buzón de quejas y reclamos para mantener la retroalimentación de la información.

Los Canales de distribución utilizados serán cortos, del productor a un intermediario y de ahí al consumidor final. Los comercializadores pueden contar con catálogos de los diseños para que el cliente tenga opción de escoger a su gusto. El segmento de Clientes del negocio son las personas jóvenes entre 15 y 35 años de sexo femenino y un segundo segmento son las personas adultas entre 36 y 65 años. El mercado objetivo se enfoca en el municipio de Ocaña y municipios aledaños como Convención, Rio de oro y Abrego. Las Alianzas Estratégicas se relacionan con los proveedores de las materias primas y los almacenes de comercialización de calzados, estando apoyados por entidades que promueven el emprendimiento en el municipio.

Los Ingresos para este negocio están dados por la venta y/o comercialización de calzados y por los procesos que se externalicen a otras empresas. Y los Costos están dados inicialmente por la compra de las maquinarias requeridas, Arrendamiento del sitio para la fabricación, gastos de servicios públicos de agua, luz, teléfono e internet, compra de equipo de cómputo y materiales e insumos necesarios. (Matriz Lean Canvas de calzado, 2015).



Figura 4. Modelo de negocios - Canvas.

La segunda idea de negocio la lidera la emprendedora Sonia Vergel dedicada a la fabricación y comercialización de embutidos en el municipio de Ocaña. La Propuesta de valor para esta idea de negocio será un producto de alta calidad con el aspecto diferenciador en el precio, ya que va a ser menor al precio de la competencia como estrategia para atraer y fidelizar un número mayor de clientes.

Para mantener el relacionamiento con los clientes (Intermediarios) se llevara un control identificando volúmenes de compras con el objetivo hacer un seguimiento al crecimiento que aporta a la empresa y recompensarle con descuentos especiales. El Canal distribución utilizado en nuestra empresa será el canal corto; donde hay solo un intermediario, de ahí al consumidor final para disminuir costes y asegurar la calidad del producto. Facilitando y simplificando los intercambios comerciales reduciendo el tiempo de entrega.

Los clientes están segmentados de la siguiente manera: Tiendas de barrio, autoservicios y supermercados en los diferentes barrios del municipio de Ocaña. Los procesos más relevantes en la producción de Salchichón es la adquisición y calidad de la carne como materia prima principal, limpieza de la misma, picado de carnes y grasas, molienda, pesado y mezclado de sales, aguas, condimentos; luego viene el proceso de embutido y escaldado haciendo parte de la transformación, secado, refrigeración, empaque del producto, y la distribución.

Los Recursos principales son necesarios para personal, equipos y utensilios de cocina, embutidoras, mezcladoras, molino, emulsificador, anques de cocción en agua, mejoramiento de las instalaciones donde funcionara la empresa, entre otros.

Las principales alianzas estratégicas se llevan a cabo con proveedores de la materia prima principal (Carne), con el objetivo de mejorar la competitividad de la empresa y la calidad de la misma existiendo un compromiso de compra. También con las bodegas del mercado público,

tiendas de Barrio, charcuterías y supermercados en la provincia, dando promociones de compras y diferenciándose de la competencia por la calidad del producto.

Los Ingresos de la empresa se efectúan de acuerdo a la proyección de comercialización de la producción que se desarrolle en el primer año. La estructura de Costos está dada por la inversión total teniendo costos fijos distribuidos entre los costos de maquinaria, pagos de nómina, materia prima e insumos y adecuaciones al lugar donde funcionara la empresa, entre otros. Y costos variables como el pago de servicios públicos, entre otros. (Matriz Lean Canvas de cárnicos, 2015)

Continuidad de la actividad 2

Evaluar la idea de Negocio.

Después se sigue la perspectiva de evaluación para comprobar la hipótesis planteada analizando el segmento del mercado, propuesta de valor y canales. ¿Si lo propuesto no funciona, entonces qué hacer? La respuesta no es sencilla, y se debe analizar de diversas maneras: Detallando nuevos segmentos de clientes con aspecto diferencial respecto a los competidores, analizando una nueva propuesta de valor más alineada con las necesidades o problemas de los clientes. ¹⁴

Para evaluar la propuesta de valor es necesaria la respuesta a los siguientes interrogantes: ¿La propuesta de valor todavía satisface suficientemente bien las necesidades de los clientes? ¿Se sabe cómo perciben los clientes la propuesta de valor? ¿Ofrecen los competidores propuestas de valor similares a precios similares o mejores? En cuanto al Relacionamiento ¿Qué tan buenas son las relaciones con los mejores clientes? ¿Se gasta demasiado tiempo y dinero en relaciones con cliente no rentables?

¹⁴ Emprender (2015). *Matriz de ideación*. Recuperado de <http://emprenderesposible.org/>

Para evaluar los canales de distribución se responde a lo siguiente: ¿Qué también se llega a los clientes? ¿Se sabe que tan buenos son los canales para adquirir clientes? ¿Qué tan bien integrados están los diferentes canales? ¿Se sabe que tan eficientes en costos son los canales? Y el segmento de clientes: ¿Se conocen suficientemente bien los clientes y sus necesidades? ¿Es probable que algunos grupos de clientes nos abandonen pronto? ¿Podemos reagrupar diferentes segmentos de clientes suficientemente bien?

Respecto a las actividades claves desarrolladas se responde a lo siguiente: ¿Qué tan eficientes se es en la ejecución de las actividades? ¿Se hacen demasiadas actividades dentro de la organización, con la consiguiente falta de foco? Para los recursos se responde: ¿Se dispone de los recursos adecuados en términos de calidad y cantidad? ¿Se dispone de demasiados recursos internamente, lo que lo conduce a falta de enfoque?

Para las alianzas estratégicas, el proceso debe responder a lo siguiente: ¿Se trabaja con aliados en un grado suficiente? ¿Qué también se trabaja con los socios y proveedores? ¿Qué tanto depende de los socios y proveedores? En cuanto a los costos e ingresos: ¿La estructura de los costos es adecuada? ¿Qué tan estables son las fuentes de ingresos? ¿Se depende de muy pocas fuentes de ingresos (clientes o negocios)?. (Matriz de Ideación Unidad de Emprendimiento SENA, 2015)

Siguiendo el ejemplo de la empresa de calzado, para evaluar la propuesta de valor se requiere analizar el entorno y el mercado que rodea la unidad productiva confrontando la información con la realidad del entorno donde se desarrollan las actividades productivas de la empresa. Respecto a la propuesta de valor se focalizan al mejoramiento continuo mediante la revisión constante y evaluaciones periódicas para identificar oportunidades de mejora.

En cuanto al Relacionamiento se mantiene una estrecha relación con el cliente de modo que se sienta satisfecho y a gusto. Por otro lado, con el sistema de quejas y reclamos se busca tener una visión de la conformidad de los clientes con nuestros productos convirtiéndose en un indicador de evaluación.

El canal de distribución corto ha traído grandes ventajas, una de ellas es interacción cercana con el cliente, facilidad de conocer expectativas, gustos, preferencias y mayor retroalimentación de dicha información. Además se reducen costos de esta manera, debido a que no existen muchos intermediarios y el precio del producto no sufre muchas modificaciones, pero también existe facilidad en las entregas reduciendo los retrasos de pedidos.

En el segmento de clientes se determina mayor fidelización de nuestro mercado meta e incluso atracción de nuevos clientes, aunque puede existir abandono por parte de un cliente en el caso que el diseño no quede conforme a lo pedido pero se establecerán estándares de calidad con ánimos de reducir insatisfacciones.

Respecto a los Procesos se trabaja con la mayor eficiencia posible, empleando y optimizando todos los recursos necesarios para obtener excelentes resultados, siendo puntuales en las entregas y sacando productos de excelente calidad.

Para la evaluación de los Recursos, no existiendo desaprovechamiento de los mismos y con el fin de optimizar su utilización se hace necesario llevar un control de inventarios de materiales e insumos requeridos y prever las producciones diarias de calzado. Además debe existir constante rotación en el almacén de productos terminados.

El trabajo realizado entre los Aliados Estratégicos ha sido mutuamente beneficioso lo que genera oportunidades para hacer crecer el negocio. Los proveedores son parte fundamental en toda empresa, es importante reconocerlo y saberlos escoger, ya que de ellos depende gran parte de la calidad de nuestros productos (Calzado).

Los costos iniciales serán elevados, puesto que es necesaria la adquisición de materiales y maquinaria. Posteriormente se mantendrán unos costos fijos que tendrán un menor margen y unos costos variables que dependen de la producción realizada. Teniendo en cuenta que los Ingresos se tienen de pocas fuentes, es necesario mantener un flujo de ventas constantes, mediante promociones de ventas y publicidad del negocio. La estrategia de precios a utilizar es la de margen sobre los costos, asignando un margen de ganancias sobre los costos totales. (Matriz Lean Canvas de Calzado, 2015)

La segunda idea de negocio desarrollada enmarca su propuesta de valor teniendo buena percepción por parte de los clientes, debido a que se tiene la propuesta de un precio por debajo del precio de la competencia. Quizás la competencia atienda de manera eficiente a los clientes en el mercado local, pero nuestro compromiso es satisfacer con calidad, buen sabor y precios competitivos a los clientes.

Como estrategia de comunicación en los canales de distribución se tienen vayas publicitarios que serán ubicados en los diferentes puntos de venta, además se utilizaran los medios locales (radio, TV comunitaria), para dar a conocer el nacimiento de la empresa. El canal de distribución corto tiene muchas ventajas, llevando a cabo las actividades de distribución con mayor rapidez a un costo más bajo. Y como estrategia de Relacionamiento para asegurar que el cliente continúe satisfecho, se contara con un sistema de quejas y reclamos mediante una línea telefónica para verificar el funcionamiento de la distribución de nuestros productos.

En cuanto al segmento de clientes existe la posibilidad de que algunos clientes no queden completamente satisfechos con el sabor, la textura, la presentación de nuestro producto pero se pretende satisfacer los estándares de calidad para cumplir con las expectativas de los consumidores. La disponibilidad de los Recursos está dada por el fondo emprender con el apoyo de la unidad de emprendimiento del SENA, para asegurarse de la permanencia y rendimiento de los recursos suministrados se dispone de un control de calidad de los productos, inventarios de materias primas e insumos con el objetivo de asegurar el buen sabor y textura del producto.

Todos los Procesos planteados en el plan de negocios son necesarios para el correcto funcionamiento de la empresa, además se desarrolla un proceso de planeación e investigación, lo que representa la efectividad en la realización de las actividades y puesta en marcha del negocio. Se proyecta trabajar con los recursos con que se cuentan, obteniendo resultados óptimos que contribuyan al crecimiento y sostenibilidad de la empresa.

Las respectivas Alianzas Estratégicas se llevaron a cabo de acuerdo a las capacidades, compatibilidad y compromiso de ambas partes, para trabajar en equipo con transparencia y honestidad; valorando los beneficios que puede tener las alianzas y el impacto en las posiciones estratégicas de la empresa y del socio. Por lo cual se prevé un trabajo satisfactorio y oportuno en el desarrollo de los compromisos contraídos.

El mayor rubro en los Costos se identifica en la adquisición de maquinarias y equipos necesarios para el funcionamiento de la empresa, pero después se estiman unos costos fijos menores y los costos variables que dependen de la producción realizada. La fuente de ingresos depende de un solo producto, por lo que es necesario mantener un flujo de ventas constantes para que se mantenga la estructura de ingresos. La estrategia de ventas se desarrollan actividades promocionales una vez el producto salga al mercado. Tales como: En la tienda, las personas encontrarán un stand para degustación del producto. Se contrataran 3 impulsadoras que darán a degustar el producto a los potenciales consumidores del mismo a fin de incentivar la compra del

mismo. La promoción será difundida a través de radio, material POP, y notas regionales. (Matriz Lean Canvas de cárnicos, 2015)

Actividad # 3

Innovar la idea de negocio.

En la pestaña de Innovar es donde se analiza el aspecto diferenciador de la idea de negocio, teniendo en cuenta el segmento de clientes, los canales de distribución, relacionamiento con los clientes, nuevas alianzas estratégicas y actividades que se puedan incluir para el mejoramiento y desarrollo de la propuesta de valor. Luego viene una perspectiva de innovación, una vez evaluada viene un pivote de innovación, se trata de rehacer el lienzo de modelo de negocio y volver a definir las relaciones entre los distintos bloques, teniendo presente los factores innovadores en los procesos.

Cuando viene un proceso de innovación para la idea de negocio es necesario responder a lo siguiente, respecto a la propuesta de valor: ¿Tienen los clientes otras necesidades que se puedan satisfacer en forma relativamente fácil por la misma empresa o con aliados? ¿Se puede complementar la propuesta de valor mediante acuerdos con los aliados (por ejemplo: propuestas de proyectos de riesgo compartido)?

Respecto a los Canales: ¿Se puede incrementar la base de clientes si se usan mejor los canales? ¿Cómo se puede usar mejor los canales costosos para clientes de alta rentabilidad y canales de costo eficiente para clientes menos rentables? ¿Se pueden integrar mejor los canales? ¿Se pueden introducir nuevos canales de distribución y comunicación para llegar a los clientes? (por ejemplo: acuerdos de distribución con aliados).

En cuanto al Relacionamiento con el cliente se responde a: ¿Qué nivel de personalización requiere cada una de las relaciones con los clientes (por ejemplo: dedicado, auto servicios)? Y en el segmento de clientes: ¿Existen nuevos segmentos de clientes que sea posible atender? ¿Se pueden reagrupar mejor los segmentos de clientes de acuerdo con sus necesidades?

Referente a los Recursos: ¿Existen algunos recursos de los que se pueda prescindir o que puedan sustituir? ¿Algunos recursos clave pueden ser provistos más eficientemente por los aliados?, los Aliados: ¿Cuáles aliados pueden ayudar a complementar la oferta de valor? ¿Cuáles proveedores pueden ayudar a optimizar el modelo de negocio? Y los Procesos: ¿Hay actividades que convenga dar en encargo a los aliados? ¿Las actividades de la empresa se adaptan perfectamente a la propuesta de valor? ¿Cómo se pueden optimizar las actividades? Respecto a los costos e ingresos: ¿Existe la forma de reducir la estructura de costos? ¿Se pueden introducir nuevos flujos de ingresos; por ejemplo: alquilando en vez de vender? (Matriz de ideación Unidad de Emprendimiento, 2015)

La propuesta de valor para esta empresa de calzado, respecto a la innovación se determina mediante la implementación de una plataforma virtual donde se encuentre toda la información relacionada o por redes sociales, existiendo un contacto directo con el cliente. Otra propuesta sería en el caso que ya exista un pedido, este se puede llevar hasta el domicilio de la persona.

Los canales de distribución se ampliarían al introducir nuevos minoristas, usando estrategias de atracción para nuevos comercializadores potenciales de nuestros productos y así existirá un mayor flujo de ingresos en nuestra empresa. La relación con el cliente es personalizada, debido a que cada quien tiene gustos y expectativas distintas.

Los segmentos de los clientes se ampliarían al ofrecer calzado para niños, niñas y hombres. En cuanto a los Recursos, no se determina la necesidad de prescindir de alguno de ellos debido a

que constituyen la estructura básica del negocio, en el transcurso del tiempo se puede modificar esta especificación. Respecto a los procesos, con el paso del tiempo se podrá dar a algunos aliados la oportunidad del diseño de los zapatos teniendo en la empresa personal que le asesore, asegurando la calidad y presentación de los mismos.

Los aliados estratégicos pueden generar un impacto positivo en los clientes mediante la Publicidad de los productos, resaltando la calidad y aspectos diferenciadores del negocio. Los proveedores que juegan un papel fundamental en la cadena de valor del producto es el de los materiales de fabricación tales como el cuero y sintéticos que se vayan a utilizar.

La estructura de costos se puede reducir implementando un sistema de ahorro de energía y agua, reciclando algunos materiales que esté en óptimas condiciones y realizar también cotizaciones con otros proveedores sin perder de vista la calidad de los suministros. Y el flujo de ingresos se puede elevar agregando una nueva línea de producto, ofreciendo calzado de hombre existiendo alianzas con nuevos puntos de comercialización. (Matriz Lean Canvas de calzado, 2015)

Para innovar la propuesta de valor de la empresa comercializadora de embutidos se propone satisfacer las necesidades de los clientes mediante la diversificación de sus productos, al incluir una nueva línea de salchichón de Pollo, ya que se cuenta con la maquinaria y el personal requerido, aunque sean necesario algunos ajustes de la planta de producción. Los canales de distribución están dirigidos a clientes de estratos 1, 2 y 3. La nueva propuesta sería abarcar consumidores de otros estratos al lanzar productos Light siendo más saludables y adquiridos por estratos altos.

El relacionamiento con el cliente no requiere demasiada dedicación, solo llevar unos controles permanentes sobre el volumen de compras y verificando la satisfacción de los

consumidores mediante un sistema de quejas y reclamos. En la segmentación se puede reestructurar los grupos de clientes, al introducir nuevas líneas de productos satisfaciendo necesidades a otros segmentos del mercado.

Respecto a los Recursos no se determina la necesidad de prescindir de alguno de los recursos, debido a que constituyen la estructura básica del negocio. En el transcurso del tiempo se puede modificar esta especificación. Los Procesos que se desarrollan complementan eficazmente la cadena de valor de la empresa, los procesos necesarios requieren sumo cuidado debido a que es tratamiento de alimentos, no conviene darlo a actividades a terceros, para optimizar las actividades se propone hacer un estudio de tiempos y movimientos necesarios para la realización de nuestro producto.

Para complementar la cadena de valor en la empresa, se pueden realizar Alianzas Estratégicas con supermercados, autoservicios, bodegas y tiendas, en otros lugares cercanos como Aguachica. La reducción de Costos implica supervisar los procesos de desarrollo, producción y venta de productos de buena calidad, al tiempo que trata de reducir los costos o mantenerlos a niveles objetivos. Para lograr esto se hace necesario el mejoramiento de la productividad, reducción de inventarios y eliminación del tiempo improductivo de las maquinarias. Y Para diversificar la fuente de ingresos se pueden introducir nuevas líneas de productos, como el salchichón de pollo y light con el fin de que existan mayores ventas y crecimiento de la empresa. (Matriz Lean Canvas de cárnicos, 2015)

El modelo de negocios utilizado en la Unidad de Emprendimiento es solo una herramienta para validar la idea de negocio de un emprendedor o una empresa en funcionamiento, ya que es permite una visualización completa desde distintas respectivas, no es la única herramienta y tampoco garantiza su universalidad, porque pueden presentarse cambios en el entorno y los requerimientos del mercado que puedan hacer cambiar algunos ítems ya diligenciados, por esto

se requiere constante seguimiento y control en los procesos misionales y productivos de las unidades productivas.

Actividad #4

Entrega de los modelos de negocios.

La entrega de los modelos de negocios se evidencia en el apéndice O. Entregas de modelos de negocios donde firma el gestor encargado evidenciando el trabajo realizado en la Unidad.

3.1.5 Realizar planes de negocios para población víctima y OFF (Otras fuentes de financiación) los cuales son evaluados en la sede principal de Cúcuta.

La unidad de emprendimiento SENA cuenta con apoyo a población víctima donde se entregan recursos por parte del Departamento para la Prosperidad Social – DPS a emprendedores que cumplen con la formación en la ruta de emprendimiento y presentan un plan de negocios donde plasman las necesidades y requerimientos para una unidad productiva. El capital semilla es inyectado a las unidades productivas en forma de dotaciones, haciendo entregas de maquinarias y materias primas para el desarrollo de su proceso productivo.

La unidad de emprendimiento asigna metas de redacción de planes a cada gestor para que dichos planes estén formulados para ser presentados a cualquier fuente de financiación independiente al DPS para jalonar recursos para la población víctima que tiene alguna idea de negocio que es viable financieramente o alguna unidad productiva que necesite recursos para su fortalecimiento.

Actividad # 1

Recepción de la idea de negocio.

Cuando el usuario llega a la Unidad de Emprendimiento y es sensibilizado, se elige la fuente de financiación a la cual aplicará para trabajar su plan de negocio. Al igual que en el fondo emprender se deben cumplir unos requisitos. Para este caso los requisitos son los siguientes:

- ✓ Ser colombiano mayor de edad.
- ✓ Cumplir 90 horas de formación complementaria.
- ✓ Realizar el plan de negocios.

La idea de negocio debe tener un componente innovador para que sea diferenciado de la competencia. En este eslabón los planes de negocios se desarrollan para la creación de unidades productivas (microempresas) que aporten al desarrollo familiar y autoempleo.

Actividad # 2

Inscripción al servicio de asesorías.

La inscripción al servicio de asesorías se realiza en el formato GEE-F-001 V02 llenando sus casillas con la siguiente información (al igual que para el fondo emprender):

- ✓ Fecha de inicio de asesoría
- ✓ Gestor designado y sus datos personales
- ✓ Regional
- ✓ Centro: CEDRUM / CIES
- ✓ Fuente para la asesoría
- ✓ Información del proyecto (nombre, ubicación, bienes y/o servicios que ofrece),

- ✓ Información del emprendedor y/o empresario (nombres y apellidos, documento de identidad, correo, teléfono, sexo, fecha de nacimiento, ciudad, dirección de residencia, último nivel de estudios aprobados, título obtenido, institución educativa).
- ✓ Información de demás integrantes (si los hay)
- ✓ Información de la empresa (si es empresario constituido no plazo mayor de 1 año).

En cuanto a población víctima se inscribieron en total 10 emprendedores y para otras fuentes los inscritos fueron 5.

Actividad # 3

Programación de asesorías.

La programación de asesorías (F003 P001 GEE) se realiza para controlar las acciones de progreso de la formulación del plan de negocios preestableciendo los temas a tratar y la fecha esperada de entrega para las investigaciones y ampliación de información realizados en el plan de negocios. Esta programación depende de la disposición de tiempo e investigación del emprendedor.

En este formato la información que se requiere es la siguiente (se puede detallar en el apéndice K):

- ✓ Nombre del emprendedor y su plan de negocios.
- ✓ Aspectos a trabajar
- ✓ Actividades a realizar
- ✓ Responsable
- ✓ Resultado esperado
- ✓ Fecha posible de entrega
- ✓ Observaciones

Cuando se programa la asesoría el emprendedor queda comprometido a adelantar las investigaciones necesarias para completar el modulo requerido.

Actividad # 4

Aplicación del test de cualidades emprendedoras.

Para el diligenciamiento del test de cualidades emprendedoras la cual mide las competencias de asunción de riesgos, capacidad de negociación, confianza en sí mismo, flexibilidad de adaptarse a cambios, innovación y creatividad, liderazgo en equipos y tenacidad para el trabajo de cada individuo, el emprendedor debe responder a una serie de preguntas para identificar un porcentaje total de emprendimiento. Un ejemplo de estas se puede detallar en la imagen 5.

Estas preguntas tienen un porcentaje de participación y son ponderadas, lo que da como resultado un porcentaje total que debe estar entre: > 50% y 100% para garantizar la tenacidad del emprendedor. Cuando el emprendedor tiene alguna competencia muy baja se realiza la recomendación de fortalecer dicha competencia.

	A veces	De acuerdo	En desacuerdo
1. En una empresa hay que estar atento, siempre se están presentando nuevas oportunidades de negocio	X		
2. Me identifico con la frase "El 90% del éxito se basa simplemente en insistir".	X		
3. La toma de decisiones es un acto exclusivamente racional		X	
4. No me gustan los imprevistos, prefiero saber cada día con qué me voy a encontrar		X	
5. Un buen negociador solo tiene en cuenta sus intereses			X
6. A menudo tengo la sensación de que lo que digo no se tiene mucho en cuenta	X		
7. Me concentro con facilidad, y no me cuesta pasar de una tarea a otra		X	
8. Tiendo a disfrutar con las personas y las situaciones nuevas	X		
9. Me molesta tener que dedicar parte de mi tiempo libre a asuntos de la empresa.		X	
10. Me suelen decir que "ponga los pies en el suelo", tengo mucha imaginación	X		
11. Después de tomar una decisión, me preocupa mucho que ésta no sea la mejor		X	
12. Muchos operarios para que trabajen, necesitan "mano dura"	X		
13. Soy de los que piensan que los pequeños fracasos son peldaños hacia el éxito		X	
14. En ocasiones sin saber por qué me siento tenso (a)	X		
15. Me podrían criticar por faltarme siempre tiempo para escuchar a mis colaboradores			X
16. Me gusta proponer nuevas formas de hacer las cosas. No soporto la rutina			X
17. No me resulta fácil ponerme en el lugar de la otra persona	X		
18. Me entusiasma la idea de desarrollar un nuevo proyecto aunque ello suponga más trabajo		X	
19. Soporto mal los cambios, me siento cómodo (a) con lo establecido			X
20. Prefiero actuar según el momento que invertir tiempo en planificar			X
21. Me gusta trabajar sobre seguro y no correr riesgos por pequeños que éstos sean	X		

Figura 5. Test de cualidades emprendedoras.

Actividad # 5

Desarrollo del plan de negocios.

En el transcurso de la pasantía se desarrollaron 10 planes de negocios para población víctima, con sus respectivos formatos de inscripción, programación de asesorías y aplicación del test de cualidades emprendedoras los cuales fueron entregados al gestor encargado para su posterior evaluación y asignación de recursos.

Para la formulación del plan de negocios para población víctima es necesario tener el nombre del proyecto e información del emprendedor, desarrollándose un análisis general que comprende objetivos (general y específico), justificación y requisitos legales; análisis de mercado que comprende investigación de mercados, definición del cliente y la competencia, descripción de proveedores, estrategias de comercialización y determinación del precio; análisis de costos fijos y variables, análisis técnico que comprende necesidades y requerimientos en maquinaria, muebles y equipos, en materia prima e insumos, en obras físicas propias y en

publicidad; además un análisis financiero determinando la rentabilidad sobre las ventas y sobre la inversión para que la unidad productiva sea sostenible.

En el transcurso de este año, El centro de empleo y emprendimiento – CEMPRENDO y funcionarios del PNUD con recursos del DPS realizaron entregas a unidades productivas en el municipio de Ocaña dentro de las cuales había cinco emprendedores de población víctima cuyos planes fueron formulados por la Unidad de Emprendimiento.

Tabla 7.

Planes de negocios de Población Víctima.

N°	Consecutivo	Idea de negocio	Emprendedor	Identificación
1	MSA – VIC – 003	Postres y más	Yudy Pérez	CC. 37 321 080
2	MSA – VIC – 004	Buenachos Food	Fabián Machado	CC.1091652344
3	MSA – VIC – 005	Mr. Carbón	Diana Pérez	CC.1082866936
4	MSA – VIC – 006	Variedades y Servicios informáticos YNA	Mary Luz Ascanio	CC. 37319639
5	MSA – VIC – 007	Jardines la Prosperidad	Ángel Pérez	CC. 88137725
6	MSA – VIC – 008	Cafeteria donde Ceci	Ana Cecilia López Pérez	CC. 37323937
7	MSA – VIC – 009	Yogures la vaca	Aridaid Gómez Gallardo	CC. 37323476
8	MSA – VIC – 010	Embutidos - El rincón Ocañero	Marielcy Sepúlveda	CC. 37326820
9	MSA – VIC – 011	Comidas rapidas - El Sabor	Farides Puertas Sánchez	CC. 26918036
10	MSA – VIC – 012	Tamales - El sabroson	Alcira Picón Picón	CC. 27704380

Nota: Esta tabla evidencia los planes de negocios realizados para población víctima a lo largo del proceso de práctica profesional. Fuente: Autor del proyecto.

Cuando se habla de otras fuentes de financiación – OFF; el concepto inicial es que las personas tengan unidad productiva o empresa que opere de manera informal para que los empresarios sean inscritos inicialmente al servicio de asesorías con una programación de asesorías para la formulación de los planes de negocios. Luego de esto se realiza acompañamiento a la formalización de las empresas teniendo en cuenta que los recursos para este eslabón son propios del emprendedor.

Para la formulación de este plan se tiene inicialmente la información del emprendedor y de la empresa, para luego alimentar unos datos de entrada como son:

Presupuesto de ventas que comprende la estructura del mercado en unidades, capacidad de mano de obra instalada, ventas anuales por producto y la ciclicidad de las ventas en el año, el presupuesto de compras que comprende el consumo de materia prima por unidad, unidades a producir y un programa de compras, costos y gastos comprendido en los requerimientos del personal, costos de producción, gastos de administración y ventas, y otros costos financieros un plan de inversión y financiación que comprende capital de trabajo, activos fijos (maquinaria y equipo, muebles y enseres y vehículos).

Por último se desarrolla la literatura del proyecto que comprende un resumen ejecutivo, análisis de la empresa y su entorno, análisis del mercado, análisis técnico, análisis administrativo, análisis social y legal y un análisis financiero, análisis de riesgos intangibles y evaluación del proyecto.

La plataforma arroja unos datos de salida como son el presupuesto de compras y ventas, presupuesto de costos y gastos, plan de inversión y financiación, estado de resultados, balance general, flujo de caja e indicadores financieros.

En cuanto a los planes OFF se desarrollaron 5 planes en plataforma, con sus respectivos formatos de inscripción, programación de asesorías y aplicación del test de cualidades emprendedoras los cuales serán detallados a continuación.

Tabla 8.

Planes de negocios OFF

N°	Consecutivo	Idea de negocio	Emprendedor	Identificación
1	MSA – OFF – 002	Sal Gourmet	Sandra Picón Quintero	CC. 37321883
2	MSA – OFF – 004	Taller Mazonia	Aliro Barbosa	CC. 88277741
3	MSA – OFF – 005	Lechonería El Buen Sabor	Malvis Martínez Navarro	CC. 49663475
4	MSA – OFF – 006	Surtipollo Ocaña	Leonardo Barbosa	CC. 5472042
5	MSA – OFF – 007	Calzado Vaniz	Jairo Quintero	CC. 13505155

Nota: Esta tabla muestra los planes de negocios realizados en la Unidad de Emprendimiento para Otras fuentes de financiación en el proceso de pasantía. Fuente: Autor del proyecto.

Actividad # 6

Entrega de planes.

En el formato de entrega de planes se evidencia la terminación de cada uno de los planes en la plataforma respectiva a población víctima y otras fuentes de financiación; con su respectivo formato de inscripción, programación de asesorías y resultados del test de cualidades emprendedoras los cuales fueron entregados al gestor encargado plasmando su firma en cada plan.

Ver apéndice P. Imágenes de entrega a unidades productivas

Ver apéndice Q. Entrega de planes de negocios.

3.1.6 Orientar el registro y formalización de nuevas empresas en la Cámara de Comercio Ocaña con el fin que exista un mayor número de empresas formales que puedan brindar oportunidades de empleos a sus habitantes.

Uno de los servicios integrales que ofrece la Unidad de emprendimiento es el acompañamiento a la formalización y registro de las empresas en la Cámara de Comercio para incrementar el índice de empleos formales y el número de empresas en el municipio de Ocaña.

Una empresa legalizada refleja identidad y seriedad en el entorno en que se mueve, brindando confianza suficiente al cliente para la adquisición de sus productos y/o servicios, muestra cumplimiento de sus obligaciones y credibilidad hacia todos los usuarios, promoviendo el desarrollo de la economía de la región. Aunque son múltiples los beneficios de formalizarse, muchos empresarios informales consideran que están exonerados de diversas responsabilidades legales y que formalizar su negocio sólo les traería gastos. En realidad, formalizarse les permite a los empresarios crecer y abrirse un espacio competitivo en el mercado nacional e internacional. Sin embargo, cada informal tiene una historia que lo antecede, por lo que se debe considerar sus necesidades y aspiraciones particulares, ya que no todos los comerciantes se ven atraídos a formalizarse porque sus negocios pueden estar cerrados a su barrio, sus amigos o a sus conocidos y no planean crecer.¹⁵

Actividad #1

Explicación de modelo de servicios.

El modelo de servicios existente en la Unidad es explicado cuando el usuario llega a las instalaciones manifestando querer legalizar su empresa y/o unidad productiva, se procede a la realización de la inscripción al servicio de asesorías con el documento de identidad,

¹⁵ Dinero (2015). Revista Dinero. *Beneficios de la formalización*. Recuperado de <http://www.dinero.com/empresas/articulo/los-beneficios-formalizar-negocios/198677>.

programación de asesorías y aplicación del test de cualidades emprendedoras. (Ver apéndice B. Evidencias fotográficas de atención a usuarios).

En el municipio de Ocaña se puede identificar el fenómeno de informalidad que estigmatiza el sector empresarial, es por esto que la Unidad de Emprendimiento apoya el proceso de formalización de manera gratuita.

Actividad #2

Formulación del plan.

Los planes de negocios para la formalización de las empresas son los planes realizados para Otras fuentes de financiación (OFF) manejando los mismos datos de entrada. En caso que ya se haya formulado el plan se toma como insumo para este proceso.

Actividad #3

Acompañamiento para realizar el registro de formularios en Cámara de Comercio.

Para hacer cumplimiento de esta actividad se realiza una cita en las instalaciones de la cámara de comercio donde llega el emprendedor y el personal de la Unidad de Emprendimiento para ejecutar la orientación pertinente al proceso de registro.

El acompañamiento realizado se ejecuta de manera física e intelectual, aportando los conocimientos profesionales respecto al proceso. Dicho acompañamiento se ejecutó a dos empresarios del municipio de Ocaña, uno dedicado al diseño y montaje de calzado para dama con trayectoria en el mercado liderado por el empresario Jairo Quintero. La otra asesoría se brindó a un emprendedor/empresario dedicado a la cría de aves de corral para su sacrificio y comercialización, este proyecto liderado por Leonardo Barbosa Angarita también tiene trayectoria en el mercado ocañero.

Actividad #4***Acompañamiento hasta la emisión del registro por parte de la Cámara de Comercio.***

Las empresas formalizadas fueron inscritas como persona natural asumiendo a título personal todas obligaciones de la empresa estando respaldado con el patrimonio, debido a que la actividad económica se realiza bajo el comercio al por menor, no superando los ingresos requeridos para la constitución de una persona jurídica.

Además, la constitución de la empresa de esta forma es sencilla y rápida, no presenta mayores trámites, la documentación requerida es mínima, no requiere de mucha inversión ya que no hay necesidad de hacer mayores pagos legales, estando la propiedad, el control y la administración en una sola persona.

Tabla 9.

Empresas formalizadas.

Empresa	Empresario	Doc. identidad	NIT de la empresa	Número de registro
Calzado Vaniz	Jairo Quintero	CC. 13505155	13505155 – 9	00028244
Surtipollo Ocaña	Leonardo Barbosa	CC. 5472042	5472042 – 2	00027933

Nota: Esta tabla muestra las unidades productivas formalizadas en acompañamiento por parte de la Unidad de Emprendimiento. Fuente: Autor del proyecto.

Ver apéndice R. Documentos de empresas formalizadas.

Capítulo 4. Diagnostico final

Analizando la dependencia en la cual se desarrolló la práctica profesional, se puede considerar que tiene un portafolio de servicios bastante amplio y completo, teniendo como prioridad el fomento a la cultura emprendedora y la divulgación de una fuente de financiación principal que es el Fondo Emprender mediante acompañamiento al desarrollo de planes de negocios para participar en las distintas convocatorias nacionales con el fin de incrementar el número de empresas y/o unidades productivas existentes en el municipio.

La Unidad de Emprendimiento SENA, Regional Norte de Santander en el municipio de Ocaña ha sido de gran apoyo para los emprendedores locales y para el desarrollo económico, social y cultural mediante el fortalecimiento de la cadena de valor del emprendimiento en todas sus etapas que son: sensibilización, ideación, creación y crecimiento.

Para esto se realizaron jornadas de sensibilización, formulación de planes de negocios para diferentes fuentes de financiación que capitalizan iniciativas empresariales de cualquier sector económico, acompañamiento y asesorías a la formalización de empresas con el fin de disminuir el espíritu de informalidad acentuado en el municipio de Ocaña siendo legalizadas empresas que aportan al desarrollo económico y social generando empleos y/o autoempleos, y acompañamiento a unidades productivas para el mejoramiento de los procesos internos.

También, en el transcurso de la pasantía se apoyó el proceso de cumplimiento de las metas propuestas desde la sede principal de Cúcuta para esta seccional en el año 2015, enmarcadas en la formulación de planes, creación de empleos, formalización de empresas, número de personas sensibilizadas y acompañamiento a unidades productivas.

Este proceso fue provechoso, ya que como profesional aporté mis conocimientos y habilidades para apoyar las actuaciones de la Unidad de Emprendimiento en el municipio de Ocaña realizadas de manera efectiva y con el mayor compromiso aportando conocimientos intelectuales, desarrollo de destrezas y responsabilidades evidenciado en el presente informe.

Capítulo 5. Conclusiones.

Con base en los objetivos propuestos en el plan de trabajo y después de realizado el proceso de pasantías ejecutada en la Unidad de Emprendimiento SENA se puede concluir lo siguiente:

- ✓ Las actividades de apoyo administrativo se realizaron de manera satisfactoria comprendiendo la atención a 55 usuarios de manera amable y profesional, acompañamiento empresarial a 3 unidades productivas para el proceso de fortalecimiento en las diferentes áreas funcionales como administrativa, marketing e imagen corporativa.
- ✓ Se efectuaron dos charlas de sensibilización masiva focalizadas a emprendedores y población víctima.
- ✓ Se realizaron 4 secciones de asesorías a emprendedores respecto a la formulación de los módulos para aplicar su iniciativa al Fondo Emprender, aunque se nota desinterés debido a la complejidad del formato del plan de negocios y su evaluación. Las personas que se inscribieron al servicio de asesorías para iniciar la formulación del plan dejaron el proceso iniciado quedando acompañamiento por el gestor encargado para continuar dicha formulación.
- ✓ Por otro lado, se realizó un seguimiento a 2 planes de negocios los cuales participaron en las convocatorias #43 y #44 abierta a nivel nacional para cualquier sector económico.

- ✓ Se ejecutó la formulación de dos modelos de negocios con el fin de visualizar, evaluar e innovar la idea de negocio.

- ✓ Se hizo la formulación de 10 planes de negocios para población cumpliendo así las metas establecidas para la seccional de Ocaña, del total de los planes se realizaron entregas a 5 unidades productivas con recursos del DPS mediante el Centro de Empleo y Emprendimiento – CEMPRENDO.

- ✓ Se realizó el proceso de acompañamiento a la formalización en 2 unidades productivas pasando a ser legalizadas con asesoría de la Unidad facilitando los trámites ante la cámara de comercio.

Capítulo 6. Recomendaciones.

Las recomendaciones planteadas para la Unidad de Emprendimiento son las siguientes:

- ✓ Seguir trabajando en pro del crecimiento y desarrollo del municipio a nivel empresarial y generación de empleos, fortaleciendo la cadena de valor del emprendimiento.
- ✓ Dar a conocer los servicios integrales que se ofertan en la Unidad mediante medios masivos de comunicación con el fin de que los emprendedores del municipio tengan la información necesaria en caso de requerir algún servicio.
- ✓ Realizar alianzas estratégicas con entidades de emprendimiento como la cámara de comercio y fomento empresarial UFPSO que aportan al desarrollo sostenible de la cultura empresarial y potencian el desarrollo socioeconómico a nivel local.
- ✓ Incrementar el número de gestores en la seccional de Ocaña.
- ✓ Realizar un acompañamiento más cercano a las personas que desisten en la formulación de los planes de negocios Fondo Emprender, debido a que existe una conducta generalizada de dejar los planes iniciados, tomando estrategias de persuasión para incentivarlos a la culminación del proceso
- ✓ Hacer seguimiento a las recomendaciones dadas a los empresarios de unidades productivas para verificar su implementación.
- ✓ Adquirir tecnología como computadores para prestar un nuevo servicio en la formulación de los planes de negocios facilitando el trabajo de los emprendedores, ya que algunos no cuentan con facilidad de acceso a computadores y deben pagar en el momento de realizar una consulta.

Referencias.

- Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA, 2015). Página institucional. *Objetivos*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co>
- Gerencie, (2010). Que es un emprendedor. Recuperado de <http://www.gerencie.com/emprendimiento.html>
- Unidad de Emprendimiento SENA, 2015
- E-How (2012). *Apoyo administrativo*. Recuperado de www.ehowenespanol.com
- SENA, (2015). Sistema integrado de Gestion y Autocontrol. Recuperado de <http://compromiso.sena.edu.co/>
- Ministerio de Educación (MinEducación, 2015)
- SENA, 2015. Pagina institucional. *Emprendimiento y empresarismo*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co/oportunidades/emprendimiento-y-empresarismo.aspx>
- SlideShares, 2009
- Gerencie, 2010. Emprendimiento. Recuperado de <http://www.gerencie.com/>
- Ministerio de Comercio, Industria y Turismo de Colombia MINCIT, 2006. *Ley 1014 de 2006*. Recuperado de www.mincit.gov.co/
- SENA (2015) Pagina institucional. *Fondo Emprender*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co/Fondo-Emprender.aspx>
- Asesoría empresarial Ltda (2010) *Modelos de negocios*. Recuperado de <http://www.matizyasociados.com>
- Leanstart (2015). *Lean canvas*. Recuperado de <http://www.leanstart.es/>
- Ministerio de Salud (Minsalud, 2008)
- Constitucion Política de Colombia (2008). *Articulo 67*. Recuperado de <http://www.constitucioncolombia.com>.
- SENA. Ley 119 de 1994. *Marco legal*. Recuperado de <http://www.sena.edu.co>
- Alcaldía Bogotá, 2015

Emprender (2015). *Matriz de ideación*. Recuperado de <http://emprenderesposible.org/>

Matriz de negocios – Unidad de emprendimiento, 2015

Matriz Lean Canvas de calzado, 2015

Matriz Lean Canvas de cárnicos, 2015

Revista Dinero (2015). *Beneficios de la formalización*. Recuperado de <http://www.dinero.com/empresas/articulo/los-beneficios-formalizar-negocios/198677>.

Apéndices.

Apéndice

A

Planillas de asistencia mensual



LISTA DE ASISTENCIA

CIUDAD Y FECHA: Ocaña, Agosto							
OBJETIVO/TEMA: Control de Asistencia a la Unidad de Emprendimiento							
No	NOMBRE	CÉDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	FIRMA
1	Fernando Lopez	1.091.662.882		Plan de Negocios Camuros	Mandalen101@hotmail.com	385489450	[Firma]
2	Isaac Lopez	1336390Y		"		31531674	[Firma]
3	Edixon Rodriguez	109167305T		Restaurante Europeo	edixonsc-1990@hotmail.com	324956755	[Firma]
4	Harvey Neza J.	1090665053		"		3223653988	[Firma]
5	Kaís Rodriguez	1.091.666.187		Proyecto Reciclaje	Kaibonhro21@hotmail.com	313466973	[Firma]
6	Elba Rosa Perez	60424258		Tienda Abony		3143053453	[Firma]
7	Fernando Barrios	5412.012		Surtipollo Ocaña	froju11728@hotmail.com	315816848	[Firma]
8	Edixon Rodriguez	109167305T		Restaurante Europeo	edixonsc-1990@hotmail.com	3224956755	[Firma]
9	Samuel Ramirez	5443309		Proyecto: Juegos de Alcobá		3775448	[Firma]
10	Rafael Alvaro Cuatrecasas	13361444		"	Aduiza2373@yahoo.es	3213669308	[Firma]
11	Solis Baccera Leal	33339313		Plan de Negocios: Confecciones	Solisbaccera1985@gmail.com	3153584560	[Firma]
12	Carlos A. Coronel T.	1.091.666.406		Mi Proteina Ocaña	ca15-k15@hotmail.com	3182940319	[Firma]
13	Wilmer J. Ballesteros	1.064.839.761	SENA- Tec.	Diseño e integración Multimedia	Yemal5@gmail.com	3107629113	[Firma]
14	John Perez	1091638730	"	"			[Firma]
15	Stephen Sanchez	80096655		Proyecto: Producción de Pintura	stephen99@yahoo.com	3213340960	[Firma]
16	Joaquin Vargas	88276416		Charbonnes y Cereales.	stephen_sanchez@hotmail.com	31123528	[Firma]
17	José Carlos Barrios	88298962		Fabricación de concentrados	JWCuigor@hotmail.com	318345494	[Firma]
18	Samuel Ramirez	333144099		Proyecto: Producción de Pintura		3173178684	[Firma]
19	Sandra Jaramila	371321883		Comercio independiente	SandraJaramila@gmail.com	301262592	[Firma]
20	ANDREA ALVAREZ N	1.091.670.842		Comercio independiente	Sol_Govarral@hotmail.com	3186428323	[Firma]
21	Natalia Ríos A.	1094578964			Anqui1-284@hotmail.com	3165013216	[Firma]
					Nata-2912@hotmail.es	316746672	[Firma]



LISTA DE ASISTENCIA

Ciudad y fecha: Ocaña, Septiembre - Octubre.
 OBJETIVO/TEMA: Control de Asistencia a la Unidad de Emprendimiento

No	NOMBRE	CEDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/IP	FIRMA
1	JOSÉ UNEL RONES	60200659	EMPEN	PARTECERA	UNELRONES@HOTMAIL.COM	3145122509	[Firma]
2*	MARCELO F. PEREZ D.	5470709	-	FAMILIA	MARCELO.F.P@HOTMAIL.COM	315590917	[Firma]
3*	Carlos A. Morales P.	13176511	✓	Vidriería y Biseladora	carlosmorales@hotm.com	3165001048	[Firma]
4	Luzmar Perez	79392916		Artesanías	arte-morales@hotmail.com	3165001048	[Firma]
5	Emmanuel Casadiego B.	1091659553		Misomercado	emc@habana88.com	3169894056	Emmanuel C.
6	Niguel Perez Claro	51458.832		Construpeggo - Conlter		3142122645	[Firma]
7	Yurany Sánchez P.	1090429917		Centro de estimulación temprana	ysanchez@unab.edu.co	3152898233	[Firma]
8	Yanira Sammartin S	1091675349		Panaderías	yanira13@hotmail.com	3203241178	[Firma]
9	Frisca Lugo Vega	7097663072	✓	Cultivos	frisca.lugo@hot	3132318680	Frisca Vega
10	Jonathan Sanguino	1091658339		PlANTA DE SACRIFICIO POLLOS	Jonathan118@hotmail.com	3153944574	[Firma]
11	Greys Cavayal J.	1065663681		Planta de Sacrificio Pollos	kathcitta@selive.com	3173014607	[Firma]
12	Juan Sambrano V.	1091669248		Academia Negocial	jsambrano@hotmail.com	3004218146	[Firma]
1	Leonel Almir B.	1098.619.549		CARRETA ENVIAS	leonelalmir@besssa.com	3155026011	[Firma]
2	Tennifer Smith Osorio	1065889514		MONITOREO ENERGETICO	tsosoriv@entersatel	3012678960	[Firma]
3	Xenia Rodriguez N.	1090365869		RENTISKO ENERGETICO	xrodriguez@comi.com	302685977	Jesús A. Rodríguez
4	Faner D. Guerrero L.	73108424		Restaurante	manologue@chatmail	3135566116	[Firma]
5	José Marino Arriola U.	37332648		Fabrica de Orgas y Pellos	lmarin@comi.com	3118053455	José Marino
6	José Uriol Rodríguez	98.135.589		Productos Conites	osemirro@hotm.com	3142533073	[Firma]
7	Dexy Sofia Perez				dexysofia@hotmail.com	316784140	[Firma]



LISTA DE ASISTENCIA

CUIDAD Y FECHA: Ocaña, Noviembre
 OBJETO/TEMA: Control de asistencia - Unidad de Emprendimiento - Sena.

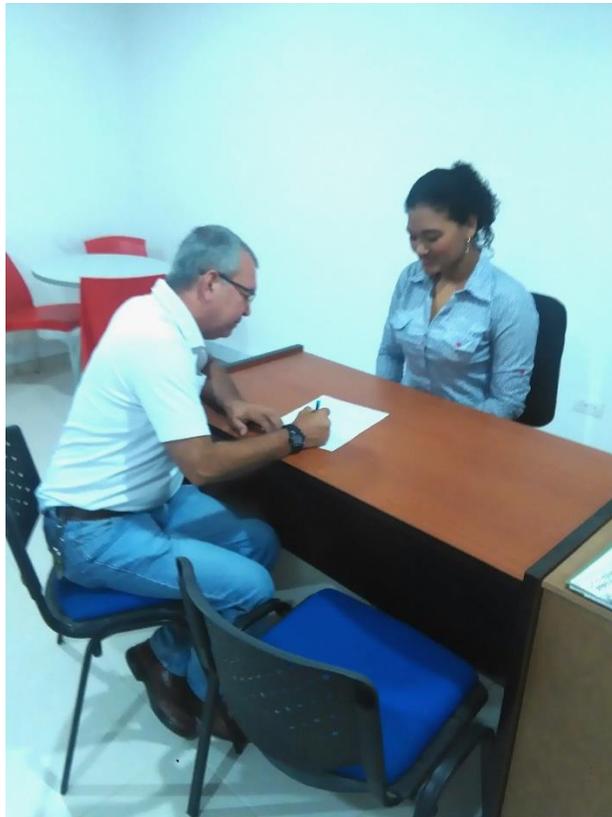
No	NOMBRE	CDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO/FP	FIRMA	Fecha
1	Jordy A. Prado C	1091671862		Maguna generadora de energia	jasadiegas27@gmail.com	315 4937092	Jordy Prado	05
2	Wendy V. Carrascal	1005447297			wendy-carrascal@hotmail.com	3162155232	Wendy Carrascal	06
3	Shompson yairo Ortiz	1091676223			Dr.shon@outlook.es	30072260785	Shompson	09
4	MARIE QUIRTECO	5426939				312526931	Marie Quirote	09
5	MARY LUZ ASCANB	37319639				3166323552	MARY LUZ A	10
6	MIRIAM L. ASCANOA	1091678478			nalia.13@hotmail.com	313481570	MIRIAM L. ASCANOA	12
7	Claudia Y Gamib	37330110			ccarrillo1916@hotmail.com	3196257032	Claudia Gamib	13
8	Follieth Pineda	1064838735			folliethpineda1@gmail.com	317752660	Follieth Pineda	11
9	Marlu Jimenez	37339191			Elimen2191@msn.com	3177107412	Marlu Jimenez	19
10	Fanny Florit F.	1052571300			Florit florit23@hotmail.com	3145076176	Fanny Florit	18
11	Sandra Perez Prado	1091656281			sandraperezprado@hotmail.com	3693656	Sandra Perez	20
12	Angie Carolina Ortiz	1004897834			angelcarol2010@hotmail.com	3117647862	Angie Ortiz	20
13	Yuliett Vanessa Ortiz	1004897628			yuliethoritz2@hotmail.com	3166629411	Yuliett Ortiz	23
14	Hayelley A. Ortiz	1091656735			may-alygandra19@hotmail.com	3178416504	Hayelley Ortiz	25
15	Hugo E. Veloz	881312.356			huestveco@gmail.com	3123336580	Hugo E. Veloz	27
16	Corany V. Ortiz	1004897627			yuyork217@gmail.com	-	Corany Ortiz	27

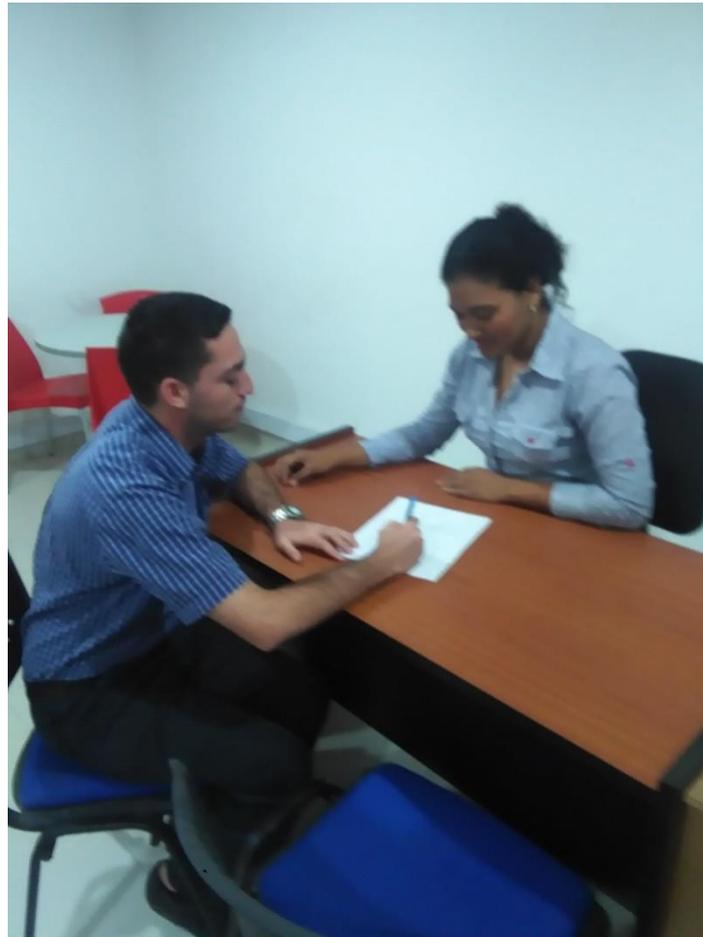
Apéndice

B

Fotografías de atención a usuarios

Evidencias fotográficas.





Apéndice C

Deportados recibirán apoyo para proyectos de negocio

Deportados recibirán apoyo para proyectos de negocio

El Servicio Nacional de Aprendizaje abrió la convocatoria para que los emprendedores inscriban sus proyectos.

Temas -Crisis en la frontera Sena Emprendedores



Los recursos del Fondo Emprender financiarán proyectos en cualquier sector comercial o industrial. Los interesados deben estar caracterizados como población transitoria vulnerable por la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres.

Los colombianos que se vieron obligados a regresar de Venezuela **recibirán el apoyo del Gobierno Nacional para iniciar sus propios negocios**. El anuncio lo hizo el Servicio Nacional de Aprendizaje (Sena), que abrió oficialmente la convocatoria para que los emprendedores inscriban sus proyectos.

La financiación de los proyectos se dará a través de capital semilla del Fondo Emprender, con un presupuesto de \$1.200 millones. La idea de la entidad es que cualquier persona que tenga idea de negocio se acerque para hacer el trámite correspondiente.

Para acceder a esta convocatoria especial, los interesados deben cursar o haber hecho un curso de 90 horas de formación en una línea técnica del Sena que tenga algún tipo de afinidad con su idea de negocio. Además, el emprendedor debe estar caracterizado dentro de la población transitoria vulnerable de la Unidad Nacional para la Gestión del Riesgo de Desastres (UNGRD).

Con esta iniciativa, **el Gobierno espera la creación por los menos 24 unidades de negocio, en cualquier sector económico, y la generación de 80 empleos directos.**

Los montos

Para la asignación de recursos, el Sena estableció que se financiará el 100% de la iniciativa cuando la idea de negocio genera tres empleos y su valor no supera los \$51,4 millones (80 salarios mínimos mensuales legales vigentes).

El total del cubrimiento también aplicara para los proyectos cuyo valor no sea superior a los \$96,6 millones (150 salarios mínimos) y genere por lo menos cinco puestos de trabajo.

Por último, el Sena estableció que la financiación total será para aquellos emprendedores que tengan un proyecto que no sobrepase los \$115,9 millones (180 salarios) y contrate no menos de seis personas.

Los recursos, según la convocatoria, serán para capital de trabajo, infraestructura y montaje de equipos, y compra de franquicias.

Las personas interesadas en participar de este proceso pueden acercarse a las oficinas del Sena, que en Cúcuta está ubicadas en el barrio Pescadero o ingresar a la página de la entidad, www.fondoemprender.com. El plazo para presentar los primeros documentos es el próximo 30 de octubre.

Más convocatorias

El Sena, a través del Fondo Emprender, lanzó también una convocatoria por \$24.000 millones para emprendedores de todo el país,

Además de una por \$1.000 millones para financiar proyectos en el Meta y otra convocatoria por 800 millones en Buenaventura.

Fuente: <http://www.laopinion.com.co/economia/deportados-recibiran-apoyo-para-proyectos-de-negocio-99292#ATHS>

Apéndice

D

Informe de reunión con deportados



Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

INFORME DE REUNION CON DEPORTADOS - OCAÑA

Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

22 de septiembre de 2015,
19:39

Para: "Miller Serrano" <mserranoa@sena.edu.co>, Miller Serrano <millerserrano@misena.edu.co>

Buenas Noches Miller

Mediante este medio hago entrega de las evidencias y actividades desarrolladas en la reunión con los deportados en el municipio de Ocaña.

La reunión se llevó a cabo a las 2:00 pm en el auditorio de la sede principal del SENA, estando a cargo por parte de formación los instructores Jose Alejandro Navarro y Sandra Pacheco, por parte de la agencia pública de empleo Clarita Hernandez y por parte de la Unidad de Emprendimiento, asistí yo en su representación tal como me indico.

Inicialmente se hizo una presentación de las personas que estaban en el recinto; seguidamente se explicó a los asistentes el motivo principal de la reunión, el cual consistía en brindar los servicios de formación por parte del SENA, poner a disposición la agencia pública de empleo la cual gestiona actualmente vacantes para cubrir esta necesidad y se socializo la convocatoria del Fondo Emprender apoyada por el gobierno nacional y el Sena donde existen recursos para fomento empresarial, apoyando iniciativas o ideas de negocios siendo beneficiados directos, los deportados de Venezuela. Además, se le informo los requisitos mínimos para acceder al beneficio antes mencionado.

Asistieron 67 personas de las cuales 56 entregaron fotocopia de la cédula indicando la necesidad de formación y el número celular de contacto. De este grupo 33 personas quieren iniciar el plan de negocios para crear su propia empresa o unidad productiva. (Ver el listado anexo)

Por otro lado, asistieron representantes de la alcaldía, de la oficina de discapacidad y de la unidad de gestión de riesgo para poner a disposición sus servicios. También hizo presencia el coordinador del centro CEDRUM y algunos instructores del Sena que desconozco sus nombres.

Para constancia de lo anterior, anexo evidencias fotográficas y la base de datos de los deportados que desean inclinarse por Emprendimiento.

--

Cordialmente

Leydy Judith Chávez Martínez

Pasante Administración de Empresas

Unidad de Emprendimiento SENA - Ocaña

Archivos adjuntos.

Evidencias de reunión con deportados.



Consolidado de deportados en Emprendimiento.

	NOMBRES	APELLIDOS	CEDULA	CELULAR	E-MAIL	FECHA DE REGRESO A COLOMBIA	IDEA DE NEGOCIO	NECESIDAD DE FORMACION
1	ALEXANDER	ALVAREZ PLATA	13176625	3224599195	YERAL-X@HOTMAIL.COM	25-ago-15	TALLER DE PINTURA DE CARROS	MECANICA
2	CARMEN CECILIA	REDONDO ROZO	60279929	3132765075		31-ago-15	COMIDAS RAPIDAS	MANIPULACION DE ALIMENTOS
3	EDWIN EFRED	VEGA TELLEZ	1090442597	3223531230	V15241816@GMAIL.COM	01-sep-15	AUTOACCESORIOS - ELECTROAUTOS	
4	CARMEN YUDITH	PARRA REDONDO	1090989751	3185586826		31-ago-15	SALON DE BELLEZA	BELLEZA
5	CLARA EUGENIA	MANOSALVA SANGUINO	1090987170	3153046224	KLARA2010BUSTAMANTE@HOTMAIL.COM	14-ago-15	PELUQUERIA	BELLEZA
6	JUAN JAIRO	VEGA ASCANIO	88237835	3123184489	VJUANJAIRO@GMAIL.COM	25-ago-15	PINTURA AUTOMOTRIZ	
7	ORLANDO	PINZON SARAZA	19469570	3128266638		15-ago-15	FABRICACION DE GABINETES	CARPINTERIA
8	NELSON	GUERRERO ANGARITA	18939766	3014994824		19-ago-15	CACHAMA Y POLLOS	
9	RAMON EMIRO	QUINTERO BALMACEDA	97160004	3202916499		01-sep-15	CACHAMA Y POLLOS	
10	MARY EUGENIA	IVANEZ ORTIZ	60415608	3172728788	MARYEUGENIA1974@HOTMAIL.COM	01-sep-15	CHARCUTERIA	MANIPULACION DE ALIMENTOS
11	MARIA SULID	QUINTER ROMERO	37444145	3103329848		19-ago-15	CONFECION	ADMINISTRATIVA
12	EDILBERTO	JIMENEZ GOMEZ	77180720	3113905618		22-jul-15	ASADERO DE POLLOS	MANIPULACION DE ALIMENTOS
13	TORCOROMA	RUEDAS VERA	26863121	3166704987	TORCO03@HOTMAIL.COM	20-ago-15	CHARCUTERIA	MANIPULACION DE ALIMENTOS
14	WILDER JOSE	VACA ROPERO	88285647	3185563750		26-ago-15	ALMACEN	MERCADEO
15	ROSA ELVIRA	JIMENEZ JAIME	49772467	3108467732		26-ago-15	CACHAMA Y POLLOS	MANIPULACION DE ALIMENTOS
16	NORELYS DANIELA	MUÑOZ PICON	23136776	3215972136	NORELYSDANIELA@GMAIL.COM	08-ago-15	TIENDA DE ROPA	MERCADEO
17	MILEINE	BERMUDEZ GALVIS	37180613	3115250152		19-ago-15	COMIDAS RAPIDAS	MANIPULACION DE ALIMENTOS
18	CARLOS EMEL	JIMENEZ JAIME	88147668	3203327104		22-ago-15	CACHAMA Y POLLOS	
19	EVELIO	BAYONA QUINTERO	13168892	3209437192		01-sep-15	CACHAMA Y POLLOS	
20	ALEIXER	BAYONA QUINTERO	1090449742	3209437192		01-sep-15	CACHAMA Y POLLOS	
21	ALFONSO	RINCON	5474969	3167164746		20-jul-15	VENTA DE ELECTRODOMESTICOS PARA PELUQUERIA	
22	GERMAN	PEREZ ORTIZ	1005075654	3203364935		27-ago-15	CACHAMA Y POLLOS	
23	LUIS ANTONIO	ECHAVEZ SANTIAGO	13377725	3106681330		18-ago-15	TIENDA	
24	ROSA LAUDITH	QUINTERO LOPEZ	37369216	3106681330	LAUDITHQUINTEROLOPEZ2015@HOTMAIL.COM	18-ago-15	VENTA DE ROPA DE BEBE	MERCADEO Y VENTAS
25	HELIO	AREVALO GOMEZ	88284765	3144304581		03-sep-15	CACHAMA Y POLLOS	
26	MARIA DEL CARMEN	PEREZ CARRASCAL	37310925	5693907		13-ago-15	PASTELERIA Y REPOSTERIA	PASTELERIA
27	MIGUEL ANGEL	GARCIA MUÑOZ	13175659	3003134095	MIGUELANGELGARCIA@OUTLOOK.ES	25-ago-15	GALPON DE GALLINAS PONEDORAS Y COMERCIALIZACION DE HUEVOS	
28	MIGUEL EDUARDO	BRUZUAL CARDENAS	9944507	3167207587	EDU1768@HOTMAIL.COM	15-ago-15	COMIDAS RAPIDAS	MANIPULACION DE ALIMENTOS
29	ANDRES	SANTIAGO BLANCO	1090985659	3219549538		25-ago-15	CARPINTERIA	CARPINTERIA
30	ALEXANDER	MARTINEZ MORA	1091655571	3226911567	CHANDY_1311@HOTMAIL.COM	20-ago-15	CAFETERIA BAR	MERCADEO Y VENTAS
31	HOVER NEY	MIRANDA NIZ	77178484	3208353442		12-ago-15	FABRICACION DE CALZADO	ZAPATERIA
32	YOLIMA	QUINTERO PEÑARANDA	52143424	3186674723		02-ago-15	TALLER DE MODISTERIA	MODISTERIA
33	SANDRA MILENA	ANGARITA VILLAMIZAR	1092339444	3144421440		25-ago-15	PELUQUERIA INFANTIL	PEINADOS INFANTILES

Apéndice

E

Reuniones empresariales

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO - SENA

ACTA N° 002	Reunion Empresarial	Pag 1 (1)
Fecha: 23/Sept/2015	Hora inicio: 4:00pm	Hora final: 4:45 pm
Empresario: Rubiela Leon Pallares		
Razón social: Rubiela Leon Diseños		

Objetivo(s):

Brindar apoyo a los procesos administrativos y de mercadeo en la empresa Rubiela Leon Diseños

Desarrollo:

La reunion empresarial inició a las 4:00pm
Asistentes: Rubiela Leon - Empresaria, Yasson lobo - diseñador gráfico
Leydy Chávez Martínez - Administradora de Empresas
Se tomó como referente un cuestionario de 11 preguntas con el fin de realizar un diagnóstico empresarial para identificar y analizar oportunidades de mejora en determinadas áreas para buscar alternativas de solución eficientes que puedan ser apoyadas por la unidad de Emprendimiento - SENA
La reunión dio fin siendo las 4:45 pm quedando los roles



ACTA No. 03

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN

CIUDAD Y FECHA: Ocaña N. de S. 28/0ct/15 HORA DE INICIO: 9:30 Am HORA FIN: 9:45 Am

LUGAR: Unidad de Emprendimiento DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Norte de Santander

TEMAS: Reunión Empresarial

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Entrega del analisis del diagnóstico empresarial y propuestas de alternativas de solución.

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Se hizo entrega a la Empresaria Blanca Pacheco del analisis y alternativas de Solución identificadas, entre ellas: Propuesta de manual de funciones, organigrama misión, vision, objetivos respecta a la estructura administrativa. Además el logotipo de la empresa con su manual de marca y diseño de tarjetas de presentación

CONCLUSIONES

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD	FIRMA
Blanca Pacheco P.	Gerente	Blanca Pacheco P.

INVITADOS (Opcional)

NOMBRE	CARGO	ENTIDAD
Ledy Chavez Martinez	Pasante Unidad de Emprend.	SENA
Yason Duvan Lobo	Pasante Diseño gráfico	FESC

GD-F-007 V01



Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

Entrega de Diagnóstico Empresarial

Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

6 de noviembre de 2015, 15:43

Para: leonrubiela88@gmail.com

Cco: Miller Serrano <millerserrano@misena.edu.co>

Buenas Tardes Sra. Rubiela León

Espero que esté Bien!

Hago entrega del trabajo realizado en las áreas administrativas y de mercadeo en su empresa, referente al diagnóstico empresarial en el cual se plantean alternativas de solución las cuales pueden ser acogidas por la empresaria.

La unidad de Emprendimiento queda atenta a cualquier inquietud.

--

Cordialmente

Leydy Judith Chávez Martínez

Pasante Administración de Empresas

Unidad de Emprendimiento SENA - Ocaña

1 archivo adjunto.

 **Diagnostico Empresarial Rubiela Leon.docx**

GDF-007

590K

Diseños de imagen corporativa a la empresa Jovis



Apéndice

F

Solicitud de charlas



Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

Charla de Sensibilización al Emprendimiento - CEMPRENDO

Francisco Gonzalez Fortunato <fortunatty2@hotmail.com>

04 de agosto de 2015,
10:25

Para: "Miller Serrano Alviar <millerserrano@misena.edu.co>

----- Mensaje reenviado -----

De: **Miller Serrano Alviar** <millerserrano@misena.edu.co>

Fecha: 11 de agosto de 2015, 08:15

Asunto: Charla de Sensibilización al Emprendimiento - CEMPRENDO

Para: "Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

Buenos días Miller

Sabemos que tanto el Centro como la Unidad trabajan en pro del incremento a la cultura del Emprendimiento realizando un trabajo conjunto se ha programado para el día 11 de agosto a las 09:00 am, una charla de sensibilización al emprendimiento en las instalaciones del CEMPRENDO.

La población objetivo es un grupo de emprendedores que se han inclinado por la Ruta del Emprendimiento del 1 hasta 10 del presente mes. Ya han sido previamente avisados de la fecha y la hora de la jornada.

Quedo atento a cualquier información.

Atentamente,

Francisco Gonzalez Fortunato
Director
CEMPRENDO Ocaña

Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña - CEMPRENDO

Correo: cemprendocana@hotmail.com – Teléfono: 5619866

Cra 40 No. 7 – 34 Barrio las Ferias, Ocaña (N. de S.)



Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavez@ufpso.edu.co>

Jornada de Sensibilización al Emprendimiento - 26 Noviembre

Miller Serrano Alviar <millerserrano@misena.edu.co>

25 de noviembre de 2015,
21:17

Para: PEDRO MARTIN CASTRO CARVAJAL <castromartin@misena.edu.co>

Cc: "fortunatty2@hotmail.com" <fortunatty2@hotmail.com>, garaviz@hotmail.com, Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavez@ufpso.edu.co>

Para su conocimiento e información!

----- Mensaje reenviado -----

De: **Magda Azohitza Hernandez** <mazohitza@sena.edu.co>

Fecha: 25 de noviembre de 2015, 16:15

Asunto: Jornada de Sensibilización al Emprendimiento - 26 Noviembre

Para: "Miller Serrano Alviar <millerserrano@misena.edu.co> (millerserrano@misena.edu.co)" <millerserrano@misena.edu.co>, "elciudadanovladimir@gmail.com"

<elciudadanovladimir@gmail.com>, "monic_mejia@misena.edu.co" <monic_mejia@misena.edu.co>, "dipavase@misena.edu.co" <dipavase@misena.edu.co>, "karloshmartinez@misena.edu.co" <karloshmartinez@misena.edu.co>, Luisa Fernanda Perez Rodriguez <lperezr@sena.edu.co>, "sixto.cotes@misena.edu.co" <sixto.cotes@misena.edu.co>, "escamacho1@misena.edu.co" <escamacho1@misena.edu.co>

Cc: Dennis Cristal Barrera Cotamo <dbarrera@sena.edu.co>, "Edith Perdomo Castañeda (eperdomoc@misena.edu.co)" <eperdomoc@misena.edu.co>, Yisela Amparo Rosero Salazar <yarosero@sena.edu.co>, Maria Paz Valencia Olarte <MPVALENCIA@sena.edu.co>, Jaime Emilio Vence Ariza <JEVENCE@sena.edu.co>

Estimados compañeros buenas tardes,

De manera atenta les confirmo que para el día jueves 26 de noviembre quedó programada la jornada de sensibilización al emprendimiento, la población fue convocada por la Unidad de Víctimas de nivel nacional, frente a esta jornada quiero hacerle las siguientes precisiones:

- El Número de personas convocadas fue de 30. Focalizadas según línea de inversión (proyecto productivo).
- La jornada la lidera el Gestor de Emprendimiento SENA.
- Se contará con el apoyo del enlace de Reparación de la Unidad, quien realiza la introducción de la jornada. En Ocaña y Buenaventura no se contará con este apoyo.
- Se hace entrega de refrigerios que llegan al lugar donde se desarrollará el taller, por tanto es importante que le informen al sr. Vigilante para que permita el ingreso.

De otra parte solicito amablemente que el día 30 de noviembre me envíen la lista de asistencia, así como la matriz del adjunto diligenciada.

Gracias por su apoyo y gestión.

Cordial saludo,

CIUDAD	SITIO	GESTOR	CORREO	CELULAR
Ocaña	Carrera 40 N° 7- 34. Barrio las Ferias. Entrada a la plaza de ferias. Cemprendo	Miller Serrano	millerserrano@ misena.edu.co	3116604375
Barranca bermeja	Sena Barranca – Cra. 28 # 56 – 10 Ambiente 201	Vladimir Alberto Sequera	elciudadanovladi mir@gmail.com	3174033430
Florencia	Centro Tecnológico de la Amazonia - SENA Regional Caqueta - Km 3 via aeropuerto - Aula Numero 2	Monica M ejía Valenc ia	monic_mejia@m isena.edu.co	3166976013
Yopal	2:30 A 5:00 P.m. Carrera 19 N° 36-68 Auditorio - Agencia Pública de Empleo	Diana Patricia Vásquez	dipavase@mise na.edu.co	3168774319
Armenia	Auditorio de la Agencia Pública de Empleo, Piso 2, SENA Centro Comercio y Turismo del Galán	Carlos Humberto Martínez Ocampo	karloshmartinez @misena.edu.co	320 331 0304
Sincelejo	. Centro De La Innovación la Tecnología los Servicios - Sede Boston (A.P.E)	Luisa Fernanda Pérez Rodriguez	lperezr@sena.e du.co	3014119967
Riohacha	Sena comercial Calle 21 Carrera15, vía aeropuert o Salón de empleo.	Sixto José Cotes Brito	sixto.cotes@mis ena.edu.co	3178695529 - 3007911506
Buena ventura	Salón de Videoconferencias Centro Náutico Pesquero de Buenaventura CNP	Emilse Camacho	escamacho1@m isena.edu.co	3154022309

Es importante aclarar que:

- La Unidad de Víctimas de nivel nacional convoca a la población – Se espera que un profesional de la Unidad de Víctimas esté presente durante la jornada.
- La jornada es liderada por el gestor de emprendimiento de atención a población víctima del **SENA**, se busca generar en la población iniciativas de inversión hacia al adecuado uso de los recursos. Es importante que en este espacio surjan agendas de encuentro para asesorías técnicas
- Alguno de los participantes ya recibieron sus recursos y otros están próximos a ser indemnizados.



Magda Hernández Acuña

Programa de Atención a Población Víctima – Enlace Nacional

Convenio SENA - MDN

Dirección de Empleo y Trabajo

Calle 57 No. 8-69, Torre Norte, Piso 7°

Bogotá D.C, Colombia

Tel.: +57 (1) 5461500 IP 12173- Móvil 3115666802

2 archivos adjuntos

 **Resultados Jornada Sensibilización -2015.xls**
27K

 **1GD-F-014_Formato_Lista_de_Assistencia_V01.xlsx**
902K

Apéndice

G

Evidencias fotográficas de sensibilización

Jornada de sensibilización #1



Jornada de sensibilización 2.



Apéndice

H

Listas de asistencia a charlas



LISTA DE ASISTENCIA

CIUDAD Y FECHA: Ocaña, 26 de Noviembre de 2015

OBJETIVO/TEMA: Sensibilización al emprendimiento, dirigido a la población víctima que tiene interés en recibir asesoría técnica o acompañamiento para la creación o fortalecimiento de un proyecto productivo.

NO	NOMBRE	CEDULA	CARGO	EMPRESA/DEPENDENCIA	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	FIRMA
1	Yurgan Rincon Q	88-278749	Docente	independiente	yurgan33@gmail.com	3202276923	
2	Ana Cecilia F	49665286	ama de casa		B-Q A = E53215770345	3142125363	Ana Cecilia F
3	Pamela RB	5447492					
4	Maria Rangel Amora	373327953	ama de casa			3173305312	
5	Maria Soledad Saenz	091654005	ama de casa	independiente		3203153041	
6	Maria del Rocio	27704232	modista	independiente		3135837169	
7	Alicia Gaona	88226443		independiente		3162085591	
8	Horacio O pordes	88139949		independiente		3185369646	
9	Luis Alfonso	carinasca1888280883		independiente		3143658050	
10	Magdalena Ruedas B.	373327950	ama de casa			3142755986	
11	Fidelman do	88281005	SUM de Ind. de P. de Ind. de P. de Ind. de P.			3202905546	
12	Aleix H Navarro	3336354	ama de casa	independiente		3212007106	
13	Elizabeth Navarro	1064838500	comerciante	independiente		3202919016	
14	WILMAN BARBOSA	881444510		independiente	managrazziani28@gmail.com		
15	Alcander David	7007308589			hotmail.com	3208080104	
16	Tamara A. Camacho F.	13361432	comerciante	propia	Villa Higuera 2010@hotmail.com	3778423243	
17	Davis Gomez	5420905	comerciante	independiente	Virgo 2010@hotmail.com	3182071011	
18	Juan N. Ortega	8814308	comerciante	independiente		3156209740	
19	Abelardo Martinez	18923229	comerciante	independiente	amol533@hotmail.com	3153818800	
20	Rafael Lopez Vega	88137389	independiente	propia	rafaelopezvega@hotmail.com	300234242	

Apéndice

I

Evaluación de charla #1

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO – SENA		
	EVALUACIÓN DEL IMPACTO DE APRENDIZAJE.	
Fecha:	Sensibilización a la Cultura del Emprendimiento.	Hora:

Evalúe lo visto marcando con una equis (x) en la casilla, siendo 1 el puntaje mínimo y 5 el puntaje máximo.

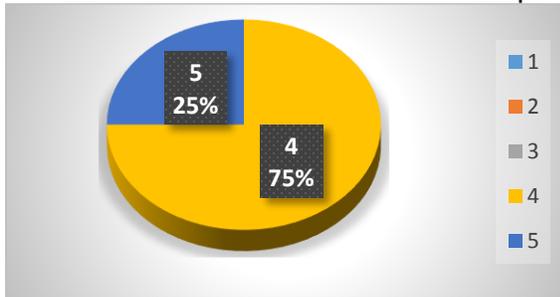
Ítem	Puntaje				
	1	2	3	4	5
Facilidad de Comunicación del expositor					
Temática de la charla					
Utilización de medios técnicos de proyección					
Presentación personal					
Capacidad de solución de dudas					
Comodidad en el auditorio					
Atención en la entrada					
Despertó interés en usted los temas dados					
Vendría a otra capacitación					
Entendió a cabalidad los temas expuestos					
Trabajaría en pro de su idea de negocio?					

¡Gracias por su colaboración!

Análisis e interpretación de la Información.

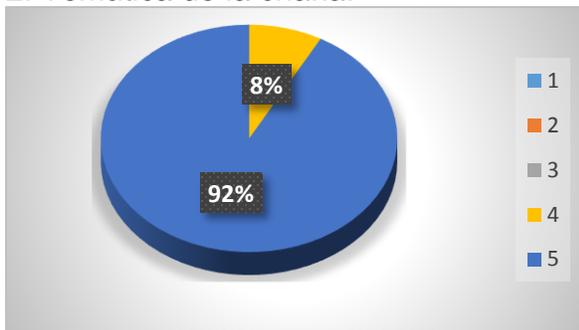
Para el análisis y tabulación de la información se tomó la totalidad de la población ya que es un grupo pequeño el que asistió a la charla (12 personas).

1. Facilidad de Comunicación del expositor.



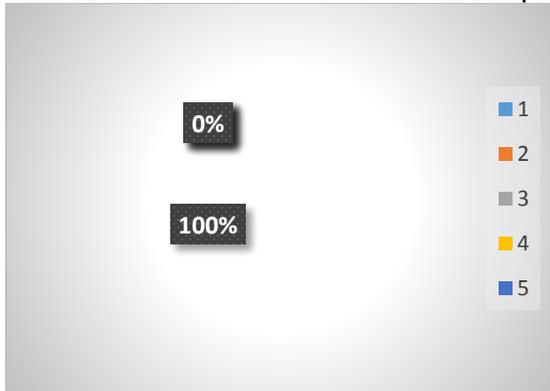
Se puede evidenciar que el expositor tuvo una calificación favorable a la hora de expresar las ideas y conceptos referentes al emprendimiento. Siendo calificado por 9 personas en el puntaje 4.

2. Temática de la charla.



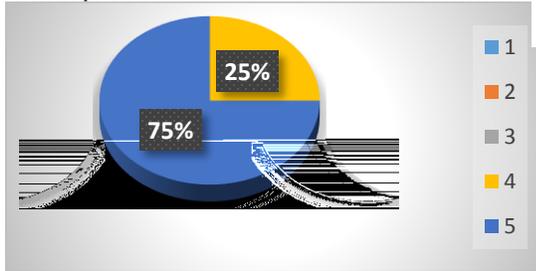
La temática de la charla fue calificada por el 92% de la población (11 personas) con el mayor puntaje (5), siendo esta información valiosa para el desarrollo del emprendimiento en los receptores, además notándose la preparación del tema y el interés de los participantes.

3. Utilización de medios técnicos de proyección y Presentación personal.



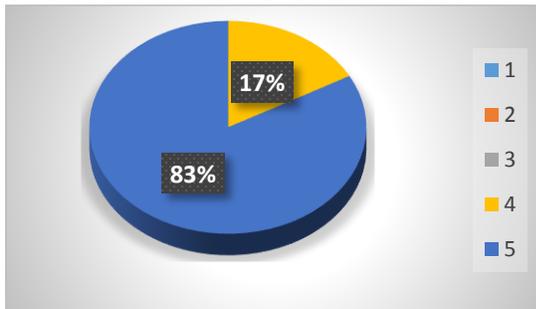
La totalidad de la población coincidió en que la utilización de los medios técnicos de proyección fue excelente, ya que el desarrollo de la charla se apoyó con video beam y sus respectivos parlantes, sala encerrada que permitía que el sonido fuese nítido. Además coincidieron en su totalidad, que la presentación personal del expositor fue impecable, teniendo el vestido acorde con la ocasión.

4. Capacidad de solución de dudas.



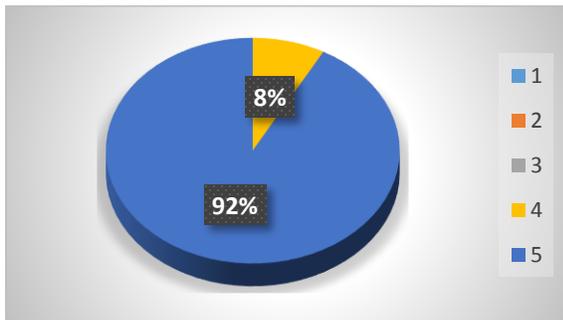
Se puede evidenciar que el expositor tiene una excelente capacidad de respuesta y solución de dudas ya que el 75% de la población encuestada calificó con el mayor puntaje (5), los demás lo calificaron con un puntaje de 4, siendo ésta una buena calificación.

5. Comodidad en el auditorio



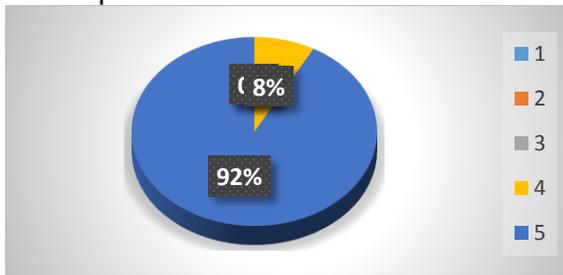
El 83% de las personas se encontraban a gusto en el auditorio en el que se dictó la charla, dando un 5 en la calificación; ya que estaba bien iluminado, contaba con aire acondicionado, sillas cómodas y elementos de proyección (video beam).

6. Atención en la entrada



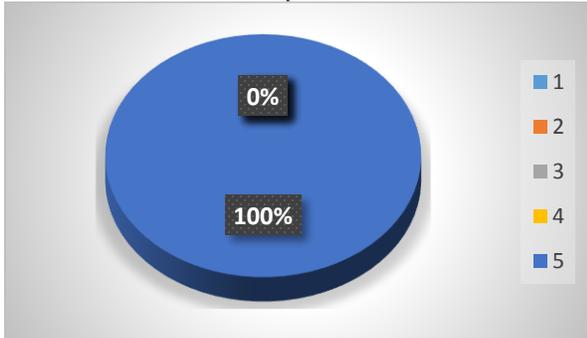
El 92% de las personas que asistieron a la charla se encontraban plenamente satisfechos con la atención prestada por el centro y su recibimiento, ya que eran los funcionarios y el director quienes se encargaban de darle la bienvenida a cada uno de los asistentes.

7. Despertó interés en usted los temas dados.



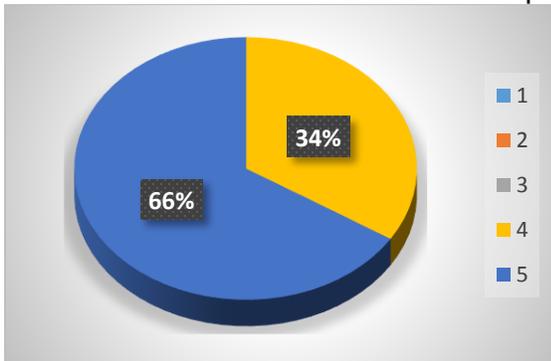
El 92% de los asistentes a la charla estaban sumamente interesados en los temas dados, calificándolos con un puntaje de 5. Este indicador es importante tenerlo en cuenta para la realización de una nueva charla.

8. Vendría a otra capacitación.



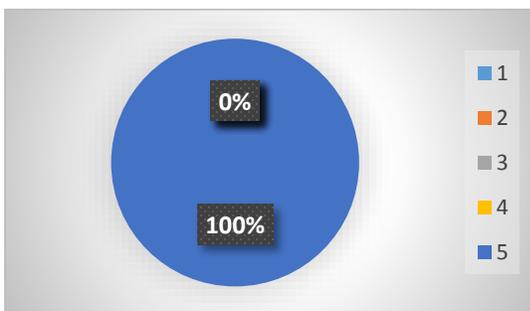
La totalidad de la población afirmó querer volver a una próxima capacitación, lo que es un aspecto favorable en la percepción de las formaciones dadas en el Centro. Además, se nota el interés en el aprendizaje de los emprendedores locales.

9. Entendió a cabalidad los temas expuestos



Un porcentaje mayor del 66% afirmó entender a cabalidad la temática dada calificando con un 5 en el puntaje. El restante calificó este ítem con el 4. Lo que quiere decir que todos los emprendedores comprendieron la información suministrada por el expositor.

10. Trabajaría en pro de su idea de negocio?



Los emprendedores asistentes afirmaron el compromiso por querer trabajar en pro de su idea de negocio y convertirse en los dueños de unidades productivas que generen empleos e ingresos para los habitantes del municipio.

Se puede concluir que el desarrollo de esta charla trajo grandes beneficios para el fomento a la cultura del emprendimiento en el municipio de Ocaña, ya que los asistentes quedaron satisfechos con la temática vista y con el compromiso de trabajar en pro de su idea de negocio para potenciar la economía local mediante la generación de empresas y empleos que ayuden al desarrollo socio-económico a nivel local.

Apéndice

J

Resultados de Jornada de Sensibilización

RESULTADOS
PROGRAMA DE ACOMPAÑAMIENTO - INDEMNIZACIÓN ADMINISTRATIVA
SEGUNDO SEMESTRE 2015

Fecha: 26 de Noviembre de 2015

ACTIVIDAD: Jornada de Sensibilización al Emprendimiento

OBJETIVO: Desarrollar el taller de sensibilización al emprendimiento, dirigido a la población víctima que tiene interés en recibir asesoría técnica o acompañamiento para la creación o fortalecimiento de un proyecto productiva.

POBLACIÓN OBJETO: Población Víctima focalizada por la Unidad de Víctimas que desea crear o fortalecer un proyecto productivo con los recursos de indemnización administrativa.

Regional	Número de Participantes	Acciones desarrolladas	Observaciones - Compromisos adquiridos
Norte de Santander	22	1. Presentación Video Documental "El Circo de la Mariposa". 2. Charla Motivacional de Sensibilización a la Cultura del Emprendimiento. 3. Alternativas de Formación y Fuentes de Financiación: Programa JRE y Fondo Emprender del SENA.	Los Compromisos adquiridos por parte de los asistentes, fue el de completar 90 horas del proceso de formación en el SENA para inscribir su idea de negocios al fondo emprender, así mismo como Unidad de Emprendimiento brindarles el acompañamiento y asesoría en la formulación del plan de negocios o de la puesta en marcha de su unidad productiva al momento de recibir la indemnización económica por parte de la Unidad de Víctimas.

Apéndice

K

Formato de programación de asesorías



SERVICIO NACIONAL DE APRENDIZAJE SENA
SISTEMA INTEGRADO DE GESTIÓN
PROCEDIMIENTO GESTION PARA EL EMPRENDIMIENTO
FORMATO DE PROGRAMACION DE ASESORIA

Versión: 01 113
Fecha: 18-03-2013
Código: F003-P001-GEE

Emprendedor Líder:		Gestor encargado:			
Centro:		Regional:			
Plan de Negocio:		Consecutivo:			
Fecha:					
ASPECTO A TRABAJAR	ACTIVIDAD A REALIZAR	RESPONSABLE	RESULTADO ESPERADO	FECHA POSIBLE DE ENTREGA	OBSERVACIONES
FUNDAMENTOS	Definición de Objetivos, Misión, Visión, cadena productiva. Antecedentes y análisis del sector	Asesor / Emprendedor	Definición fundamentos		
MERCADOS	Diseño Encuesta.	Asesor / Emprendedor	Encuesta a aplicar		
MERCADOS	Investigación de mercados, estrategia de mercados, proyección ventas	Asesor / Emprendedor	Investigación de mercados, definición estrategia de mercados, proyección ventas		
TECNICO / OPERACIONAL	Realización proceso producción y ficha técnica, plan de producción y compras, costos e infraestructura	Asesor / Emprendedor	Proceso producción y ficha técnica, plan de producción y compras, costos e infraestructura		
ORGANIZACIONAL	Definición Estrategia Organizacional, Estructura Organizacional, Aspectos legales y costos administrativos	Asesor / Emprendedor	Estrategia Organizacional, Estructura Organizacional, Aspectos legales y costos administrativos		
FINANZAS	Aplicación Formato financiero	Asesor / Emprendedor	Definición del modelo financiero		
PLAN OPERATIVO	Realización plan operativo y metas sociales	Asesor / Emprendedor	Plan Operativo		
IMPACTO	Definición de Impactos del plan	Asesor / Emprendedor	Impacto		
RESUMEN EJECUTIVO	Definición concepto del negocio, mercado potencial en cifras, resumen de inversiones, proyección de ventas y rentabilidad.	Asesor / Emprendedor	Resumén ejecutivo		
Firma del Emprendedor o Empresario			Firma del Gestor Encargado de la Asesoría		

Apéndice

L

Actas de asesorías



ACTA No. 01

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN

CIUDAD Y FECHA: Ocaña 17 Sept 15	HORA DE INICIO: 4:00 pm	HORA FIN: 4:45 pm.
LUGAR: Unidad de Emprendimiento	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Norte de Santander	
TEMAS: Plan de Negocios - Fondo Emprender.		

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:
Brindar asesoría en el módulo de fundamentos para el plan de negocios - Fondo Emprender

DESARROLLO DE LA REUNIÓN
Bajo los criterios de evaluación exigidos por FONADE como ente evaluador, se desarrolló la asesoría en el módulo de fundamentos teniendo como referencia la guía metodológica de Buenas Prácticas de Formulación abordando los sgtes aspectos:
objetivo general y específicos, Justificación y antecedentes, Cadena de valor, análisis del sector, desarrollo tecnológico.

CONCLUSIONES

COMPROMISOS		
ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES		
NOMBRE	CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD	FIRMA
Leonardo Barbosa	Emprender.	

INVITADOS (Opcional)		
NOMBRE	CARGO	ENTIDAD
Ledy Chávez M	Pasante Unidad de Emp.	SENA



ACTA No. 02

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN

CIUDAD Y FECHA: Ocaña, 24 Sept 15 HORA DE INICIO: 3:00 pm HORA FIN: 4:00 pm

LUGAR: Unidad de Emprendimiento DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Norte de Santander

TEMAS: Plan de Negocios- Fondo Emprender

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Brindar asesoría en el módulo de mercados para la formulación del plan de negocios

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Seguendo el protocolo de buenas prácticas para la formulación del plan de negocios, se procede a la asesoría en la pestaña de mercado abordando los siguientes aspectos: estructura actual del mercado nacional, mercado objetivo y justificación del mismo, estimación del mercado potencial oferta y demanda, Magnitud de la necesidad, productos sustitutos y complementarios.

CONCLUSIONES

COMPROMISOS

ACTIVIDAD RESPONSABLE FECHA

ASISTENTES

NOMBRE CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD FIRMA

Leonardo Barbosa. Emprendedor. [Signature]

INVITADOS (Opcional)

NOMBRE CARGO ENTIDAD

Leydy Chávez M Pasante Unidad de Emp SENA



ACTA No. 03

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN

CIUDAD Y FECHA: Ocaña 22/Sept/15 HORA DE INICIO: 4:00pm HORA FIN: 4:45 pm

LUGAR: Unidad de Emprendimiento DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Norte de Santander

TEMAS: Plan de Negocios - Fondo Emprender

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Asesorar la formulación del módulo de fundamentos del plan de negocios F-E

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Tomando como referente la guía de buenas prácticas de formulación dadas por FONADE, se asesoró en el módulo de fundamentos los sgtes items:

- objetivos - General y específicos
- justificación y antecedentes
- cadena productiva
- análisis y comportamiento del sector
- Desarrollo tecnológico.

CONCLUSIONES

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD	FIRMA
Genia Ariza	Emprendedor	Genia Ariza

INVITADOS (Opcional)

NOMBRE	CARGO	ENTIDAD
Ledy Chávez Martínez	Pasante Unidad de Emp	SENA



ACTA No. 04

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN

CIUDAD Y FECHA: Caña
Islocthis HORA DE INICIO: 10:30 Am HORA FIN: 11:30 Am

LUGAR: Unidad de Emprendimiento DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Norte de Santander

TEMAS: Plan de Negocios - Fondo Emprender.

OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN:

Asesorar la formulación del módulo de fundamentos para el plan de negocios

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Basados en la guía de buenas prácticas de formulación se brindó asesoría a la emprendedora para desarrollar el módulo de fundamentos, abarcando los sgtes items: Definición de objetivos (General y específicas), Justificación y antecedentes, análisis del sector, cadena productiva, desarrollo tecnológico del sector.

CONCLUSIONES

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD	FIRMA
Yulieith Marcela Claro	Emprendedora	

NOMBRE	CARGO	ENTIDAD
Jeydy Chávez M.	Pasante Unidad de Emp	SENA

Apéndice

M

Plan de negocios – Diana Rincón



Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

Plan de Negocios - Diana Rincón

Leydy Judith Chavez Martinez <ljchavezm@ufpso.edu.co>

5 de octubre de 2015,
19:25

Para: Miller Serrano <millerserrano@misena.edu.co>

Buenas tardes Miller

Adjunto envío el formato del plan de negocios terminado y hago entrega formal del trabajo realizado respecto a la formulación de los módulos que componen el plan aplicable al fondo emprender con sus respectivos anexos de la emprendedora Diana Rincón, estando dedicada la empresa a la fabricación y comercialización de arepas ocañeras.

Quedo atenta a cualquier información

--

Cordialmente

Leydy Judith Chávez Martínez

Pasante Administración de Empresas

Unidad de Emprendimiento SENA - Ocaña

20 archivos adjuntos

-  **ANEXO 1. CADENA PRODUCTIVA.doc**
918K
-  **ANEXO 2. INVESTIGACION A DISTRIBUIDORES.doc**
462K
-  **ANEXO 3. INVESTIGACION A CONSUMIDORES.doc**
319K
-  **ANEXO 4. CARTAS DE INTENCION DE COMPRA..pdf**
796K
-  **ANEXO 5. DIVISION GEOGRAFICA DE OCAÑA.pdf**
57K
-  **ANEXO 6. FOTO DE AREPA OCAÑERA..doc**
1201K
-  **ANEXO 7. TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS.xls**
56K
-  **ANEXO 8. DIAGRAMA FLUJO DEL PROCESO..doc**
415K
-  **ANEXO 9. COTIZACION DE BOLSAS PARAFINADAS.pdf**
217K

-  **ANEXO 10. COTIZACION DE MAQUINARIA.pdf**
324K
-  **ANEXO 11. BUENAS PRACTICAS DE HIGIENE.pdf**
4611K
-  **ANEXO 12. DESCRIPCION DEL MUNICIPIO DE OCAÑA.doc**
474K
-  **ANEXO 13. PLANO DE DISTRIBUCION LOCATIVA..doc**
424K
-  **ANEXO 14. CARTA DE INTENCIÓN ARRENDAMIENTO.pdf**
803K
-  **ANEXO 15. PLAN DE PRODUCCION.xls**
29K
-  **ANEXO 16. MATRIZ DOFA ARTE MAIZ.doc**
41K
-  **ANEXO 17. ORGANIGRAMA DELA EMPRESA.doc**
95K
-  **ANEXO 18. MANUAL DE FUNCIONES COMPETENCIAS LABORALES.doc**
1870K
-  **ANEXO 19. LOGO DE ARTE MAIZ.pdf**
481K
-  **FORMATO PLAN DE NEGOCIOS 2015.doc**
284K

Apéndice

N

Acta de entrega del plan de negocios – Peñaranda Blouse



ACTA No.

NOMBRE DEL COMITÉ O DE LA REUNIÓN

CIUDAD Y FECHA: Ocaña N. de S.	HORA DE INICIO: 10:30 Am	HORA FIN:
LUGAR: Unidad de Emprendimiento	DIRECCIÓN GENERAL / REGIONAL / CENTRO Norte de Santander / CIES	
TEMAS: Plan de negocios - Fondo Emprender.		
OBJETIVO(S) DE LA REUNIÓN: Realizar entrega formal del plan de negocios aplicable al fondo Emprender		

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

Con base en la guía de buenas prácticas de formulación se desarrollaron los módulos de fundamentos, Mercado, Técnico/Operacional, organizacional y financiero del Plan de negocios "Peñaranda Blouse" para la creación de una empresa dedicada al diseño y confección de blusas para dama. La finalidad es participar en la convocatoria # 44 que financia proyectos e iniciativas empresariales presentados por población víctima transitoria

CONCLUSIONES

Mediante esta acta se evidencia el trabajo realizado y se hace entrega al Gestor Miller Serrano del plan de negocios terminado.

COMPROMISOS

ACTIVIDAD	RESPONSABLE	FECHA

ASISTENTES

NOMBRE	CARGO/DEPENDENCIA/ENTIDAD	FIRMA
Miller Serrano Alviar	Coordinador de Emprendimiento	

INVITADOS (Opcional)

NOMBRE	CARGO	ENTIDAD
Ledy Chavez M	Pasante Unidad de Emp	SENA

GD-F-007 V01

Apéndice

O

Entrega de Modelos de negocios



FORMATO ENTREGAS DE PLANES DE NEGOCIOS

Documento

Pág.
1(1)

UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO – SENA

Empresa

Tipo de Plan

Modelos de Negocios – Lean Canvas

N°	NOMBRE DEL PROYECTO	EMPRENDEDOR	FECHA DD/MM/AA	FIRMA DEL GESTOR	FIRMA DEL ESTUDIANTE
1	Modelo de negocios Cárnicos Santa Ana	Sonia Vergel	26/11/15	<i>Maria SA</i>	<i>Leydy Chavez</i>
2	Modelo de negocios Calzado Vaniz	Jairo Quintero	26/11/15	<i>Maria SA</i>	<i>Leydy Chavez</i>

Apéndice

P

Entrega a unidades productivas

Imágenes de entregas a Unidades Productivas.



Director de CEMPRENDO realizando entregas.



Apéndice

Q

Entrega de planes de negocios



N°	NOMBRE DEL PROYECTO	EMPRENDEDOR	IDENTIFICACION	CONSECUTIVO	FECHA DD/MM/AA	FIRMA DEL GESTOR	FIRMA DEL ESTUDIANTE
1	Postres y más	Yudy Pérez	37 321 080	MSA - VIC - 003	13/08/15	Munif SA	Ledy Chaves
2	Buenachos Food	Fabián Machado	1091652344	MSA - VIC - 004	18/08/15	Munif SA	Ledy Chaves
3	Mr. Carbón	Diana Pérez	1082866936	MSA - VIC - 005	20/08/15	Munif SA	Ledy Chaves
4	Variedades y Servicios informáticos YNA	Mary Luz Ascanio	37319639	MSA - VIC - 006	25/11/15	Munif SA	Ledy Chaves
5	Jardines la Prosperidad	Ángel María Pérez	88137725	MSA - VIC - 007	25/11/15	Munif SA	Ledy Chaves
6	Cafeteria donde Ceci	Ana López Pérez	37323937	MSA - VIC - 008	25/11/15	Munif SA	Ledy Chaves
7	Yogures la vaca	Aridaid Gómez Gallardo	37323476	MSA - VIC - 009	25/11/15	Munif SA	Ledy Chaves
8	Embutidos - El rincón Ocaño	Marielcy Sepúlveda Guerrero	37326820	MSA - VIC - 010	25/11/15	Munif SA	Ledy Chaves
9	Comidas rápidas - El Sabor	Farides Puertas Sánchez	26918036	MSA - VIC - 011	25/11/15	Munif SA	Ledy Chaves
10	Tamales - El sabrosón	Alcira Picón Picón	27704380	MSA - VIC - 012	25/11/15	Munif SA	Ledy Chaves
11	Sal Gourmet	Sandra Picón Quintero	37321883	MSA - OFF - 002	21/08/15	Munif SA	Ledy Chaves
12	Taller Mazonia	Aliro Barbosa	88277741	MSA - OFF - 004	25/08/15	Munif SA	Ledy Chaves
13	Lechonería El Buen Sabor	Malvis Martínez Navarro	49663475	MSA - OFF - 005	02/09/15	Munif SA	Ledy Chaves
14	Surtipollo Ocaña	Leonardo Barbosa Angarita	5472042	MSA - OFF - 006	13/10/15	Munif SA	Ledy Chaves
15	Calzado Vaniz	Jairo Quintero	13505155	MSA - OFF - 007	26/11/15	Munif SA	Ledy Chaves

Apéndice

R

Documentos de Empresas formalizadas



Camara de Comercio de Ocaña

CAMARA DE COMERCIO DE OCAÑA
CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)
CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL
JAIRO QUINTERO

Fecha expedición: 2016/01/28 - 09:53:20, Recibo No. R000284515, Operación No. 01E010128008

CODIGO DE VERIFICACIÓN: iiYVp9meYO

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
LA CAMARA DE COMERCIO DE OCAÑA , CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS
DEL REGISTRO MERCANTIL, CERTIFICA:

NOMBRE : QUINTERO JAIRO
C.C. : 00013505155
N.I.T.:00000013505155-9
MATRICULA NO: 00028244 DEL 12 DE NOVIEMBRE DE 2015
DIRECCION: CARRERA 26B 15-13
TELEFONO 1 : 3175764925
MUNICIPIO : OCAÑA

CERTIFICA :
QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE
ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTÍCULO 2 DE LA
LEY 1429 DE 2010.

CERTIFICA :
DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : CARRERA 25A 13-80
TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL: 3175764925
MUNICIPIO : OCAÑA
E-MAIL COMERCIAL:jaqui252002@yahoo.com
E-MAIL NOTIFICACION JUDICIAL:jaqui252002@yahoo.com

CERTIFICA :
CERTIFICA :
RENOVACION DE LA MATRICULA: EL 12 DE NOVIEMBRE DE 2015
ULTIMO AÑO RENOVADO : 2015

ACTIVIDAD PRINCIPAL:
8523 EDUCACION MEDIA TECNICA Y DE FORMACION LABORAL
ACTIVIDAD SECUNDARIA:
1521 FABRICACION DE CALZADO DE CUERO Y PIEL, CON CUALQUIER TIPO
DE SUELA
ACTIVIDAD ADICIONAL 1:
4772 COMERCIO AL POR MENOR DE TODO TIPO DE CALZADO Y ARTICULOS DE
CUERO Y SUCEDANEOS DEL CUERO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

TOTAL ACTIVOS : \$ 500,000.00

CERTIFICA :
PROPIETARIO DE LOS SIGUIENTES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO:

NOMBRE : VANIZ
DIRECCION: CARRERA 25A 13-80
TELEFONO 1 : 3175764925

***** CONTINUA *****



Cámara de Comercio de Ocaña

CAMARA DE COMERCIO DE OCANA
CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)
CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL
JAIRO QUINTERO

Fecha expedición: 2016/01/28 - 09:53:20, Recibo No. R000284515, Operación No. 01E010128008

CODIGO DE VERIFICACIÓN: iiYVp9meYO

MUNICIPIO : OCAÑA
MATRICULA NO: 00028245 DEL 12 DE NOVIEMBRE DE 2015
RENOVO EL AÑO 2015 , EL 12 DE NOVIEMBRE DE 2015
ACTIVOS VINCULADOS AL ESTABLECIMIENTO : \$ 500,000

ACTIVIDAD PRINCIPAL:
1521 FABRICACION DE CALZADO DE CUERO Y PIEL, CON CUALQUIER TIPO DE SUELA
ACTIVIDAD SECUNDARIA:
4772 COMERCIO AL POR MENOR DE TODO TIPO DE CALZADO Y ARTICULOS DE CUERO Y SUCEDANEOS DEL CUERO EN ESTABLECIMIENTOS ESPECIALIZADOS

CERTIFICA:

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

VALOR DEL CERTIFICADO: \$2,400

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CAMARA DE COMERCIO DE OCANA contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

No obstante, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la cámara de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impreso, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace <http://sii7.confecamaras.co/cv.php> seleccionando allá la cámara de comercio e indicando el código de verificación iiYVp9meYO.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o que haga sus veces) de la cámara de comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.



CAMARA DE COMERCIO DE OCAÑA
CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)
CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL
LEONARDO BARBOSA ANGARITA

Fecha expedición: 2015/08/19 - 17:27:16, Recibo No. R000275921, Operación No. 01P010819036

CODIGO DE VERIFICACIÓN: TrRVczmkFS

CERTIFICADO DE MATRICULA DE PERSONA NATURAL
 LA CAMARA DE COMERCIO DE OCAÑA , CON FUNDAMENTO EN LAS MATRICULAS
 DEL REGISTRO MERCANTIL, CERTIFICA:

NOMBRE : BARBOSA ANGARITA LEONARDO
 C.C. : 00005472042
 N.I.T.:00000005472042-2
 MATRICULA NO: 00027933 DEL 19 DE AGOSTO DE 2015
 DIRECCION: KDX 315-315
 TELEFONO 1 : 3138168487
 BARRIO : LA PERLA
 MUNICIPIO : OCAÑA

CERTIFICA :

QUE EL MATRICULADO TIENE LA CONDICION DE PEQUEÑA EMPRESA DE
 ACUERDO CON LO ESTABLECIDO EN EL NUMERAL 1 DEL ARTÍCULO 2 DE LA
 LEY 1429 DE 2010.

CERTIFICA :

DIRECCION DE NOTIFICACION JUDICIAL : KDX 315-315
 TELEFONO NOTIFICACION JUDICIAL: 3138168487
 BARRIO NOTIFICACION: LA PERLA
 MUNICIPIO : OCAÑA
 E-MAIL COMERCIAL:leojuli1728@hotmail.com
 E-MAIL NOTIFICACION JUDICIAL:leojuli1728@hotmail.com

CERTIFICA :

RENOVACION DE LA MATRICULA: EL 19 DE AGOSTO DE 2015
 ULTIMO AÑO RENOVADO : 2015

ACTIVIDAD PRINCIPAL:
 0145 CRIA DE AVES DE CORRAL

 TOTAL ACTIVOS : \$ 500,000.00

CERTIFICA:

***** CONTINUA *****



Cámara de Comercio de Ocaña

CAMARA DE COMERCIO DE OCANA
CERTIFICADO EXPEDIDO A TRAVES DEL PORTAL DE SERVICIOS VIRTUALES (SII)
CERTIFICADO DE MATRICULA MERCANTIL

LEONARDO BARBOSA ANGARITA

Fecha expedición: 2015/08/19 - 17:27:16, Recibo No. R000275921, Operación No. 01P010819036

CODIGO DE VERIFICACIÓN: TrRVczmkFS

LA INFORMACION ANTERIOR HA SIDO TOMADA DIRECTAMENTE DEL FORMULARIO DE MATRICULA DILIGENCIADO POR EL COMERCIANTE.

DE CONFORMIDAD CON LO ESTABLECIDO EN EL CODIGO DE PROCEDIMIENTO ADMINISTRATIVO Y DE LO CONTENCIOSO Y DE LA LEY 962 DE 2005, LOS ACTOS ADMINISTRATIVOS DE REGISTRO AQUI CERTIFICADOS QUEDAN EN FIRME DIEZ (10) DIAS HABILES DESPUES DE LA FECHA DE INSCRIPCION, SIEMPRE QUE NO SEAN OBJETO DE RECURSOS.

VALOR DEL CERTIFICADO: \$2,300

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la CAMARA DE COMERCIO DE OCANA contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

No obstante, si usted va a imprimir este certificado, lo puede hacer desde su computador, con la certeza de que el mismo fue expedido a través del canal virtual de la cámara de comercio y que la persona o entidad a la que usted le va a entregar el certificado impreso, puede verificar por una sola vez el contenido del mismo, ingresando al enlace <http://sii.confecamaras.org/cv.php> seleccionando allí la cámara de comercio e indicando el código de verificación TrRVczmkFS.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o que haga sus veces) de la cámara de comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.