

 Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña - Colombia Virreinato Mineducación	<b>UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA</b>			
	Documento	Código	Fecha	Revisión
	<b>FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO</b>	<b>F-AC-DBL-007</b>	<b>10-04-2012</b>	<b>A</b>
	Dependencia	Aprobado		Pág.
<b>DIVISIÓN DE BIBLIOTECA</b>	<b>SUBDIRECTOR ACADEMICO</b>		<b>i(90)</b>	

## RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTOR	<b>ANYIS KARINA ARIAS NAVARRO</b>
FACULTAD	<b>CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS</b>
PLAN DE ESTUDIOS	<b>TECNOLOGIA EN GESTION COMERCIAL Y FINANCIERA</b>
DIRECTOR	<b>ASTRID XIMENA NAVARRO</b>
TÍTULO DE LA TESIS	<b>ASISTENCIA EMPRESARIAL EN LA RUTA DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL CENTRO DE EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO OCAÑA. “CEMPRENDO”</b>

### RESUMEN (70 palabras aproximadamente)

LA PRESENTE PASANTÍA PERMITE DAR A CONOCER EL TRABAJO QUE CONLLEVA LA ASISTENCIA EMPRESARIAL EN LA RUTA DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL CENTRO DE EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO CEMPRENDO, OCAÑA, LLEVÁNDOSE A CABO POR MEDIO DE LOS SIGUIENTES OBJETIVOS ESPECÍFICOS ENCAMINADOS PARA SU LOGRO: GARANTIZAR EN UN 90% EL BUEN FUNCIONAMIENTO DE LA RUTA DE EMPRENDIMIENTO EN CEMPRENDO, BRINDAR ACOMPAÑAMIENTO ADMINISTRATIVO EN LA ELABORACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO

### CARACTERÍSTICAS

PÁGINAS: 90	PLANOS:	ILUSTRACIONES:	CD-ROM: 1
-------------	---------	----------------	-----------



Vía Acolsure, Sede el Algodonal, Ocaña, Colombia - Código postal: 546552  
 Línea gratuita nacional: 01 8000 121 022 - PBX: (+57) (7) 569 00 88 - Fax: Ext. 104  
 info@ufpso.edu.co - www.ufpso.edu.co

ASISTENCIA EMPRESARIAL EN LA RUTA DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO  
EMPRESARIAL EN EL CENTRO DE EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO OCAÑA.  
“CEMPRENDO”

AUTOR:

ANYIS KARINA ARIAS NAVARRO

*Informe final modalidad de pasantía presentado como requisito para optar al*

*Título de Tecnólogo en Gestión Comercial y Financiera*

DIRECTOR:

ASTRID XIMENA NAVARRO

Administradora de Empresas

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

TECNOLOGIA EN GESTION COMERCIAL Y FINANCIERA

OCAÑA, COLOMBIA

NOVIEMBRE, 2019

## Índice

<b>Resumen.....</b>	<b>x</b>
<b>Introducción .....</b>	<b>xii</b>
<b>Capítulo 1. Asistencia empresarial en la ruta de emprendimiento y desarrollo empresarial en el centro de empleo y emprendimiento Ocaña, Cemprendo .....</b>	<b>1</b>
1.1. Presentación de la empresa .....	1
1.1.1 Misión.....	1
1.1.2 Visión.....	1
1.1.3 Objetivos de la empresa.....	2
1.1.3.1. Objetivos Específicos.. .....	2
1.1.4 Descripción de la estructura organizacional.....	3
1.1.5 Descripción de la empresa.....	5
1.2 Diagnóstico inicial de la empresa.....	7
1.2.1 Planteamiento del problema.. .....	9
1.3. Objetivos de las pasantías .....	11
1.4. Descripción de las actividades a desarrollar .....	13
1.5. Cronograma de actividades .....	14
 <b>Capítulo 2. Marco referencial.....</b>	 <b>15</b>
2.1. Marco conceptual .....	15
2.1.1. Des empleabilidad. ....	15
2.1.2. Crecimiento del emprendimiento en Colombia.....	17
2.1.3 Innovación.. .....	20
2.1.4. Plan de negocio.....	22
2.1.5 Perfil de usuario.....	26
2.1.6. Actividades.. .....	27
2.1.7. Microempresa. ....	29
2.1.8. Matriz FODA.....	29
2.1.9. Recursos económicos y financieros.....	29

2.1.10. Capacitación. ....	30
2.1.11. Capital semilla. ....	31
2.1.12. Alianzas estratégicas. ....	32
2.2. Marco Legal .....	33
2.2.1. Ley 344 De 1996. ....	33
2.2.2. Ley 550 De 1999. ....	33
2.2.3. Ley 789 De 2002.. ....	33
2.2.4. Ley 905 De 2004.. ....	33
2.2.5. Ley 1014 De 2006.. ....	33
2.2.6. Ley 1014 De 2006. ....	33
<b>Capítulo 3. Informe de cumplimiento de trabajo .....</b>	<b>50</b>
3.1. Presentación de Resultados .....	50
3.1.1. Realizar acompañamiento empresarial y dar asesoría al manejo de la empresa para fortalecer el espíritu emprendedor de los usuarios de CEMPRENDO, Ocaña. ....	50
3.1.2. Brindar apoyo en el área administrativa y mercadeo en la construcción de planes de negocio para las personas vinculadas con CEMPRENDO. ....	56
3.1.3. Determinar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa estudiando su situación interna y externa para Orientar a las personas vinculadas con CEMPRENDO sobre los diferentes procesos administrativos y financieros. ....	64
<b>Capítulo 4. Diagnóstico final.....</b>	<b>69</b>
<b>Capítulo 5. Conclusión.....</b>	<b>70</b>
<b>Capítulo 6. Recomendaciones .....</b>	<b>71</b>
<b>Referencias.....</b>	<b>72</b>
<b>Apéndices.....</b>	<b>74</b>

## Lista de Tablas

<b>Tabla 1.</b> Análisis DOFA, estrategia FA-DA .....	7
<b>Tabla 2.</b> Actividades a Desarrollar.....	13
<b>Tabla 3.</b> Cronograma de actividades.....	14
<b>Tabla 4.</b> Visitas realizadas .....	59
<b>Tabla 5.</b> Estrategias .....	62
<b>Tabla 6.</b> Plan de negocio .....	68

## Lista de Figuras

<b>Figura 1.</b> Organigrama interinstitucional de CEMPRENDO .....	4
<b>Figura 2.</b> Perfil del usuario .....	53
<b>Figura 3.</b> Perfil del usuario pag 2.....	54
<b>Figura 4.</b> Perfil del usuario pag. 3.....	55

## Lista de Apéndices

<b>Apéndice A.</b> Evidencias fotográficas .....	74
--	----

## Resumen

La presente pasantía permite dar a conocer el trabajo que conlleva la asistencia empresarial en la ruta de emprendimiento y desarrollo Empresarial en el centro de empleo y emprendimiento CEMPRENDO, Ocaña, llevándose a cabo por medio de los siguientes objetivos específicos encaminados para su logro: Garantizar en un 90% el buen funcionamiento de la Ruta de Emprendimiento en Cemprendo, brindar acompañamiento administrativo en la elaboración de planes de negocio y realizar asesorías a empresas con el fin de orientar sus procesos administrativos, para el cumplimiento de cada uno.

Se realizaron diferentes actividades con el fin de mostrar y poner en práctica mis habilidades empresariales en los aspectos del Área de Emprendimiento. Entre las metodologías implementadas se encuentran, visitas, investigaciones, cursos y capacitaciones, con los cuales se logró profundizar los conocimientos adquiridos en el transcurso de mi carrera en tecnología en gestión comercial y financiera, con el fin de brindar a la comunidad, un servicio con la mejor calidad intelectual y humana, teniendo un enfoque hacia la atención de la población víctima del conflicto armado del país, por medio de dos cursos virtuales y capacitaciones, el “sistema de gestión y seguridad en el trabajo y contabilidad”, otorgado por el Programa del Sena, y “capacitaciones como liderazgo, motivación y trabajo en equipo, contabilidad básica e inventario de nómina por parte de Crediservir y Comultrasan y por último marketing relacional por parte del profesor José de la Rosa de la UFPSO, que fue realizado en la Alcaldía”, además evento otorgado por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas en la Alcaldía”, con los cuales se facilitó la atención a todo tipo de población teniendo claras las razones por las

que es de gran importancia ayudarlos a salir de la situación en la que se encuentran, para el mejoramiento de su calidad de vida, contribuyendo además con el desarrollo socioeconómico tanto de la región como del país, puesto que muchas de las personas atendidas realmente tenían como idea primordial salir de la pobreza y por medio de la creación de microempresas y unidades productivas factibles, que les permitiera generar, el sustento para sus familias, empleo para la comunidad y al mismo tiempo disminuir los índices de pobreza extrema, violencia y desigualdad social (Autor del proyecto 2019)

## Introducción

En el Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña, “CEMPRENDO”, la ruta de emprendimiento es el área encargada de fortalecer las competencias emprendedoras y gerenciales de los usuarios, por medio de profesionales idóneos que incentivan y contribuyen al desarrollo social de la población, implementando talleres, charlas, y capacitaciones, para mejorar su calidad de vida y proyectar un futuro sostenible con la creación de un negocio viable, interpretado por medio de varios instrumentos entre los cuales se encuentra el plan de negocios, el perfil de usuario y las asesorías empresariales.

En el lapso de los cuatro meses, de duración de la pasantías se logró atender una población equivalente de más de cien usuarios, algunos que ingresaron a la ruta de emprendimiento y otros para actualizar datos , entre febrero y junio, además se les realizo sus respectivos perfiles de negocios a los nuevos usuarios, específicamente, población vulnerable víctima del conflicto, a los cuales se les realizo una convocatoria para hacer parte del Diplomado de Emprendimiento y Planes de Negocio, proyecto gestionado por Cemprendo ante la Cooperación Alemana Deutsche Gesellschaft fur Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, con aliados estratégico como la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña (UFPSO), el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), y la Fundación Crediservir, entre otras nuevas alianzas con los cuales se encaminaron todos los esfuerzos, para lograr con éxito la culminación de las capacitaciones y realización de los respectivos planes de negocios, enfocados siempre en el mejoramiento de la calidad de vida de este tipo de población.

## **Capítulo 1. Asistencia empresarial en la ruta de emprendimiento y desarrollo empresarial en el centro de empleo y emprendimiento Ocaña, Cemprendo**

### **1.1. Presentación de la empresa**

El Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña CEMPRENDO, es una organización que viene brindando los servicios a través de una alianza interinstitucional entre los Programas de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Alcaldía Municipal de Ocaña, Departamento para la prosperidad social y empresarial (DPS), Comfanorte y La Caja de Compensación Familiar del Norte de Santander, donde fue posible la operación y el funcionamiento del Centro de Empleo y Emprendimiento de Ocaña CEMPRENDO, que viene fomentando la empleabilidad y el espíritu de emprendimiento en el ámbito del desarrollo empresarial de la región Ocañera, diseñado a la medida de las personas por problemas del conflicto armado y vulnerabilidad. (Gonzáles Fortunato, 2015).

**1.1.1 Misión.** Impulsar y fortalecer las competencias de la población de forma viva y dinámica para el acceso de oportunidad que permita el mejoramiento en la generación de ingresos; por medio de la articulación y creación de redes y alianzas para una inclusión social y productiva de la región de Ocaña.

**1.1.2 Visión.** Ser un centro líder en el territorio nacional, que trabaja para el logro de una región más productiva y competitiva, soportando en un portafolio de servicio coherente, dinámico e incluyente.

**1.1.3 Objetivos de la empresa.** Brindar un conjunto de servicios de promoción de empleo y emprendimiento a través de las alianzas establecidas por la entidad para el beneficio de la comunidad Ocañera en general, a través de un enriquecimiento de oportunidades y beneficios de la entidad para aquellas personas con problemas del conflicto armado y vulnerabilidad.

**1.1.3.1. Objetivos Específicos.** Acompañamiento en la creación de negocios en cuánto a los existentes y otros servicios de desarrollo empresarial.

Fomentar el desarrollo de competencias básicas transversales para la vida.

Generar gestión y colocación de empleo.

Facilitar el acceso a servicios habilitantes y complementarios.

Generar competitividad a través de las capacitaciones en competencias laborales y emprendimiento.

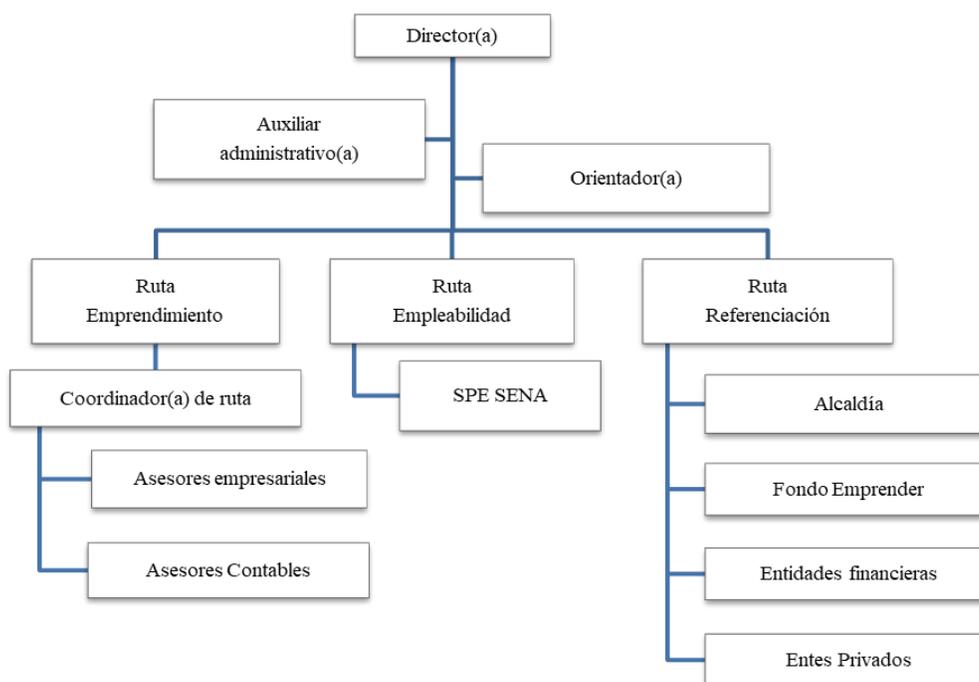
Contribuir al desarrollo de capacidades y fomentar la empleabilidad en la población en general.

**1.1.4 Descripción de la estructura organizacional.** La estructura de la organización del Centro de Empleo y Emprendimiento CEMPRENDO-Ocaña, se establece a través del portafolio de servicios y las fijas de atención propuestas a través de las áreas funcionales establecidas, (Fortunato, 2016).

**Área Administrativa.** Es donde se realiza el proceso sistemático que consiste en el desarrollo de sus actividades de Planeación, Organización, Dirección y Control efectuados para lograr los objetivos de la entidad a través de un adecuado manejo de recursos existentes.

**Área de Emprendimiento.** Es el área encargada del fomento de la cultura emprendedora a través de las capacitaciones, enfocadas a desarrollar el espíritu empresarial en los usuarios de la entidad y en la región Ocañera en general, en esta dependencia de la entidad se encarga de realizar el acompañamiento a los microempresarios de la región en la entidad de CEMPRENDO, también se puede encontrar las asesorías de negocios, gestión de mercados, formalización empresarial, asesoría jurídica tributaria a través del personal idóneo y capacitado para conllevar con total éxito dichas actividades, remanente en la dependencia de Emprendimiento se encuentra la función del micro financiamiento en la cual brinda asesoría para el acceso a recursos de financiamiento, microcrédito y acceso a recursos no reembolsables, con el fin de que las microempresa, unidades productivas y asociaciones creadas en el centro o particulares tengan la un asesoramiento de la mejor alternativa de crédito, con base a sus necesidades y desarrollo del plan de negocios.

**Área de Empleabilidad.** Es la encargada de la ocupacional y vocacional para el empleo básico, gestión de oportunidades laborales, formación integral del “SER”, se atienden asesorías en la construcción de los perfiles de los futuros empleados, obtener apoyo en la realización de procesos de selección y obtención de referencias, obtener difusión de sus ofertas de empleo, obtener apoyo en la realización de procesos de selección y obtención de referencias, lograr difusión de sus ofertas de empleo y obtener apoyo en el desarrollo de planes formativos, además es una dependencia que cuenta con un área de orientación, que se encarga de la sensibilización, recepción, registro, caracterización, y diseño de rutas (Generación de Ingresos y Empleo), y Atención psicosocial para la productividad.



**Figura 1.** Organigrama interinstitucional de CEMPRENDO

Fuente: (Francisco Gonzales Fortunato, 2016)

**1.1.5 Descripción de la empresa.** Como Asesor empresarial (Asistencia empresarial en la ruta de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial).

En la entidad de CEMPRENDO, Ocaña en el Área de asistencia empresarial en la Ruta de Emprendimiento y Desarrollo, la encargada de asesorar y llevar a cabo todo lo relacionado con el Desarrollo Empresarial de la región, esta ruta se fundamenta en fortalecer las competencias emprendedoras y las competencias gerenciales de cada uno de los usuarios, además consta de dos o cuatro contenidos indicativos para su desarrollo como lo son:

***Ruta Emprende.*** La ruta de emprendimiento está diseñada para el desarrollo de un micro o macro negocio, ensanchando por declarar el perfil del usuario con o sin idea de negocio, a través de un formulario brindado por la entidad de CEMPRENDO-Ocaña, en el cual describe los datos personales de los usuarios y un pequeño test de habilidades Emprendedoras con el objetivo de desarrollar comportamientos emprendedores, para que logre identificar su potencial para llevar a cabo la idea de negocio del usufructuario y poderlo llevar a cabo a través de capacitaciones encauzadas a desarrollar, competencias emprendedoras, gerenciales y empresariales básicas con el fin de ser competitivo en el mercado regional. (Dependencia institucional de Cemprendo)

***Ruta Fortalece.*** Está diseñada para aquellas organizaciones establecidas en la región con el objetivo de fortalecer la etapa de introducción o crecimiento de la empresa este indicativo que ofrece la entidad es para aquellas personas interesadas en adquirir este servicio para la mejora de su unidad productiva. (Dependencia institucional de Cemprendo)

***Ruta desarrolla.*** Está definitivo para el desarrollo de un negocio, el cual se basa en definir el plan para ponerlo en marcha, con ayuda del equipo de trabajo del centro, para la elaboración del plan de mercado, plan económico y plan financiero, con el objetivo de evaluar la viabilidad técnica, legal y financiera del este, y con base en los resultados realizar la formación inteligente de precios, acceso a mercados, asesoramiento financiero y acceso a fuentes de financiación. (Dependencia institucional de Cemprendo)

***Ruta Transforma.*** Está diseñada para aquellas organizaciones formales que este una etapa de transformación del nicho o expansión del mercado en la cual se basa en las asesorías administrativas (Auditorias), buscando las necesidades detectadas ya sea para el esparcimiento del mercado o la tecnificación de sus productos ofrecido de la empresa dando un diagnóstico de mejora para el desarrollo eficiente de la organización.

Abarca destacar que presentemente el Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña, por medio de la Ruta de Emprendimiento está trabajado solamente con las Rutas Emprende y Desarrolla, por falta de recursos para la realización de dichas actividad. (Dependencia institucional de Cemprendo)

## 1.2 Diagnóstico inicial de la empresa

**Tabla 1.**

*Análisis DOFA, estrategia FA-DA*

Factores internos	Fortalezas	Debilidades
	F1. Espacio propicio y excelente clima laboral en la entidad. F2. Promueve el emprendimiento en el municipio de Ocaña. F3. Sostiene alianzas estratégicas con entidades reconocidas. F4. Tiene acuerdos con instituciones de educación superior y políticas publicas	D1. El presupuesto manejado por la entidad es débil, puesto que no cuenta con recursos propios debido a que este es gestionado por entidades aliadas u organizaciones. D2. Poca gestión por parte de la alcaldía municipal. D3. La publicidad es débil. D4. Personal insuficiente para una correcta atención del usuario.
Oportunidades	Estrategias FO	Estrategias DO
O1. Bajo presupuesto en ayuda económica y materia prima para los emprendedores de Ocaña N/S O2. Falta de motivación de los emprendedores para capacitarse en los diferentes cursos del Sena para fortalecer sus micro empresas. O3. Cambios en los acuerdos institucionales de educación superior o políticas públicas que no permitan llevar a cabo el objetivo de nuevas convocatorias en la entidad para las unidades productivas. O4. Pocos recursos por parte de la alcaldía en cuanto equipos tecnológicos y papelería O5. No hay el personal suficiente para atender a los usuarios y tampoco están identificados.	F3-O1. Mostrar los resultados de los emprendedores y los planes de negocios ejecutados para incentivar a las alianzas y puedan seguir apoyando las ideas de los usuarios de Cemprendo. F2-O2. Promover una campaña para motivar a los emprendedores y lograr aumentar su interés para que reciban las diferentes capacitaciones. F4-O3. Aprovechar los convenios con las instituciones de educación superior y las políticas públicas para la realización de las nuevas convocatoria para el fortalecimiento de las microempresas que hacen parte de CEMPRENDO.	D2-O4. Gestionar por parte de la alcaldía los recursos necesarios para Cemprendo para su fortalecimiento y para que sea una empresa eficaz. D1-O1. Ampliar las alianzas estratégicas para ayudar a los usuarios que quieran iniciar su unidad productiva. D4- O5. Identificar el personal requerido en la entidad y de la misma forma mediante un manual de funciones asignar la labor pertinente para poder brindar un excelente servicio a las nuevas unidades productivas.

Nota: la tabla muestra la relación entre las fortalezas y debilidades con las oportunidades que tiene CEMPRENDO  
**Fuente:** Autor del proyecto 2019

La puesta en marcha del Centro de Empleo y Emprendimiento de Ocaña (CEMPRENDO), viene promoviendo el emprendimiento y el desarrollo empresarial de la región Ocañera,

planteado a la medida de las personas afectadas por el conflicto armado e inseguridad.

Actualmente la entidad consta de 5 empleados con sus diferentes labores tales como; El Director (a), secretaria, psicología, contador y un subalterno encargado de realizar varios oficios.

De igual forma se puede observar que El Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña, brinda los servicios a la población Ocañera tales como; la orientación ocupacional y vocacional, desarrollo de competencias básicas significativas para personas emprendedoras, gestión y colocación de empleo, formación en cultura empresarial para el perfeccionamiento de capacidades emprendedoras gerenciales y empresariales, seguimiento en la creación de negocios, el fortalecimiento y otros servicios de desarrollo empresarial, referenciación a oferta de servicios en generación de ingresos que proporcionen la inclusión económica, mejoramiento del perfil laboral y cursos certificados a través de las entidades aliadas, entre otros servicios.

Observando los diferentes puntos internos del centro de empleo y emprendimiento Ocaña, se logra demostrar una falla interna de gran importancia y en el momento de ajustarla, se observa poca de inversión de las entidades indicadas anteriormente especialmente por la Alcaldía municipal de Ocaña, lo que genero el deterioramiento de las instalaciones e infraestructura de la entidad señalada CEMPRENDO, de la misma forma se demostró la falta de apoyo en las inversiones en pro del emprendimiento, ya que hoy por hoy se están aprobando un bajo número de planes de negocio para la creación de empresas para las personas afectadas por el conflicto armado y comunidad en general; por consiguiente también se concluye que la falta de impulso humano, es necesariamente una necesidad para que la entidad se desempeñe efectivamente, cabe resaltar tiene una fortaleza muy significativa en cuanto a la formación y orientación que le brinda

la directora (a), a los participantes de CEMPRENDO, logrando un ambiente agradable en el lugar de trabajo, consiguiendo que sus practicantes se sientan cómodos en la labor que están desempeñando dentro de la entidad.

Enlazando con el proceso de estudios en la valoración de los puntos es necesario tener cuenta como se encuentra externamente CEMPRENDO, ratificando ligeramente su ubicación, ya que se encuentra ubicado punto estratégico en la ciudad de Ocaña, puesto que se encuentra cerca del centro y del barrio Santa Clara, también barrios aledaños como son; Cristo Rey, Simón Bolívar, El Carmen, el Hatillo, El Dorado, Brisas del Polaco, en el cuales hay una alta tasa de víctimas de conflicto armados y desplazamientos hecho confirmado por mismos usuarios vinculados a la entidad y los cuales residen en las diferentes localidades antes mencionadas.

Lo relacionado con las amenazas, se logra observar que en la actualidad hay un elevado porcentaje de emigración en Ocaña de personas afectadas por el conflicto armado, tratando de dar a conocer los planes de negocio que muchas veces son rechazados por cuestiones diferentes perdiendo así su objetivo específico que es apoyar y ayudar a estas personas vulnerables.

**1.2.1 Planteamiento del problema.** El primer enfoque que tiene CEMPRENDO, Ocaña o objetivo principal son los emprendedores, todas aquellas personas que tienen una idea innovadora y quieren crear una pequeña empresa, la entidad ofrece un servicio como eslabón de financiación, donde su objetivo en el emprendimiento son las cualidades y capacidades de los usuarios los cuales le permiten iniciar nuevos proyectos en el cual puedan ir avanzando poco a poco, cumpliendo las metas y el deseo de desarrollar su propia empresa; estas unidades

productivas permiten desplegar una actividad generadora de ingresos ya sea por ventas, alquiler, producción o prestación de servicios, se realiza una pequeña inversión inicial con un bajo costo operacional con el fin que el interés de las cuotas sea asequible para evitar un agobio financiero y permitir que el negocio empiece a funcionar sin presiones económicas. Joseph Schumpeter (1883-1950).

CEMPREMDO, Ocaña busca fomentar la cultura de emprendimiento enfocada hacia la creación de empresas, a través de las oportunidades, una visión global y un liderazgo equitativo. Con la gestión de un riesgo calculado, cuyo efecto se crea un valor que favorece a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad en general.

El emprendimiento es lo que permite a una sociedad progresar económicamente y en otros aspectos, ya que incentiva a sus individuos a intentar nuevos retos.

Enfocado en lo planteado anteriormente se logró analizar la problemática que posee la entidad CEMPRENDO, Ocaña es la cantidad de emprendedores de escasos recursos que se encuentran en el municipio, aquejando así el compromiso de los objetivos principales de la entidad, por la falta de oferta que logran brindar a la comunidad, es decir la falta de terceros para la micro financiación que esta organización ofrece, la falta de recursos para la inversión de nuevos emprendedores hace que la entidad se vea totalmente débil ante sus propuestas acordadas para el municipio de Ocaña.

Todo esto conlleva a identificar la carencia del recurso humano ya que es uno de los factores más relevantes dentro de una empresa pero debido a la baja inversión dentro de la misma entidad se hace difícil tener todo el personal adecuado para la atención de cada uno de los usuarios; CEMPREMDO no cuenta con suficiente capital para el funcionamiento de este, dando como dificultad la falta de aprovechamiento y rendimiento para el desempeño de las diferentes necesidades de los usuarios vinculado con la entidad, los cuales requieren un acompañamiento completo puesto que en su gran mayoría no tienen estudios y desconocen muchos procesos referente a lo que enmarca un plan de negocio o emprendimiento y es acá donde se necesita una mayor cantidad de personal idóneo para acompañar cada uno de estos procesos

### **1.3. Objetivos de las pasantías**

**1.3.1 Objetivo General.** Asistencia empresarial en la ruta de emprendimiento y desarrollo empresarial en el centro de empleo y emprendimiento CEMPRENDO, Ocaña.

**1.3.2 Objetivos específicos.** Realizar acompañamiento empresarial y dar asesoría por medio de la empresa para fortalecer el espíritu emprendedor de los usuarios de CEMPRENDO, Ocaña

Dar apoyo en el área administrativa y mercadeo en la construcción de planes de negocio para las personas vinculadas con CEMPRENDO.

Determinar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa estudiando su situación interna y externa para Orientar a las personas vinculadas con CEMPRENDO sobre los diferentes procesos administrativos y financieros.

## 1.4. Descripción de las actividades a desarrollar

**Tabla 2.**

*Actividades a Desarrollar*

OBJETIVO GENERAL	OBJETIVOS ESPECÍFICOS	ACTIVIDADES QUE DESARROLLAR EN LA EMPRESA
	Realizar acompañamiento empresarial y brindar asesoría por medio de la empresa para fortalecer el espíritu emprendedor de los usuarios de CEMPRENDO, Ocaña	Conocer la empresa y actividades que se hacen a través de los procesos administrativos para el área de emprendimiento. Rediseñar el perfil de los clientes o usuarios de CEMPRENDO Atención al usuario por vía telefónica, Facebook y personal, se realizó la actividad Identificación y enrutamiento de la población nueva, esta actividad se realizó durante todo el periodo de la pasantía.
Apoyar al proceso administrativo en la ruta de emprendimiento para desarrollar las unidades productivas del centro de empleo y emprendimiento (CEMPREDO)- Ocaña.	Brindar apoyo en el área administrativa y mercadeo en la construcción de planes de negocio para las personas vinculadas con CEMPRENDO.	Realización de visitas de campo, a emprendedores que recibieron ayuda del parte del centro Contactar al usuario por medio telefónico o redes sociales para transmitir la información correspondiente y elaboración de plan de negocios. Realización de estrategias de mejoramiento a emprendedores que hacen parte del centro Brindar asesorías comerciales, empresariales y financieras a los usuarios de CEMPRENDO.
	Determinar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa estudiando su situación interna y externa para Orientar a las personas vinculadas con CEMPRENDO sobre los diferentes procesos administrativos y financieros.	Realizar seguimiento por medio de mensajes de texto o vía telefónica para estar en comunicación y conocer los avances de los usuarios asesorados por el centro. Gestionar propuestas y proyectos en los que se oferte el portafolio de servicios de las asociaciones. Programar a través de vía móvil las visitas para darnos cuenta de los avances de los clientes asesorados en el centro. Realización y mejoramiento de los planes de negocios.

Fuente: Autor del proyecto, 2019.

## 1.5. Cronograma de actividades

**Tabla 3.**

*Cronograma de actividades*

ACTIVIDADES	TIEMPO	Meses																			
		Febrero				Marzo				Abril				Mayo				junio			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
-Conocer la empresa y actividades que se hacen a través de los procesos administrativos para el área de emprendimiento.																					
-Rediseñar el perfil de los clientes o usuarios de CEMPRENDO																					
-Atención al usuario por vía telefónica, Facebook y personal, se realizó la actividad																					
-Identificación y enrutamiento de la población nueva, esta actividad se realizó durante todo el periodo de la pasantía.																					
-Realización de visitas de campo, a emprendedores que recibieron ayuda por parte del centro.																					
-Contactar al usuario por medio telefónico o redes sociales para transmitir la información correspondiente y elaboración de plan de negocios.																					
-Realización de estrategias de mejoramiento a emprendedores que hacen parte del centro																					
-Brindar asesorías comerciales, empresariales y financieras a los usuarios de CEMPRENDO.																					
-Realizar seguimiento por medio de mensajes de texto o vía telefónica para estar en comunicación y conocer los avances de los usuarios asesorados por el centro.																					
-Gestionar propuestas y proyectos en los que se oferte el portafolio de servicios de las asociaciones.																					
-Programar a través de vía móvil las visitas para darnos cuenta de los avances de los clientes asesorados en el centro.																					
-Realización y mejoramiento de los planes de negocios.																					

Fuente: Autor del proyecto, 2019.

## Capítulo 2. Marco referencial

### 2.1. Marco conceptual

**2.1.1. Des empleabilidad.** El DANE reveló que crecieron 30 puntos básicos respecto a la cifra de 2017 cuando fue de 9,4%.

Según (La República, 2019), la tasa de desempleo se mantuvo en 5,2% durante noviembre de 2018. El Departamento Administrativo Nacional de Estadística DANE dio a conocer que la tasa de desempleo en 2018 se ubicó en 9,7%, lo que se tradujo en un incremento frente a la cifra reportada en 2017 cuando fue de 9,4%.

La entidad reportó que en las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue de 10,8%, a comparación de 10,6% de 2017.

Juan Daniel Oviedo, director del Dane, explicó que se “el sector manufacturero se disparó con una contribución de 63 puntos básicos más”.

Oviedo reveló que en las 13 ciudades y áreas metropolitanas el total de población ocupada llegó a 75.000 personas. A su vez, los ciudadanos desocupados fueron 92.000 personas y la población inactiva 340.000 personas. (La República, 2019)

En diciembre de 2018 la tasa de desempleo en el total de las 13 ciudades y áreas metropolitanas fue 10,7%, la tasa global de participación 66,4% y la tasa de ocupación 59,3%. Para el mismo mes de 2017 se ubicaron en 9,8%, 66,6% y 60,1%, respectivamente.

“El crecimiento de la variable se vio porque se presentaron 333.000 personas desocupadas en el mes de diciembre. La población desocupada se explica por el incremento en otras cabeceras (municipios significativos como Buga y Buenaventura, entre otros).

En cuanto a los resultados por ciudades, Quibdó y Cúcuta fueron los territorios con la mayor tasa al reportar 17,8% y 16,3%, respectivamente. A esto le siguió Armenia, con una tasa de desempleo de 15,6%.

Según (DANE, 2019), la Gran Encuesta Integrada de Hogares (GEIH) tiene como objetivo principal proporcionar información básica sobre el tamaño y estructura de la fuerza de trabajo del país (empleo, desempleo e inactividad), así como de las características sociodemográficas que permiten caracterizar a la población según sexo, edad, parentesco con el jefe del hogar, nivel educativo, la afiliación al sistema de seguridad social en salud, entre otros. Igualmente, a través de la encuesta se clasifica a las personas según su fuerza de trabajo en ocupadas, desocupadas o inactivas. De esta forma, es posible estimar los principales indicadores del mercado laboral colombiano, como son la Tasa Global de Participación (TGP), la Tasa de Ocupación (TO) y la Tasa de Desempleo (TD). Se trata de una investigación continua, que se aplica en todo el territorio nacional y que permite la desagregación de resultados para el total nacional, total

cabeceras, total centros poblados y rural disperso, cada una de las 23 ciudades capitales y áreas metropolitanas, y San Andrés.

**2.1.2. Crecimiento del emprendimiento en Colombia.** Las iniciativas de emprendimiento en el país han venido creciendo considerablemente, cada vez más colombianos desean crear su propia empresa y cada vez hay más entes especializados que apoyan estas iniciativas

El deseo de ser independientes, ser sus propios jefes, contribuir al desarrollo del país y la falta de empleo son algunas de las motivaciones por las cuales el emprendimiento se está volviendo tan fuerte en Colombia. El emprendimiento se refleja en todos los sectores económicos, lo cual genera beneficios para la economía nacional y aporta a la reducción de las tasas de desempleo

Para (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016), entidades como la Cámara de Comercio de Bogotá, con el Modelo de Servicios Empresariales; Wayra Colombia, aceleradora de *startups* digitales de Telefónica, que ayuda a los emprendedores a crecer y formar empresas de éxito; el SENA con el Fondo Emprender; INNpulsa, Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, creada en febrero de 2012 para promover el emprendimiento, la innovación y la productividad como ejes para el desarrollo empresarial y la competitividad de Colombia; entre otras, son algunas de las entidades locales y nacionales que apoyan desde diferentes aspectos el desarrollo de emprendimientos en Colombia.

De otra parte, es importante destacar que, si bien el emprendimiento ha tenido un crecimiento importante en los últimos años, se ha visto que un obstáculo es la falta de inversionistas, como lo resalta una encuesta realizada entre exalumnos de IE Business School, máster del prestigioso Instituto de Empresa de España. Según Patricia Salgar, directora de IE Business School en Colombia, “el Gobierno tiene que ir levantando barreras burocráticas para que seamos un país más ágil”. Aunque reconoce que se “ha avanzado mucho en los últimos años”, considera que se trata de “un área de mejora importante”.

En Colombia, hoy en día, los emprendedores encuentran la financiación más accesible para sus proyectos con sus amigos o familia que representa un 60 % de los casos y capital propio o ahorros un 22 %. (Cámara de Comercio de Bogotá, 2016)

El papel del emprendimiento en el desarrollo económico y social es ampliamente reconocido y adquiere mayor importancia con el aumento de las tasas de desempleo, en especial asociadas con la actual crisis mundial. Audretsch (2004), refiriéndose al papel del empresariado en la sociedad, afirma que luego de una caída durante el período de la posguerra, en los últimos años el espíritu empresarial y la pequeña empresa se han convertido en el motor del crecimiento en todo el mundo. Es así que los gobernantes procuran fortalecer los mecanismos de asistencia para la creación de empresas con la ayuda, entre otros, de la academia que a través de la investigación, soporta el diseño de políticas públicas de promoción de esta actividad Ambiente o entorno para la creación que se refiere especialmente a las oportunidades que ofrece el mercado y a los incentivos que brinda el marco legal (Alvarez, Urbano, Coduras & Ruiz-Navarro, 2011).

En forma similar, Veciana (2005) plantea que los elementos que intervienen en la creación de una empresa son: 1. Identificación de una oportunidad empresarial. 2. Los factores de producción (recursos materiales, inmateriales y humanos). 3. El mercado en el que va a operar la nueva empresa. 4. La estrategia de combinación de los recursos y de llegar al mercado objetivo. 5. El empresario con una motivación, preparación y habilidades adecuadas para la toma de decisiones relacionadas con los cuatro puntos anteriores. (Minniti, Bygrave & Autio, 2006).

Motivaciones En la “Teoría de la motivación humana”, Maslow (1969) explica que los seres humanos estamos motivados por el deseo de alcanzar o mantener las condiciones en las que tengamos satisfechas las necesidades básicas, que él clasifica en cinco grupos así: fisiológicas, de seguridad, de amor, de estima (y autoestima) y de autorrealización. Una vez alcanzado esto vamos tras deseos más intelectuales. El autor explica que las motivaciones son solo una clase de determinantes del comportamiento, porque este casi siempre, está también biológica, cultural y situacionalmente determinado. También afirma que típicamente un acto tiene más de una motivación. En cuanto a las motivaciones para emprender son varios los planteamientos teóricos que se han presentado, como el de Shapero (p. 25, 1985) quien considera que la motivación puede surgir de la desestabilización que generan en las personas diferentes situaciones que les suceden en la vida, bien sea negativas como frustración en un empleo, o positivas como la ganancia de una herencia o una lotería. Para este autor, una vez se presenta la situación motivadora, la decisión de crear empresa es el producto de dos percepciones: la conveniencia o la deseabilidad y factibilidad o viabilidad. Las primeras tienen que ver con los valores y son el resultado de la posición de la persona en la matriz de cultura, estructura socioeconómica, familia, educación,

pares y personas influyentes. Afirma que son más propensas a la creación de empresas, aquellas culturas que valoran el ser negociante, el emprendimiento y los comportamientos asociados con estas actividades, como la independencia, la innovación y la toma de riesgos.

**2.1.3 Innovación.** Como la concepción e implantación de cambios significativos en el producto, en el proceso, el marketing o la organización de la empresa, con el propósito de mejorar los resultados, dichos cambios se hacen a través de la aplicación de nuevos conocimientos y tecnología que pueden ser desarrollados internamente, en colaboración externa, o adquiridos mediante servicios de asesoramiento o compra de tecnología. Teniendo en cuenta las anteriores definiciones, en especial la realizada en el Manual de Oslo, podemos inferir que existe innovación cuando se introduce un cambio, ya sea en la estructura social, en la gestión pública, en la elaboración de un producto o en la organización de una empresa, es decir, que la innovación permite trasladar el conocimiento y convertirlo en un proceso, un producto o un servicio que proporciona ventajas para el mercado o la sociedad.

Ahora es oportuno citar a Rafael Vesga (2010) quién identifica tres niveles en donde se puede desarrollar el emprendimiento innovador, a nivel individuo, organización y país, es decir, tenemos un nivel macro país, nivel intermedio, empresas y nivel básico personas, lo cual hace que sea aún más complejo el análisis de relación entre emprendimiento y crecimiento económico.

La identificación de estos tres niveles permite una mejor comprensión de la economía del emprendimiento y la innovación, y las respectivas interrelaciones que resultan entre ellos. Para

comprender de una mejor manera el nivel macro, se deben tener en cuenta los siguientes elementos:

Grado de desarrollo económico, existe evidencia de que los países que tienen los niveles más altos de producto per cápita, a su vez tienen los mayores índices de emprendimiento innovador. (GEM 2007).

Tamaño del mercado, entre mayor sea el tamaño del mercado, mayor será el nivel de competitividad de las empresas que lo conforman. (Global Competitiveness Report, 2007).

Intensidad de la competencia, entre más libre sea el entorno, y mayores las garantías de la empresas pequeñas frente a las grandes, mayor será la actividad innovadora. (Porter; Wennekers, 2006)

Prevalencia de la tecnología, entre mayor sea el uso de últimas tecnologías, mayor será el nivel de la innovación. (Global Competitiveness Report, 2007)

Diversidad demográfica, la composición de la población de un país, tiene influencia en el nivel de innovación del mismo. (Ewing Kauffman Foundation, 2007). En las empresas los elementos a tener en cuenta son, (Grant , 2008):

La estrategia empresarial

Recursos y capacidades

Cultura Organizacional

## Gobierno Corporativo

En el caso de los individuos los factores a tener en cuenta son (Acs, 2007; Wennekers, 2006):

Nivel de educación

Desarrollo de habilidades

Capacidad para identificar oportunidades

Preferencia individual por el riesgo

Recursos psicológicos Ahora bien, existen entonces unas variables que permiten la interrelación de los tres niveles, lo cual se ve representado en el aumento de la capacidad innovadora de un determinado país, las principales son:

Instituciones: existencia de ambientes propicios y favorables para el establecimiento de nuevos proyectos.

Acceso a capital.

Acceso a fuentes de capital. Incentivos al comportamiento Innovador, Cultura de toma de riesgos.

**2.1.4. Plan de negocio.** Según Jack Fleitman un plan de negocio se define como un instrumento clave y fundamental para el éxito, el cual consiste en una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa. Así como una guía que facilita la creación o el crecimiento de una empresa.

Por otro lado el profesor Ignacio de la Vega García-Pastor del Instituto de Empresa afirma que el plan de negocio identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio. Examina su viabilidad tanto técnica y económica como financiera. A su vez sostiene que el plan de negocio es una herramienta indispensable para el desarrollo de una empresa.

**Importancia de un plan de negocios.** El plan de negocio nos ayuda a evaluar el funcionamiento de la empresa, así como los distintos caminos que tome sobre el escenario previsto. Un plan de negocio sirve para brindar información a usuarios de la empresa, bancos, inversionistas e instituciones financieras que pudieran brindar en algún momento apoyo financiero a la empresa.

### **Estructura de un plan de negocio**

El quien. Nombre de la compañía.

El que. Cuáles son los productos o servicios de la compañía. En que mercados se piensa penetrar, porcentaje de mercado estimado a obtener y periodos que es posible llevar a cabo el proyecto.

El por qué. En este punto el autor señala que el proyecto empresarial ha de responder el objetivo básico que corresponde al obtener beneficios derivados de nuestra actividad. Así como la generación de un mayor bienestar colectivo y generación de empleo.

El donde. Se menciona dónde se va a comercializar el producto e identificar canales de distribución por donde circularan nuestros servicios.

El cuándo. En qué momento se va a comenzar la aplicación del plan de negocio.

El cuánto. Inversiones requeridas, beneficios o pérdidas, rentabilidad, etc.

En la segunda parte el modelo de plan de negocio del Instituto de Empresa menciona la estructura que deberá llevar:

Sumario ejecutivo

Índice

Introducción, plan de negocios

Descripción del negocio, modelo de negocio

Estado del mercado

Descripción comercial de marketing

Descripción técnica

Plan de compras

Organización y recursos humanos

Estructura legal

Estudio económico y financiero

Valoración de riesgo

Resumen

**Modelo de un plan de negocio según Jack Fleitman.** Jack Fleitman menciona que antes de empezar el plan de negocio debemos tomar en cuenta los siguientes dos puntos:

Definir diferentes etapas que nos ayuden a medir los resultados.

Establecer metas a corto y mediano plazos.

Definir los resultados finales esperados.

Establecer criterios de medición para conocer con certeza los logros.

Identificar posibles oportunidades para aprovecharlas en su aplicación.

Involucrar a los ejecutivos.

Contar con un responsable para su aplicación.

Prever dificultades que pueda presentarse así como sus posibles medidas correctivas.

Ser claro conciso e informativo.

**Características de las metas.** Las metas son indispensables para definir el rumbo a seguir y evaluar si el camino correcto o hay que corregirlo.

Las características más importantes que deben tener las metas son:

Tomar en cuenta fines y medios.

Que Sean cuantitativas y medibles.

Ser concretas, realistas y congruentes.

Tener un tiempo definido para su logro.

Que las fijen los participantes.

Que estén por escrito.

Metas individuales relacionadas con las del grupo.

### **2.1.5 Perfil de usuario.** Factores que determinan el perfil del cliente

Debemos hacernos la siguiente pregunta:

¿Qué aspectos del cliente debemos conocer para mejorar nuestros productos y servicios y prosperar en el mercado?

Todos los clientes son distintos; sus características vienen determinadas por diversos factores, entre ellos:

Características que definen el perfil del cliente.

Características demográficas

Edad

Sexo

Localidad

Características sociológicas

Clase social

Nivel de ingresos

Formación

Tipos de compras que realiza

Servicios que utilizan Frecuencia y horario de compra

Características psicológicas

Estilo de vida

Actitudes Motivaciones Aprendizaje o conocimiento de los productos Necesitamos, por tanto, conocer a los clientes para saber qué ofrecerles y cómo atenderles en cada momento.

¿Para qué es necesario valorar e identificar las características de los clientes?

¿A qué se denomina segmentación del mercado?

¿Para qué se lleva a cabo dicha segmentación?

#### **2.1.6. Actividades.** Identificación de las características de los clientes.

Importante La identificación de las características del cliente permite la segmentación del mercado, es decir, la división de clientes potenciales o reales en grupos en torno a un perfil o característica similar (edad, estilo de vida, motivación, etc.).

Esta segmentación facilitará la planificación de acciones específicas (atención, oferta de productos, oferta de servicios, etc.)

Adaptadas a las necesidades de cada grupo establecido, facilitando así la consecución del objetivo principal de la empresa, que es la satisfacción del cliente.

Ten en cuenta Dentro de las características sociológicas que definen el perfil del cliente, el estudio de los tipos de compra que realiza cada persona es un elemento clave para el establecimiento de estrategias de marketing.

Instrumentos de valoración Características del cliente Atención y servicio personalizado  
Los consumidores, clientes y usuarios.

Instrumentos de recogida de datos

¿Cómo podemos obtener esa información que necesitamos del cliente?

¿Qué instrumentos emplearemos?

Para conocer los elementos que nos ayudan a definir el perfil de un cliente necesitamos una serie de instrumentos de recogida de datos como pueden ser:

La encuesta.

La entrevista personal.

La observación directa de un hecho o fenómeno.

La valoración y discusión en grupo.

La conversación telefónica.

La transcripción de datos de documentos administrativos, etcétera. Para el empleo de todos estos instrumentos es necesario conocer y manejar con soltura las técnicas de comunicación efectiva. Los datos obtenidos mediante los instrumentos anteriores se pueden agrupar en:

Datos cuantitativos: datos numéricos.

Datos cualitativos: información descriptiva, no numérica. Las fuentes de información deben ser variadas y fiables. Distinguimos dos tipos de fuentes de información:

Fuentes internas: las obtenidas por la propia empresa.

Fuentes externas: las obtenidas por otras entidades.

**2.1.7. Microempresa.** MONTEROS, Edgar (2005) señala: “Una microempresa puede ser definida como una asociación de personas que, operando en forma organizada, utiliza sus conocimientos y recursos: humanos, materiales, económicos y tecnológicos para la elaboración de productos y/o servicios que se suministran a consumidores, obteniendo un margen de utilidad luego de cubrir sus costos fijos variables y gastos de fabricación”.

TORRES, Luis (2005) manifiesta: “La Microempresa es la organización económica de hecho, administrada por una o más personas emprendedoras, que tiene objetivos económicos, éticos y sociales. Su capital no supera los USD 100 000 y el número de trabajadores no sobrepasa los 10, incluyendo el dueño. Aplican la autogestión y tienen gran capacidad de adaptarse al medio”.

**2.1.8. Matriz FODA.** El análisis FODA es un instrumento de planificación estratégica, por lo general se usa como parte de hacer una exploración del entorno, que ayudan a identificar los factores externos que deben ser previsto, y los factores internos (fortalezas y debilidades es decir) que necesitan ser planificadas en la determinación de que una empresa debe ir en el futuro.

Más concretamente, el proceso implica la identificación de Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (que es lo que las letras representan FODA).

**2.1.9. Recursos económicos y financieros.** Los recursos económicos son los medios materiales o inmateriales que permiten satisfacer ciertas necesidades dentro del proceso productivo o la actividad comercial de una empresa. Estos recursos, por lo tanto, son necesarios

para el desarrollo de las operaciones económicas, comerciales o industriales. Acceder a un recurso económico implica una inversión de dinero: lo importante para que la empresa sea rentable es que dicha inversión pueda ser recuperada con la utilización o la explotación del recurso. Por ejemplo: un campo es un recurso económico que permite el desarrollo de la agricultura. Dicho recurso puede volverse inviable desde el punto de vista económico si se encuentra en medio de la montaña o en alguna zona geográfica que requiera de demasiado dinero para su explotación. En estos momentos se habla mucho de este tipo de recursos, en concreto de su escasez. Y es que debido a la crisis económica es frecuente exponer que muchas familias en el mundo se encuentran ahora sin recursos económicos para poder sobrevivir. Esto ha hecho que muchas personas se vean en la necesidad de tener que emprender, de poner en marcha un negocio, con el claro objetivo de lograr una estabilidad económica que sustente a su entorno. Una acción aquella en la que se hace vital que tengan en cuenta los siguientes consejos a la hora de iniciarla con escasos recursos económicos: hay que promocionarse en las redes sociales que son gratuitas, hay que ofrecer un valor añadido al cliente, hay que brindar un producto y diferenciador respecto a la competencia.

**2.1.10. Capacitación.** El autor, Chiavenato (2007, p. 386) define la capacitación como el proceso educativo de corto plazo, aplicado de manera sistemática y organizada, por medio del cual las personas adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos.

Por otra parte, Bohlander-Snell-Sherman (2001, p. 216) se refieren a la capacitación como la frecuencia de manera continua para referirse a la generalidad de los esfuerzos iniciados por

una organización para impulsar el aprendizaje de sus miembros. A este respecto, las organizaciones exitosas brindan un importante apoyo a sus empleados para incrementar sus conocimientos y por ende sus habilidades y destrezas para un mejor desenvolvimiento en el campo laboral así como el incremento de nuevas técnicas y actitudes que ayuden a solventar los problemas que se presenten en la organización.

De igual manera, Mondy y Noe (2005, p. 202) exponen que la capacitación y el desarrollo es el centro de un esfuerzo continuo diseñado para mejorar las capacidades de los empleados y el desempeño organizacional.

En comparación de las definiciones de los autores, estos coinciden que la capacitación son procesos que utiliza la organización para instruir a los empleados y así desarrollar sus tanto sus habilidades como conocimientos para que se desenvuelvan de mejor manera en el campo laboral.

Sobre lo expuesto por los diferentes autores, el concepto que más se adapta a este trabajo de investigación es el planteado por Chiavenato (2007) quien señala que por medio de la capacitación los empleados adquieren conocimientos, desarrollan habilidades y competencias en función de objetivos definidos, en pro del logro de las metas personales y organizacionales.

**2.1.11. Capital semilla.** El Capital Semilla es un financiamiento inicial (fondos que no deben ser devueltos), para la creación de una microempresa o para permitir el despegue y/o consolidación de una actividad empresarial existente. Una vez que el proyecto ya está instalado y

funcionando, se puede recurrir a otras líneas de financiamiento para hacer crecer el negocio, como por ejemplo, a través del Capital de Riesgo.

Normalmente este tipo de fondos se orienta a nuevas empresas y negocios que estén en etapa de inicio y que se refieran a temas innovadores, es decir que se trate de productos o servicios que no estén disponibles en el mercado nacional, que tengan oportunidades de crecimiento en el mercado y que cumpla con ofrecer una tecnología nueva desarrollada por quien busca los fondos, o que incorpore nuevas aplicaciones o usos de tecnologías existentes o por último, que permita abordar nuevos nichos de mercado.

Mediante el capital semilla se busca promover y apoyar la generación de nuevas iniciativas de negocio, y se suele realizar a personas naturales o jurídicas que van a iniciar una actividad o no llevan en ella más de un año.

**2.1.12. Alianzas estratégicas.** Un término más técnico es el que da Sastre F. (2006) y que dice que las Alianzas estratégicas son acuerdos organizativos y políticas operativas en el seno de los cuales organizaciones independientes comparten la autoridad administrativa, establecen vínculos sociales y aceptan la propiedad conjunta.

Hill & Jones (2005) describen a las alianzas estratégicas como “acuerdos de cooperación entre empresas procedentes de distintos países que son competidores reales o potenciales. Las alianzas estratégicas van desde empresas conjuntas formales, en las que dos o más empresas tienen la misma participación accionaria, hasta acuerdos contractuales de corto plazo, en virtud de los cuales dos compañías pueden acordar cooperar respecto a un problema particular”.

## **2.2. Marco Legal**

**2.2.1. Ley 344 De 1996.** Normas correspondientes a la creación de empresas. En el artículo 16 trata sobre el acceso a los recursos para proyectos de incubadoras asociadas al Sena.

**2.2.2. Ley 550 De 1999.** Establece un régimen que promueva y facilite la reactivación empresarial, la reestructuración de los entes territoriales para asegurar la función social de las empresas, lograr el desarrollo armónico de las regiones y se dictan disposiciones para armonizar el régimen legal vigente con las normas de esta ley.

**2.2.3. Ley 789 De 2002.** Por la cual se dictan normas para apoyar el empleo y ampliar la protección social y se modifican algunos artículos del CÓDIGO SUSTANTIVO DEL TRABAJO.

**2.2.4. Ley 905 De 2004.** Por medio de la cual se modifica la Ley 590 de 2000 sobre promoción del desarrollo del micro, pequeña y mediana empresa colombiana y se dictan otras disposiciones.

**2.2.5. Ley 1014 De 2006.** Por la cual se dictan normas para el fomento a la cultura de emprendimiento empresarial en Colombia. CORTE CONSTITUCIONAL DE COLOMBIA.

**2.2.6. Ley 1014 De 2006.** (Enero 26) De fomento a la cultura del emprendimiento.

## ESTATUTO FUNDACION CREDISERVIR CAPITULO I DISPOSICIONES

GENERALES ARTICULO 1. Razón Social. La Fundación Crediservir es una entidad de derecho privado sin ánimo de lucro, con capacidad civil, patrimonio propio variable e ilimitado, organizado bajo las leyes colombianas, dentro del marco de la constitución política, el Código Civil; las normas de ciencia y tecnología y por el presente estatuto y demás disposiciones pertinentes.

ARTICULO 2. Constitución y Reconocimiento: Fue constituida por CREDISERVIR, según consta en el acta 001 del 28 de octubre de 1995 y reconocida su personería jurídica según resolución No. 143 del 29 de noviembre de 1995, expedida en la ciudad de Cúcuta, Gobernación de Norte de Santander.

ARTICULO 3. Naturaleza. LA FUNDACION CREDISERVIR no tiene fin de lucro, por lo tanto en ningún momento, ni sus bienes, beneficios, valorizaciones, utilidades o rendimientos ingresarán al patrimonio de las personas naturales o jurídicas en calidad de distribución de utilidades, ni a través de otras personas naturales o jurídicas. Los ingresos de la Fundación serán aplicados al cumplimiento de los fines que ésta persigue. En caso de disolución se dará aplicación a lo dispuesto en el artículo 47 de este estatuto. ARTICULO 4 Domicilio. LA FUNDACION CREDISERVIR tendrá su domicilio en la ciudad de Ocaña, Departamento Norte de Santander, República de Colombia. ARTICULO 5. Ámbito territorial de operaciones. El ámbito territorial de operaciones de la Fundación Crediservir comprende todo el territorio de la República de Colombia, pudiendo establecer sucursales, agencias y las dependencias

administrativas y operativas que fueren necesarias, previo cumplimiento de las disposiciones legales vigentes y el presente estatuto.

ARTICULO 6. Finalidad. El fin primordial de la FUNDACIÓN CREDISERVIR, entidad sin ánimo de lucro, es procurar, promover y fortalecer el desarrollo social, económico y cultural mediante la educación, asistencia técnica y conservación del medio ambiente; para contribuir al desarrollo integral del país y en particular del sector solidario y cooperativo para lograr su integración y fortalecimiento de la economía de carácter social según las normas vigentes.

ARTICULO 7. Duración. La duración de la FUNDACION CREDISERVIR es indefinida, pero podrá ser disuelta por la Asamblea General de la Fundación Crediservir, en la forma y términos previstos en la ley y en el presente estatuto.

COOPERATIVA DE AHORRO Y CRÉDITO DE SANTANDER LIMITADA  
“FINANCIERA COMULTRASAN” NIT 804.009.752-8

ESTATUTOS (2018/09/29)

Aprobados en la Asamblea general extraordinaria de delegados de

Acta N° 025 del 29 de septiembre de 2018.

CAPITULO I RAZON SOCIAL - DOMICILIO - AMBITO TERRITORIAL DE  
OPERACIONES

ARTÍCULO 1. La COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE SANTANDER  
LIMITADA, es una empresa asociativa de derecho privado sin ánimo de lucro, de número

variable de asociados, patrimonio variable e ilimitado, de duración indefinida en la cual los usuarios son simultáneamente los aportantes y gestores de la misma.

ARTÍCULO 2. La COOPERATIVA DE AHORRO Y CREDITO DE SANTANDER LIMITADA para todos los efectos legales podrá utilizar las siglas "FINANCIERA COMULTRASAN"

ARTÍCULO 3. El radio de acción de LA COOPERATIVA es la República de Colombia, teniendo su sede principal en la ciudad de Bucaramanga, capital del Departamento de Santander, donde por derecho propio funciona la Presidencia Ejecutiva.

ARTÍCULO 4. Geográficamente, LA COOPERATIVA ha dividido la administración de su estructura económica y social en tres categorías así:

ADMINISTRACIÓN CENTRAL: Con domicilio en la ciudad de Bucaramanga, donde funciona la Presidencia Ejecutiva, la cual tiene la representación legal de la COOPERATIVA y jurisdicción en todo el ámbito territorial.

SUCURSALES: Administradas por un Gerente Seccional, con facultades establecidas en los reglamentos internos o según poder otorgado por escritura pública a discreción de la Presidencia Ejecutiva.

AGENCIAS: Administradas por un Gerente o Director de agencia y de acuerdo con su situación geográfica, su dirección, vigilancia y control, lo determinará la Presidencia Ejecutiva.

ARTÍCULO 5. [Modificado. Acta N° 024/2018 Asamblea general ordinaria] Para la creación de sucursales y agencias, el Consejo de Administración y la Presidencia Ejecutiva tendrán en cuenta los siguientes aspectos:

Previo estudio socioeconómico de la localidad donde vaya a funcionar, el cual será presentado a la autoridad correspondiente para su aprobación.

Necesidades de la región.

Estudio de riesgos, incluyendo la identificación y medición del riesgo de lavado de activos y de la financiación del terrorismo.

CAPITULO II Artículo 5°. Red Nacional para el Emprendimiento. La Red Nacional para el Emprendimiento, adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, o quien haga sus veces, estará integrada por delegados de las siguientes entidades e instituciones:

1. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien lo presidirá.
2. Ministerio de Educación Nacional.
3. Ministerio de la Protección Social.
4. La Dirección General del Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena.
5. Departamento Nacional de Planeación.
6. Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología “Francisco José de Caldas”, Colciencias.
7. Programa Presidencial Colombia Joven.

8. Tres representantes de las Instituciones de Educación Superior, designados por sus correspondientes asociaciones: Universidades (Ascun), Instituciones Tecnológicas (Aciet) e Instituciones Técnicas Profesionales (Acicapi) o quien haga sus veces.

9. Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas, Acopi.

10. Federación Nacional de Comerciantes, Fenalco.

11. Un representante de la Banca de Desarrollo y Microcrédito.

12. Un representante de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, designado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

13. Un representante de las Cajas de Compensación Familiar.

14. Un representante de las Fundaciones dedicadas al emprendimiento.

15. Un representante de las incubadoras de empresas del país.

Parágrafo 1°. Los delegados deberán ser permanentes, mediante delegación formal del representante legal de la Institución o gremio sectorial que representa y deberán ejercer funciones relacionadas con el objeto de esta ley.

Parágrafo 2°. El Gobierno Nacional, podrá una vez se encuentre en funcionamiento y debidamente reglamentada “la Red para el Emprendimiento”, crear una institución de carácter mixto del orden nacional, que en coordinación con las entidades públicas y privadas adscritas, desarrollen plenamente los objetivos y funciones establecidas en los artículos 7° y 8° de esta ley respectivamente.

Artículo 6°. Red Regional para el Emprendimiento. La Red Regional para el Emprendimiento, adscrita a la Gobernación Departamental, o quien haga sus veces, estará integrada por delegados de las siguientes entidades e instituciones:

1. Gobernación Departamental quien lo presidirá.
2. Dirección Regional del Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena.
3. Cámara de Comercio de la ciudad capital.
4. Alcaldía de la ciudad capital y un representante de los alcaldes de los demás municipios designados entre ellos mismos.
5. Un representante de las oficinas departamentales de juventud.
6. Un representante de las Instituciones de Educación Superior de la región designado por el Centro Regional de Educación Superior, CRES.
7. Un representante de las Cajas de Compensación familiar del departamento.
8. Un representante de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, con presencia en la región.
9. Un representante de la Banca de Desarrollo y microcrédito con presencia en la región.
10. Un representante de los gremios con presencia en la región.
11. Un representante de las incubadoras de empresas con presencia en la región.

Parágrafo. Los delegados deberán ser permanentes mediante delegación formal del representante legal de la Institución, o gremio sectorial que representa y deberán ejercer funciones relacionadas con el objeto de esta ley.

Artículo 7°. Objeto de las redes para el emprendimiento. Las redes de emprendimiento se crean con el objeto de:

- a) Establecer políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura para el emprendimiento;
- b) Formular un plan estratégico nacional para el desarrollo integral de la cultura para el emprendimiento;
- c) Conformar las mesas de trabajo de acuerdo al artículo 10 de esta ley;
- d) Ser articuladoras de organizaciones que apoyan acciones de emprendimientos innovadores y generadores de empleo en el país;
- e) Desarrollar acciones conjuntas entre diversas organizaciones que permitan aprovechar sinergias y potenciar esfuerzos para impulsar emprendimientos empresariales;
- f) Las demás que consideren necesarias para su buen funcionamiento.

Artículo 8°. Funciones de las Redes para el Emprendimiento. Las Redes para el Emprendimiento tendrán las siguientes funciones:

- a) Conformar el observatorio permanente de procesos de emprendimiento y creación de empresas “SISEA empresa”, el cual servirá como sistema de seguimiento y apoyo empresarial;
- b) Proponer la inclusión de planes, programas y proyectos de desarrollo relacionados con el emprendimiento;
- c) Ordenar e informar la oferta pública y privada de servicios de emprendimiento aprovechando los recursos tecnológicos con los que ya cuentan las entidades integrantes de la red;

- d) Proponer instrumentos para evaluar la calidad de los programas orientados al fomento del emprendimiento y la cultura empresarial, en la educación formal y no formal;
- e) Articular los esfuerzos nacionales y regionales hacia eventos que fomenten el emprendimiento y la actividad emprendedora y faciliten el crecimiento de proyectos productivos;
- f) Establecer pautas para facilitar la reducción de costos y trámites relacionados con la formalización de emprendimientos (marcas, patentes, registros Invima, sanitarios, entre otros);
- g) Propiciar la creación de redes de contacto entre inversionistas, emprendedores e instituciones afines con el fin de desarrollar proyectos productivos;
- h) Proponer instrumentos que permitan estandarizar la información y requisitos exigidos para acceder a recursos de cofinanciación en entidades gubernamentales;
- i) Estandarizar criterios de calidad para el desarrollo de procesos y procedimientos en todas las fases del emprendimiento empresarial;
- j) Emitir avales a los planes de negocios que concursan para la obtención de recursos del Estado, a través de alguna de las entidades integrantes de la red.

Artículo 9°. Secretaría Técnica. La Secretaría Técnica será el instrumento operativo de las redes de emprendimiento encargada de coordinar todas las acciones de tipo administrativo, y deberá cumplir entre otras con las siguientes funciones:

1. Planear y acompañar la implementación de la estrategia prevista para el desarrollo del emprendimiento.
2. Presentar informes mensuales a los integrantes de la red sobre las acciones y programas realizados en torno al emprendimiento.
3. Impulsar el desarrollo de las funciones asignadas a la red.

4. Promover el desarrollo de diagnósticos y estudios sobre el Emprendimiento.

5. Monitorear indicadores de gestión sobre el desarrollo de la actividad emprendedora en la región.

6. Las demás asignadas por la red. Parágrafo. La Secretaría Técnica de cada red se encargará de su propia financiación, organización e instrumentación de sus respectivas sedes.

Artículo 10. Mesas de trabajo de la red de emprendimiento. Las mesas de trabajo son un espacio de discusión y análisis para que todas las instituciones que conforman la Red, se sientan partícipes y logren desarrollar acciones con base en los lineamientos contemplados por las mismas. Podrán convertirse en interlocutores válidos de las instituciones responsables de la operación.

Artículo 11. Objeto de las mesas de trabajo. Las mesas de trabajo conformadas por las redes de emprendimiento tendrán el siguiente objeto:

1. Sensibilización: Trabajar en el diseño y ejecución de un discurso unificado, orientado a motivar a la gente para que se involucre en el emprendimiento. Lograr masificación del mensaje con una utilización más eficiente de los recursos.

2. Formación: Unificar criterios de formación. Formar Formadores. Extender la Formación a colegios públicos y privados.

3. Pre incubación: (Planes de Negocio): Identificar Oportunidades de Negocio y proponer una metodología de Plan de Negocios orientado a simplificar procesos en la región y adecuarlos a la toma de decisiones de inversionistas y del sector financiero.

4. **Financiación:** Impulsar y recoger en un sistema las fuentes de recursos financieros para los emprendimientos que se desarrollan en la región, permitiendo pasar de los estudios de factibilidad a empresas del sector real. Además deben proponer nuevos mecanismos viables de estructuración financiera (capital semilla, capital de riesgo, préstamos, financiación e inversionistas) a nivel nacional e internacional.

5. **Creación de Empresas:** La iniciación de operaciones de las empresas para que alcancen su maduración en el corto plazo y se garantice su auto sostenibilidad. Buscar mecanismos para resolver problemas de comercialización e incentivar la investigación de nuevos mercados y nuevos productos.

6. **Capacitación Empresarial y Sostenibilidad:** Diseñar y dinamizar un modelo que diagnostique la gestión de las empresas (mercados, finanzas, técnicos, etc.) y faciliten planes de acción que permitan el mejoramiento continuo de las mismas y su sostenibilidad en el largo plazo.

7. **Sistemas de Información:** Articular y estructurar toda la información generada en las Mesas de Trabajo en un Sistema de Información, facilitando la labor de las instituciones participantes de la Red y en beneficio de los emprendedores, proporcionando información sobre costos y tiempos de los procesos de emprendimiento por entidad oferente. Esta información será un insumo para los programas de formación de emprendedores. Parágrafo. Las redes, podrán de acuerdo con su dinámica de trabajo establecer parámetros distintos en cada región e implementar nuevas mesas de trabajo de acuerdo con sus necesidades.

### CAPITULO III Fomento de la cultura del emprendimiento

Artículo 12. Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento. Son objetivos específicos de la formación para el emprendimiento:

- a) Lograr el desarrollo de personas integrales en sus aspectos personales, cívicos, sociales y como seres productivos;
- b) Contribuir al mejoramiento de las capacidades, habilidades y destrezas en las personas, que les permitan emprender iniciativas para la generación de ingresos por cuenta propia;
- c) Promover alternativas que permitan el acercamiento de las instituciones educativas al mundo productivo;
- d) Fomentar la cultura de la cooperación y el ahorro así como orientar sobre las distintas formas de asociatividad.

Artículo 13. Enseñanza obligatoria. En todos los establecimientos oficiales o privados que ofrezcan educación formal es obligatorio en los niveles de la educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, cumplir con:

1. Definición de un área específica de formación para el emprendimiento y la generación de empresas, la cual debe incorporarse al currículo y desarrollarse a través de todo el plan de estudios.
2. Transmitir en todos los niveles escolares conocimiento, formar actitud favorable al emprendimiento, la innovación y la creatividad y desarrollar competencias para generar empresas.

3. Diseñar y divulgar módulos específicos sobre temas empresariales denominados “Cátedra Empresarial” que constituyan un soporte fundamental de los programas educativos de la enseñanza preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, con el fin de capacitar al estudiante en el desarrollo de capacidades emprendedoras para generar empresas con una visión clara de su entorno que le permita asumir retos y responsabilidades.

4. Promover actividades como ferias empresariales, foros, seminarios, macrorruedas de negocios, concursos y demás actividades orientadas a la promoción de la cultura para el emprendimiento de acuerdo a los parámetros establecidos en esta ley y con el apoyo de las Asociaciones de Padres de Familia. Parágrafo. Para cumplir con lo establecido en este artículo, las entidades educativas de educación básica primaria, básica secundaria y media vocacional acreditadas ante el Ministerio de Educación Nacional, deberán armonizar los Proyectos Educativos Institucionales (PEI) pertinentes de acuerdo con lo establecido en la Ley 115 General de Educación.

Artículo 14. Sistema de información y orientación profesional. El Ministerio de Educación Nacional en coordinación con el Instituto Colombiano para el Fomento de la Educación Superior, Icfes, el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología, Colciencias, y el sector productivo, establecerá en un plazo máximo de (1) un año, un Sistema de Información y Orientación Profesional, Ocupacional e investigativa, que contribuya a la racionalización en la formación del recurso humano, según los requerimientos del desarrollo nacional y regional.

Artículo 15. Formación de formadores. El Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, coordinará a través de las redes para el Emprendimiento y del Fondo Emprender y sus entidades adscritas, planes y programas para la formación de formadores orientados al desarrollo de la cultura para el emprendimiento de acuerdo con los principios establecidos en esta ley.

Artículo 16. Opción para trabajo de grado. Las universidades públicas y privadas y los centros de formación técnica y tecnológica oficialmente reconocidos, podrán establecer sin perjuicio de su régimen de autonomía, la alternativa del desarrollo de planes de negocios de conformidad con los principios establecidos en esta ley, en reemplazo de los trabajos de grado.

Artículo 17. Voluntariado Empresarial. Las Cámaras de Comercio y los gremios empresariales podrán generar espacios para constituir el voluntariado empresarial con sus asociados con el objeto de que sean mentores y realicen acompañamiento en procesos de creación de empresas.

Artículo 18. Actividades de Promoción. Con el fin de promover la cultura del emprendimiento y las nuevas iniciativas de negocios, el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Programa Presidencial Colombia Joven y el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, darán prioridad a las siguientes actividades:

1. Feria de trabajo juvenil: Componente comercial y académico.
2. Macrorrueda de negocios para nuevos empresarios: Contactos entre oferentes y demandantes.

3. Macrorruedas de inversión para nuevos empresarios: Contactos entre proponentes e inversionistas y sistema financiero.

4. Concursos dirigidos a emprendedores sociales y de negocio.

5. Concursos para facilitar el acceso al crédito o a fondos de capital semilla a aquellos proyectos sobresalientes.

6. Programas de cofinanciación para apoyo a programas de las unidades de emprendimiento y entidades de apoyo a la creación de empresas: Apoyo financiero para el desarrollo de programas de formación, promoción, asistencia técnica y asesoría, que ejecuten las Fundaciones, Cámaras de Comercio, Universidades, incubadoras de empresas y ONG. Parágrafo. Recursos. El Gobierno Nacional a través de las distintas entidades, las gobernaciones, las Alcaldías Municipales y Distritales, y las Áreas Metropolitanas, podrán presupuestar y destinar anualmente, los recursos necesarios para la realización de las actividades de promoción y de apoyo al emprendimiento de nuevas empresas innovadoras. Los recursos destinados por el municipio o distrito podrán incluir la promoción, organización y evaluación de las actividades, previa inclusión y aprobación en los Planes de Desarrollo.

Artículo 19. Beneficios por vínculo de emprendedores a las Redes de Emprendimiento. Quienes se vinculen con proyectos de emprendimiento a través de la red nacional o regional de emprendimiento, tendrán como incentivo la prelación para acceder a programas presenciales y virtuales de formación ocupacional impartidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, a acceso preferencial a las herramientas que brinda el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la dirección de promoción y cultura empresarial, como el programa

emprendedores Colombia. De igual manera podrá acceder de manera preferencial a los servicios y recursos manejados a través de las entidades integrantes de las redes.

Artículo 20. Programas de promoción y apoyo a la creación, formalización y sostenibilidad de nuevas empresas. Con el fin de promover el emprendimiento y la creación de empresas en las regiones, las Cámaras de Comercio, las incubadoras de empresas desarrollarán programas de promoción de la empresarialidad desde temprana edad, procesos de orientación, formación y consultoría para emprendedores y nuevos empresarios, así como servicios de orientación para la formalización. También las Cámaras facilitarán al emprendedor, medios para la comercialización de sus productos y/o servicios, así como la orientación y preparación para el acceso a las líneas de crédito para emprendedores y de los programas de apoyo institucional público y privado existentes.

Artículo 21. Difusión de la cultura para el emprendimiento en la televisión pública. La Comisión Nacional de Televisión o quien haga sus veces, deberá conceder espacios en la televisión pública para que se transmitan programas 12 que fomenten la cultura para el emprendimiento de acuerdo con los principios establecidos en esta ley.

Artículo 22. Constitución nuevas empresas. Las nuevas sociedades que se constituyan a partir de la vigencia de esta ley, cualquiera que fuere su especie o tipo, que de conformidad a lo establecido en el artículo 2° de la Ley 905 de 2004, tengan una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores o activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, se constituirán con observancia de las normas propias de la Empresa

Unipersonal, de acuerdo con lo establecido en el Capítulo VIII de la Ley 222 de 1995. Las reformas estatutarias que se realicen en estas sociedades se sujetarán a las mismas formalidades previstas en la Ley 222 de 1995 para las empresas unipersonales. (Nota: El aparte señalado en negrilla fue declarado exequible por la Corte Constitucional en la Sentencia C-392 de 2007.).

Parágrafo. En todo caso, cuando se trate de Sociedades en Comandita se observará e requisito de pluralidad previsto en el artículo 323 del Código de Comercio. (Nota: Artículo reglamentado por el Decreto 4463 de 2006.).

Artículo 23. Reglamentación. Se exhorta al Gobierno Nacional para que a través de los Ministerios respectivos, reglamente todo lo concerniente al funcionamiento de las redes para el Emprendimiento, durante los tres (3) meses siguientes a la sanción de esta ley.

Artículo 24. Vigencia. La presente ley entrará a regir a partir de su promulgación.

## Capítulo 3. Informe de cumplimiento de trabajo

### 3.1. Presentación de Resultados

**3.1.1. Realizar acompañamiento empresarial y dar asesoría al manejo de la empresa para fortalecer el espíritu emprendedor de los usuarios de CEMPRENDO, Ocaña.** El centro de empleo y emprendimiento ,CEMPRENDO fue creado efectivamente para ayudar a todas esas personas que tienen una idea o sueño que quieran cumplir, este programa se ha desarrollado con el objetivo de identificar y priorizar los inconvenientes empresariales y suministrar a través de grupos interdisciplinados de profesionales bajo el esquema de un plan de trabajo las herramientas para la organización, mejoramiento, competitividad de los productos o servicios que ofrecen nuestros emprendedores.

El programa permite la participación en eventos de promoción comercial como ferias, misiones, ruedas de negocios, mediante convenios con cámara de comercio y otras entidades, con el propósito de impulsar y fortalecer el tejido empresarial de la región mediante la promoción y la realización de alianzas.

El pasado 16 de mayo del 2019 se realizó la expo feria en la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña, en cual los empresarios de la ciudad de Ocaña pudieron ser partícipes de la gran muestra comercial; Gracias a esto los emprendedores de Ocaña norte de Santander que están vinculados al centro tuvieron la oportunidad de dar a conocer los productos y servicios que actualmente desarrollan.

CEMPRENDO brinda asesorías por medio de nuestros practicantes o pasantes profesionales en diferentes áreas con el fin de orientar a los emprendedores con la creación de nuevas empresas, contando con nuevas alianzas estratégicas para buscar las herramientas necesarias que ayuden a fortalecer la creación de una idea negocio y poder convertirla en una empresa.

Los emprendedores se capacitan con diferentes cursos del Sena para el desarrollo de su idea, implantación, constitución de empresas y mejora continua, con el asesoramiento de profesionales que ayuden a tomar mejores decisiones para su proyecto, es muy importante para las personas que tienen una buena idea pero no tienen muchos conocimientos empresariales para llevarlos a cabo.

El centro se encuentra directamente relacionado con factores motivacionales como la necesidad de desarrollar el conocimiento, percepción, beneficio económico, recursos en materia prima, Cemprendo trabaja con perseverancia, honestidad, energía y optimismo; el emprendedor requiere poseer la versatilidad, flexibilidad y planificación para poder ampliar su visión de una forma eficiente.

***Conocer la empresa y actividades que se hacen a través de los procesos administrativos para el área de emprendimiento.*** El 14 de febrero de 2019 fui recibida en el centro de empleo y emprendimiento, CEMPRENDO para la realización de las pasantías por la directora Ximena Navarro Duarte de manera cordial y atenta dándome el cargo de asesor empresarial en el centro para la aplicación de los conocimientos de mi profesión, procedió a presentarme al equipo de

trabajo el cual estaba conformado por la secretaria Janith Garaviz, la coordinadora Yaneth Martínez, entre otros practicantes y pasantes de diferentes áreas del plan académico de las universidades.

Al iniciar labores dentro del cargo asignado conocí las ideas y actividades a realizar de los procesos administrativos en el área de emprendimiento, mediante el proceso y asistencia a las personas que hacen parte del centro me di cuenta que las ideas de negocios no estaban bien redactadas, los emprendimientos les hacían falta el seguimiento para mirar las fallas, su funcionamiento y fortalecimiento al negocio para una mejora continua.

De igual manera la Directora Ximena Navarro manifestó el interés de buscar nuevas alianzas, además de las ya existentes, como lo son Banco Agrario, Cooperativa Crediservir que muestra su fortalecimiento a través de la GIZ, EL Tecnoparque y diferentes Universidades del municipio, también se logró adjuntar a la labor a la Cooperativa Comultrasan y Corpecol, con el fin de ayudar a los emprendedores y fortalecer las ideas de negocios, gestionar recursos económicos o materia prima para llevar a cabo el sueño de muchos.

***Rediseñar el perfil de los clientes o usuarios de CEMPRENDO.*** El manejo de los perfiles de usuarios es bastante extenso ya que hace muchas preguntas y algunas son muy personales y los usuarios a veces se sienten obligados a responderlas, mediante 30 perfiles que pude llenar observe que muchos de ellos son profesionales en diferentes áreas académicas y al igual otros son empíricos en cuanto al conocimiento que tienen.

La necesidad que hay en cuanto a los perfiles es que se debe modificar o crear un nuevo perfil de usuario con el fin de separar el área de emprendimiento con el de empleabilidad ya que el centro en el momento no tiene empleabilidad.

		<b>PERFIL DEL USUARIO</b>		Fecha: 19/02/2015 Versión: 1		
				D	M	A

IDENTIFICACION USUARIO	
Nombres y Apellidos _____	Género F ___ M ___
Lugar y Fecha de Nacimiento _____	Edad _____
Documento Identidad C.C. ___ C.E. ___ No. _____	de _____
Fecha y Lugar de Expedición del Documento de Identidad _____	
Libreta Militar No. _____	Distrito No. _____ Año _____ Categoría: Primera ___ Segunda ___
Lic. Conducción Si ___ No ___ Categoría _____	¿Tiene vehículo propio? Si ___ NO ___ Moto ___ Carro ___
Estado Civil Soltero(a) ___ Casado(a) ___ Unión Libre ___ Viudo(a) ___ Separado ___	
No. de Hijos ___ Actualmente está Embarazada Si ___ NO ___ Actualmente está Lactando Si ___ NO ___	
Dirección _____ Barrio _____ Comuna _____ Estrato _____	
Celular _____ E-mail _____	
¿Habla una segunda Lengua? Si ___ NO ___ ¿Tiene Tarjeta o Licencia Profesional? Si ___ NO ___	
Presenta Algún Tipo de Discapacidad? Si ___ NO ___ De qué Tipo? _____	
Tiene Personas a Cargo? Si ___ NO ___ Cuántas _____ Qué Parentesco _____	
Es Usted Víctima del Desplazamiento Si ___ NO ___ Se Encuentra inscrito en el RUPD? Si ___ NO ___	
Es Beneficiario de Algún Programa? Si ___ NO ___ Cuál _____	

FORMACIÓN ACADÉMICA	
Sin Estudio <input type="checkbox"/>	Primaria <input type="checkbox"/> Bachiller <input type="checkbox"/> Tecnólogo <input type="checkbox"/> Técnico <input type="checkbox"/> Universitario <input type="checkbox"/>
Postgrado <input type="checkbox"/>	Otro <input type="checkbox"/> ¿Cuál? _____

SITUACIÓN GENERAL ACTUAL	
Víctima de la Violencia <input type="checkbox"/>	Reinsertado <input type="checkbox"/> Adulto Mayor <input type="checkbox"/>
En Situación de Pobreza <input type="checkbox"/>	Desmovilizado <input type="checkbox"/> Madre/Padre Cabeza de Hogar <input type="checkbox"/>
Afectado por Ola Invernal <input type="checkbox"/>	Joven en Situación de Riesgo <input type="checkbox"/> Ninguna de las Anteriores <input type="checkbox"/>
Población No Vulnerable <input type="checkbox"/>	Población Vulnerable <input type="checkbox"/>

SITUACION LABORAL FORMAL E INFORMAL ACTUAL	
Empleado <input type="checkbox"/> Desempleado <input type="checkbox"/> Independiente <input type="checkbox"/> Vendedor Informal <input type="checkbox"/> Otro <input type="checkbox"/>	
Mototrabajador <input type="checkbox"/>	

PROGRAMA DE SALUD	
Régimen Contributivo <input type="checkbox"/>	EPS _____ Cotizante ___ Beneficiario ___
Régimen Subsidiado <input type="checkbox"/>	Inscrito en Sisbén Si ___ NO ___ Nivel ___ Ninguno <input type="checkbox"/>

INFORMACION FAMILIAR	
Vive con Alguien más? Si ___ NO ___	
Mencione en el siguiente cuadro, las Personas con las que vive:	

**Figura 2.** Perfil del usuario  
Fuente: Autor del proyecto

NOMBRES Y APELLIDOS	EDAD	ESCOLARIDAD	PARENTESCO	OCUPACION	NUMERO TEL.

¿Quién es el Jefe de Hogar?  
 Usted \_\_\_ Padre \_\_\_ Madre \_\_\_ Hermano \_\_\_ Pareja o Cónyuge \_\_\_ Abuelo(a) \_\_\_  
 Tío(a) \_\_\_ Primos \_\_\_ Otros Parientes \_\_\_ Otro \_\_\_ Cuál \_\_\_\_\_

**FORMACION QUE REQUIERE O NECESITA REALIZAR**  
 Cuál \_\_\_\_\_ Otra \_\_\_\_\_

**INFORMACIÓN DE AREA DE EMPRENDIMIENTO**

1. ¿Cuál es su idea de negocio?

a. ¿Su negocio se encuentra funcionando actualmente? SI  NO

b. ¿Qué tiempo de funcionamiento tiene su Unidad Productiva? \_\_\_\_\_

c. ¿Valor de sus ventas actuales? \$ \_\_\_\_\_

2. ¿Por qué considera que esta idea es una oportunidad de negocio?

No existe este negocio  Otro, ¿Cuál? \_\_\_\_\_

Existe, pero no es suficiente

Experiencia Adquirida

3. ¿Cuál es su expectativa con ese negocio?

Subsistir  Generar empleo

Ser independiente  Otro ¿Cuál? \_\_\_\_\_

Tener otros ingresos/ aumentar los ingresos

**Figura 3.** Perfil del usuario pag 2.

Fuente: Autor del proyecto

**4. ¿De dónde nació esa idea de negocios?**

<input type="checkbox"/>	Iniciativa propia	<input type="checkbox"/>	Influencia de medios de comunicación
<input type="checkbox"/>	Iniciativa de un amigo o familiar	<input type="checkbox"/>	Continuar con la línea familiar
<input type="checkbox"/>	Influencia del entorno cercano	<input type="checkbox"/>	Otro ¿Cuál? _____

**5. ¿Tiene alguna formación y/o experiencia con ese tipo de negocios?**

<b>5. FORMACIÓN</b>		<b>6. EXPERIENCIA</b>	
<input type="checkbox"/>	Ninguna o nula	<input type="checkbox"/>	Ninguna o nula
<input type="checkbox"/>	Muy básica o elemental	<input type="checkbox"/>	Muy básica o elemental
<input type="checkbox"/>	Media / Se "defiende"	<input type="checkbox"/>	Media / Se "defiende"
<input type="checkbox"/>	Profunda / amplia	<input type="checkbox"/>	Profunda / amplia

**6. ¿Tiene claro quiénes serían los clientes de su negocio?**

<input type="checkbox"/>	No los puede describir con claridad
<input type="checkbox"/>	Tiene alguna idea básica de las características de sus clientes
<input type="checkbox"/>	Tiene muy claro quiénes serían sus clientes

**7. ¿Cuenta con algún recurso para su negocio?**

<input type="checkbox"/>	Local	<input type="checkbox"/>	Materia Prima
<input type="checkbox"/>	Dinero	<input type="checkbox"/>	Conocimiento del negocio
<input type="checkbox"/>	Equipo	<input type="checkbox"/>	Otro ¿Cuál? _____
<input type="checkbox"/>	Personal		

OBSERVACIONES: \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_  
 \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
**Funcionario - Contratista - Asesor Responsable**

\_\_\_\_\_  
**Usuario CEMPRENDO Ocaña**

**Figura 4.** Perfil del usuario pag. 3.

Fuente: Autor del proyecto

*Atención al usuario por vía telefónica, Facebook y personal, se realizó la actividad durante todo el periodo de pasantía.* Además de asesorar a los emprendimientos, hacer visitas; estuve en la oficina encargada de atención al usuario por medio telefónico, página de Facebook y los que venían directamente al centro por asesorías con respecto al área administrativa, creación de planes de negocio o bien para hacer parte del centro, llenar su perfil y realizar algún curso para capacitarse o adquirir conocimientos para fortalecimiento de dicho negocio

*Identificación y enrutamiento de la población nueva, esta actividad se realizó durante todo el periodo de la pasantía.* Se hace el enrutamiento a población nueva para que estén registrados en el centro y así poder atender las necesidades y requerimientos de la población; por medio del cual se pretende realizar acciones que permitan a los usuarios abordar cual tipo de necesidad, con el fin de llevar a cabo algún objetivo, muchos vienen por capacitación de algún curso brindado por el centro a través del Sena como por ejemplo, atención al usuario, emprendimiento, manipulación de alimentos, contabilidad ,costos y presupuestos, complementario en belleza , complementario en modistería, salud ocupacional, entre otros; además, muchas veces tienen una idea de negocio ya sea que esté funcionando o quieran hacerla realidad, se les brinda la asesoría que necesiten.

**3.1.2. Brindar apoyo en el área administrativa y mercadeo en la construcción de planes de negocio para las personas vinculadas con CEMPRENDO.** La semana del Emprendimiento es un evento de carácter internacional en el cual, a través del diseño y ejecución de actividades como charlas informativas, conversatorios con empresarios, expertos en creación de empresa, muestras empresariales, cine foros, juegos y simulaciones, entre otras; se participa

en la Semana del Emprendimiento o bien a través de actividades propias o con los diferentes aliados e integrantes del ecosistema de emprendimiento e innovación de la región.

Su objetivo es dinamizar el ejercicio comercial de los emprendedores vinculados al Centro de Innovación y Emprendimiento, a través de la realización y/o participación de muestras y ferias comerciales ya sea al interior de la Institución o bien en alianzas con otras entidades del ecosistema emprendedor. Esta actividad igualmente sirve como mecanismo de sensibilización y fomento del portafolio del Centro de Innovación y Emprendimiento.

Comprende el acompañamiento para aquellas personas de la comunidad Esumeriana que tengan una idea de negocio o un proyecto productivo en funcionamiento, y que buscan analizar su factibilidad en el mercado. Las asesorías se realizan en espacios de 45 minutos en los cuales los interesados construirán su modelo de negocio con el apoyo del director del CIE o el personal adscrito al Centro.

Como parte de su estrategia de sostenibilidad, el Centro de Innovación y Emprendimiento busca, formula y ejecuta proyectos orientados a la innovación y el emprendimiento; para tal fin, desde la coordinación del Centro se hace seguimiento a las diferentes convocatorias y licitaciones, así como la presentación de proyectos, de manera independiente o con sus aliados estratégicos, a diferentes Entidades públicas y privadas para la consecución de recursos. Los proyectos deben contar con la aprobación de las dependencias responsables dentro de la Institución.

***Realización de visitas de campo, a emprendedores que recibieron ayuda del parte del centro.*** El proceso de visita y acompañamiento se hace por incentivar la innovación en cualquiera de los emprendimientos, se procura incrementar los niveles de producción, crecimiento y competitividad en el mercado. En segundo lugar, desde Innovación más el desarrollo se genera acciones tendientes a la identificación de iniciativas con alto potencial de crecimiento a la empresa, derivadas de las funciones de una investigación de mercado y extensión a diferentes mercados internos y externos al país. Se busca acompañar y acelerar dichas iniciativas que posibiliten la creación de empresas tipo start up (es una organización humana con gran capacidad de cambio, que desarrolla productos o servicios, de gran innovación, altamente deseados o requeridos por el mercado, donde su diseño y comercialización están orientados completamente al cliente)

Y spin off (proyecto nacido como extensión de otro anterior, o más aún de una empresa nacida a partir de otra mediante la separación de una división subsidiaria o departamento de la empresa para convertirse en una empresa por sí misma)

Ya sea con recursos propios o con la participación de otros actores públicos y privados a través de convenios y alianzas interinstitucionales, grupos de investigación, centros de desarrollo tecnológico, gremios, empresas privadas, entre otras.

Además, se hicieron visitas a emprendedores durante algunas semanas asignadas por el DPS con el fin de hacer un seguimiento a diferentes negocios que ofrecen productos o servicios para observar el crecimiento o decrecimiento de dichas empresas.

A continuación se observan los resultados obtenidos de las visitas realizadas en los diferentes emprendimientos, cada uno con sus respectivas observaciones, siendo de vital importancia y aprendizaje tanto como para los practicantes como para los usuarios que en su mayoría manifestaron el olvido por parte de la entidad CEMPRENDO.

**Tabla 4.**

*Visitas realizadas*

EMPRESA: <b>venta de arepas</b>	VIGENTE: <b>si</b>
REPRESENTANTE LEGAL: <b>TERESA QUINTERO</b>	<b>DIRECION:</b> cr 45 lote 2
BARRIO : <b>asovigiron parte baja</b>	<b>FECHA DE VISITA:</b> 18-03-19
OBJETIVO DE LA VISITA: con el fin de hacer un seguimiento a los emprendedores para verificar si el negocio aún está funcionando, si ha crecido o por el contrario ha decrecido.	<b>OBSERVACIONES:</b> el negocio se encuentra en funcionamiento, pero la señora teresa dice que el molino se ha dañado y que tampoco ha tenido muchas ventas de arepas, ya que hay mucha competencia.
EMPRESA: taller de confecciones	VIGENTE: si
REPRESENTANTE LEGAL: DIOSELINA JIMENEZ	DIRECION: kdx 907-169
BARRIO : polaco 1	FECHA DE VISITA: 18-03-19
OBJETIVO DE LA VISITA: con el fin de hacer un seguimiento a los emprendedores para verificar si el negocio aún está funcionando, si ha crecido o por el contrario ha decrecido.	OBSERVACIONES: tiene un negocio impecable, está en excelente estado, la máquina que le recibió de parte del DPS está funcionando perfectamente.
EMPRESA: <b>melany net</b>	<b>VIGENTE:</b> si
REPRESENTANTE LEGAL: <b>YERALDIN CARAVAJALINO</b>	<b>DIRECION:</b> cr 45 lote 2
BARRIO : <b>asovigiron</b>	<b>FECHA DE VISITA:</b> 18-03-19
OBJETIVO DE LA VISITA: <b>con el fin de hacer un seguimiento a los emprendedores para verificar si el negocio aún está funcionando, si ha crecido o por el contrario ha decrecido.</b>	<b>OBSERVACIONES:</b> está en funcionamiento, equipos en excelente estado, dice que le hace falta papelería ya que vive cerca de un colegio y eso le traería buenas ganancias al negocio
EMPRESA: la esperanza	<b>VIGENTE:</b> si
REPRESENTANTE LEGAL: JOSE TRINIDAD CASTILLA	DIRECION: entrada de convención
BARRIO : entrada de convención	FECHA DE VISITA: 18-03-19
OBJETIVO DE LA VISITA: con el fin de hacer un seguimiento a los emprendedores para verificar si el negocio aún está funcionando, si ha crecido o por el contrario ha decrecido.	OBSERVACIONES: el señor José trinidad es un vendedor ambulante de frutas, donde ofrece una variedad de diferentes frutas para todo tipo de consumidor.
EMPRESA: confecciones GYM	VIGENTE: si
REPRESENTANTE LEGAL: GLADIS PEDROZA	DIRECION: cl 5 # 52-09
BARRIO : la perla	FECHA DE VISITA: 19-03-19
OBJETIVO DE LA VISITA: con el fin de hacer un seguimiento a los emprendedores para verificar si el negocio aún está funcionando, si ha crecido o por el contrario ha decrecido.	OBSERVACIONES: el negocio de confecciones se encuentra en funcionamiento, cuenta con un local alquilado y gran variedad de conjuntos para niños, pijamas, toallas entre otras cosas.

Fuente: Autor del proyecto

*Continuación, tabla visitas realizadas*

REPRESENTANTE LEGAL: DORALBA DURAN ALVAREZ	DIRECION: kdx 101
BARRIO : Ocaña primaveral	FECHA DE VISITA: 20-03-19
OBJETIVO DE LA VISITA: con el fin de hacer un seguimiento a los emprendedores para verificar si el negocio aún está funcionando, si ha crecido o por el contrario ha decrecido.	OBSERVACIONES: está en funcionamiento, aun trabaja con la materia prima que recibió de parte de Cemprendo, pero no ha avanzado.

Fuente: Autor del proyecto.

***Contactar al usuario por medio telefónico o redes sociales para transmitir la información correspondiente y elaboración de plan de negocios.*** El usuario solicita, ya sea a través de correo, llamada telefónica o visita personal, una cita con la coordinación del Centro para un primer acercamiento. En el encuentro inicial, se registran los datos básicos de contacto y, dependiendo de la necesidad, interés o deseo del usuario, se programa una segunda cita para definir el plan de trabajo. Para la segunda cita, el usuario debe diligenciar previamente un perfil de usuario. Este formulario permite caracterizar a los emprendedores y sus proyectos, lo que permite un mejor acompañamiento y vinculación de los mismos al portafolio de productos y servicios, Dependiendo del nivel del emprendedor y su proyecto se definen: Formación, construcción del modelo y plan de negocio y fortalecimiento empresarial.

En relación con los procesos que permiten la estructuración de las ideas de negocio y/o empresa resultantes de las acciones de fomento y formación, que los usuarios del Centro se inscriban previamente y realicen un primer diagnóstico de su idea o empresa, esto se hace para construir un plan de trabajo conjunto. Se espera, con las actividades propuestas, identificar a aquellas personas que tienen una idea de negocio o que ya han creado empresa con el fin de poder hacer un acompañamiento a través de las alianzas que tiene CEMPRENDO todo lo concerniente a la asesoría, acompañamiento y fortalecimiento empresarial.

***Realización de estrategias de mejoramiento a emprendedores que hacen parte del centro.***

En el tiempo de labor en la empresa se pudieron hacer varias estrategias de mejoramiento para los emprendedores de GYZ y CEMPRENDO; Como medio de fortalecimiento para sus negocios de bienes o servicios; Es importante conocer cuál es el papel de estas empresas en el desarrollo y crecimiento de la economía de un país. El papel social que tienen las agremiaciones y empresas del sector privado, implementadoras y beneficiarias de todas las garantías que ofrece el Estado para estimular la generación, la viabilidad y sostenibilidad de las empresas en el país, es fundamental en la lucha para mitigar y combatir la pobreza en Colombia, seguros de que sin oportunidades de empleo, ni la economía ni el país van a crecer al ritmo de la región, y en cambio tendrán que invertir más en programas sociales de apoyo a la población vulnerable. Por esta razón el centro de empleo y emprendimiento CEMPRENDO se encarga de capacitar e incentivar a los empresarios potenciales para convertir en realidad sus ideas de negocios ya que esto será una gran contribución al crecimiento y bienestar no sólo de sus propias familias sino de toda la región de Ocaña y sus alrededores. Así bien, Cuando se hace referencia a fortalecer el emprendimiento de las microempresas, se hace énfasis en las posibilidades de sacar adelante una idea de negocio.

La fuente más común de capital de financiamiento utilizada por los emprendedores de economías en desarrollo como es el caso particular de estos emprendedores y de muchos más en todo el mundo, está compuesta por los propios recursos o de sus familias, los cuales utilizan para poner en marcha su proyecto empresarial, esto debido a las dificultades que presentan para acceder a fuentes de financiamiento convencionales (Matíz y Mogollón, 2008). Esta falta de apoyo financiero hace que los empresarios potenciales se cuestionen y pongan sobre una balanza

la posible ganancia y el riesgo de llevar a cabo el proyecto, ya que están en juego los ahorros de muchos años, los cuales serán invertidos en un negocio que no tiene garantía de éxito.

(Hernández y Rodríguez, 2013)

A continuación se muestra algunas de las estrategias que fueron realizadas para los emprendedores con el objetivo de fortalecer sus empresas.

**Tabla 5.**

*Estrategias*

NUBIA ISABEL	CREACIONES Y MANUALIDADES
ESTRATEGIAS:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brindarle asesoramiento respecto al manejo de la máquina de estampado.</li> <li>• Recomendación con el diseñador gráfico de CEMPRENDO para la marca del negocio.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo.</li> </ul>	
ALEXY NAVARRO	COMIDAS RAPIDAS
ESTRATEGIAS:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Recomendación con el diseñador gráfico de CEMPRENDO para la marca del negocio.</li> <li>• Capacitación en el registro contable.</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo</li> </ul>	
ALI ALVARES	TAMALES EL BUEN SABOR
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proponer el cambio de la estufa sin estrenar al proveedor por una de un puesto, ya que la adquirida no cumple los objetivos para la cocción de los tamales, con respecto a las ollas de indio adquiridas en el proyecto.</li> <li>• Recomendación con el diseñador gráfico de CEMPRENDO para la marca del negocio.</li> <li>• Capacitación en el registro contable.</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo</li> </ul>	
MAYERLY CARVAJAL	CENTA DE YOGURT
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación en el registro contable.</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo</li> </ul>	
VIRGELMA NAVARRO	VENTA DE YOGURES
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación en el registro contable.</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo</li> </ul>	

*Continuación tabla 5 estrategias.*

ALVARO SUAREZ	ALSUAREZ POLLO
ESTRATEGIAS:	
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos</li> <li>• Creación de un galpón</li> <li>• Recomendación con el diseñador gráfico de CEMPRENDO para la marca del negocio.</li> <li>• Capacitación en el registro contable.</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo</li> </ul>	
MIRYAN DEL CARMEN	VENTA DE JUGOS NATURALES Y RELLENAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Adquisición de una estufa, ya que se encuentra cocinando en leña y en temporada de lluvia le es difícil trabajar ya que lo hace al aire libre en el patio de su casa. La señora vive en una invasión.</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Recomendación con el diseñador gráfico de CEMPRENDO para la marca del negocio.</li> <li>• Capacitación en el registro contable.</li> <li>• Capacitación en manipulación de alimentos.</li> <li>• Capacitación seguridad en el trabajo</li> </ul>	

Fuente: Autor del proyecto.

***Brindar asesorías comerciales, empresariales y financieras a los usuarios de CEMPRENDO.*** Se brinda asesoría con el fin de brindar apoyo y acompañamiento a los emprendedores en planeación y dirección de los negocios, que le permita realizar un diagnóstico de alto impacto, con el fin de fortalecer los procesos; generando estrategias guiadas al mejoramiento continuo y optimización de los recursos físicos, financieros y humanos, enfocados al diseño de indicadores de gestión, que permitan medir la eficiencia y eficacia de sus procesos y tomar decisiones adecuadas en busca de la excelencia y cumpliendo objetivos de crecimiento y desarrollo de sus empresas.

Asesoría comercial y financiera

Capacitación en manipulación de alimentos

Asesoría en manejo de logo para su empresa y Merchandising

Administración, manejo, desarrollo y aplicación de inventarios

BPM (gestión, automatización y competitividad de procesos)

Kaser (cultura de Servicio al cliente)

Planeación estratégica y gestión del cambio

**3.1.3. Determinar las debilidades, oportunidades, fortalezas y amenazas de la empresa estudiando su situación interna y externa para Orientar a las personas vinculadas con CEMPRENDO sobre los diferentes procesos administrativos y financieros.** El estudio del centro de empleo y emprendimiento CEMPRENDO en sus debilidades contiene mejoras necesarias dentro de la organización. Las diferentes empresas vecinas y alianzas pueden ayudar al centro a identificar las áreas débiles y oportunidades de mejora. Un honesto análisis en este segmento puede proporcionarte una lista clara de las áreas que necesitan un plan de desarrollo para remediar los problemas identificados. Herramientas tales como planes de acción y la formación son algunas de las maneras de mejorar los puntos débiles. Desde un punto de vista competitivo, las organizaciones deben tratar de mitigar las debilidades tan pronto como sea posible, debido que pueden ofrecer una oportunidad no deseada a los clientes del centro.

Existen oportunidades de mejora en todas las empresas. Esto hace que el segmento de las oportunidades del análisis FODA importante. Dentro de este segmento, deberás de identificar las oportunidades internas y externas; así obtener una lista completa, puedes apoyarte en otras entidades para identificar estas oportunidades. Puedes añadir las oportunidades actuales y futuras para el centro de empleo y emprendimiento.

Para asegurar el éxito, las organizaciones pueden tener que hacer frente a los futuros y actuales amenazas. En el caso de realizar un FODA para tu negocio, una amenaza pueden ser nuevos competidores en el mercado; el hecho de tenerlo identificado te brindará implementar contramedidas ante esta amenaza. Para las personas crear un análisis FODA para fines de desarrollo personal un ejemplo de una amenaza puede ser, como solucionar los problemas de desempleo en la región de Ocaña y sus alrededores.

De acuerdo al análisis DOFA, realizado en el centro de empleo y emprendimiento Ocaña Cemprendo, se identificó que es una organización, enfocada en buscar los medios y los recursos necesarios, para mejorar la calidad de vida de la comunidad, especialmente la población víctima del conflicto armado y en situación de pobreza, para los cuales existen un gran número de beneficios, que la mayoría desconoce, y Cemprendo es el encargado de gestionarlos para que estos recursos lleguen a los que realmente los necesitan, por medio de la implementación de estrategias y mecanismos, como, convenios con las entidades financieras, gubernamentales y las instituciones educativas, que le proveen los recursos económicos y humanos para llevar a cabo de manera efectiva los proyectos y planes de negocios de esta población. Esto ha permitido que el centro de empleo y emprendimiento Ocaña Cemprendo, sea reconocido en el municipio y sus alrededores por los buenos resultados y su buena gestión, satisfaciendo a un gran número de usuarios, con la excelente atención y comodidad que les brinda el centro, debido a que cuenta con una adecuada infraestructura y un clima laboral saludable, permitiendo la armonía y el trabajo en equipo, tanto de los empleados del centro como de los estudiantes pasantes de las instituciones con las que se tiene convenio (Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) - Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña (UFPSO)

***Realizar seguimiento por medio de mensajes de texto o vía telefónica para estar en comunicación y conocer los avances de los usuarios asesorados por el centro.*** El seguimiento que se hace a los usuarios, por medio de la tecnología que tenemos hoy día es con el fin de mostrar a los usuarios del centro de empleo y emprendimiento CEMPRENDO, nuestro interés por todos ellos, ya que son el objetivo por el cual la empresa se mueve y sigue estando vigente, se encuentra buscando más alianzas para que los emprendimientos sigan creciendo y sea la empresa futura para sus familias con cada ayuda que se les pueda brindar.

La primera invitación que se le hizo fue una feria de belleza, a la cual fueron invitadas todas las señoras relacionadas con el área de la belleza y que fueron ayudadas por parte de CEMPRENDO en años anteriores, se hizo en las horas de la mañana para no quitarles mucho tiempo y así ellas pudiesen continuar con sus trabajos habituales en horas de la tarde; la motivación de participar en este evento de tipo social fue muy bien recibida por la comunidad y por las emprendedoras ya que se dieron a conocer y demostrar todo lo que sabían hacer. Esta labor se realizó con ayuda de la fundación GIZ, la alcaldía y la policía nacional.

La segunda invitación fue a la XXII expoferia universitaria realizada por la universidad francisco de Paula Santander a la cual asistieron un numero de 10 emprendedores con una variedad de productos y servicios, los cuales aceptaron de forma inmediata la invitación. Indicaron que este tipo de eventos les agradaba mucho porque los universitarios más que comprar, realizaban buenas sugerencias para mejorar sus negocios y así captar más clientes potenciales.

***Gestionar propuestas y proyectos en los que se oferte el portafolio de servicios de las asociaciones.*** El centro de empleo y emprendimiento, ayuda a toda la comunidad Ocañera a gestionar los proyectos o sueños de las personas, se encarga de coger esa idea y mejorarla, se hace el estudio de mercado para todo el que lo necesite, ya se cuenta con un numero razonable de asociaciones que han sido ayudada de parte de CEMPRENDO con diferentes alianzas que han estado en cada camino de estas empresas y les han facilitado recursos económicos, maquinarias o materia prima para el crecimiento de estas empresas. De acuerdo a la visitas realizadas a cada uno de los emprendimientos y asociaciones se identificaron algunos en crecimiento, otros en decrecimiento, debido a la baja demanda de donaciones y apoyo por parte de otras organizaciones o ya bien por falta de responsabilidad de ellos mismos; se; por lo cual se propone estratégicamente realizar unos portafolios de servicios que permitan crear una identidad única para todos los usuarios del centro. Con estos portafolios pretendemos continuar con el desarrollo de los objetivos de CEMPRENDO y lograr a futuro un expandimiento que genere impacto en la comunidad y sociedad beneficiaria de dicha labor. Así mismo demostrar nuevas iniciativas hacia el mejoramiento y otras oportunidades para las personas vinculadas al centro. A través de los portafolios de servicio también se desea ampliar la relación con sus actuales y nuevas alianzas creando afianzamiento de nuevas relaciones y paralelamente incrementar recursos adicionales para mantenerse en el mercado, alargar su ciclo de vida y continuar con su crecimiento. Las alianzas actuales, inactivos o potenciales deben conocer de manera clara la labor realizada del centro para crear un compromiso de ayuda para la sociedad en general.

***Programar a través de vía móvil las visitas para saber los avances de los clientes asesorados en el centro.*** En el centro de empleo y emprendimiento, se hace la lista de los

emprendedores y asociaciones que tiene la empresa, con el objetivo de programar durante semanas citas para hacer la visita de seguimiento y llevar el control de los productos o servicios de las microempresas con el fin de obtener la información necesaria para ayudarlo de alguna forma a través de las alianzas.

**Realización y mejoramiento de los planes de negocios.** Se hizo mejoramiento del plan de negocios de la señora LEIDY SANCHEZ usuario de CEMPRENDO, con el objetivo de mejorar su plan de negocios que trae ya varios años con el centro; con el fin de cambiar el nombre de la microempresa, costos de producción, anexar nuevas fotos de crecimiento de empresa de velas el TIBER; la señora LEIDY quiere mejorar su producción de velas el TIBER ya que tiene una gran demanda en Ocaña y sus alrededores y desea obtener una ayuda o apalancamiento por parte del centro para un crédito en CREDISERVIR.

**Tabla 6.**  
*Plan de negocio*

<b>ACTIVIDAD COMERCIAL</b>	Fábrica de velas “VELITAS TIBER”
<b>NOMBRE</b>	LEIDY JANETH SANCHEZ TRILLOS
<b>C.C:</b> 37.182.877 Ocaña (N.de.S)	<b>TEL:</b> 3144502681-3175186308
<b>E-mail:</b> Yaqui1116@hotmail.com	<b>DIRECCIÓN:</b> Calle 5 #16 -66
<b>PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>OBJETIVO GENERAL</b>
El plan de negocio a fortalecer es una fábrica de velas, el cual se ha mantenido estable y en función gracias a al trabajo duro y la constancia durante estos 22 meses de funcionamiento y desde entonces desempeño esta actividad de emprendimiento desde el hogar donde se fabrican las velas y se ofrecen en gran variedad de gamas, colores, tamaños, diseños y precios asequibles con el fin de tener libertad financiera y tiempo para la familia.	Generar reconocimiento por la calidad y variedad de los productos para consolidar la marca, “VELITAS EL TIBER” en el mercado de Ocaña norte de Santander, en la producción y comercialización de velas.
	<b>OBJETIVOS ESPECIFICOS</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>● Garantizar la calidad de nuestros productos.</li> <li>● Ofrecer productos a precios asequibles.</li> <li>● Eficiencia en el tiempo de entrega del producto</li> </ul>

Nota: la tabla muestra el emprendedor al que se le mejoro el plan de negocio. Fuente: Autor del proyecto.

## Capítulo 4. Diagnóstico final

CEMPRENDO es una entidad que busca constantemente el mejoramiento de la calidad de vida de la población, con base en esto, en el transcurso de la pasantía se tuvo en cuenta este factor para llevar a cabo cada una de las actividades, incentivando siempre el espíritu emprendedor de la población atendida por medio de, capacitaciones, cursos, videos lúdicos y charlas, con el fin de acercar a las personas al campo empresarial, motivándolos a salir de su situación por medio de un proyecto de vida. Por otro lado la importancia que se le dio a las actividades del centro, fue la feria de belleza realizada para todos los emprendedores con para mostrar su talento y su trabajo a todos los habitantes de Ocaña y sus alrededores, debido a que se logró con éxito la jornada y se logró el objetivo, los emprendedores lograron atraer clientes para sus negocios.

CEMPRENDO formo grupos el cual se encargaron de programas diferentes emprendedores para hacer las visitas y llamar a las asociaciones para hacerle el seguimiento correspondiente, para verificar su veracidad, destacando que todo lo anterior se realizó con ayuda articulada de los grupos de consultorio empresarial de la universidad francisco de paula Santander Ocaña, “UFPSO”, quienes se encargaron de la elaboración de un 80% del fortalecimiento de los planes de negocios, perfiles de usuarios y asesorías empresariales entre otros; de los cuales hice parte del fortalecimiento de cada uno de ellos, me encargue de su corrección, en cuanto a redacción y metodología, sin incluir un plan de negocios, llenar 40 perfiles de usuarios, asesorar más de 30 personas que se acercaban al centro y otros por vía telefónica o página de Facebook de CEMPRENDO , con el fin asegurar la entrega efectiva y organizada, con los paramentos y requisitos exigidos por los entes financieros.

## Capítulo 5. Conclusión

Los objetivos definidos previos a la realización de este proyecto como modelo de pasantías se han alcanzado satisfactoriamente, debido al funcionamiento de la ruta de emprendiendo, desarrollando cada una de las actividades programadas en el lapso de estos cuatro meses de pasantías, realizando de manera efectiva su organización y ejecución.

Se logró brindar de manera efectiva el acompañamiento administrativo en la elaboración de los Planes de negocio, de los usuarios de Cemprendo, visitas a emprendedores y elaboración de estrategias para el mejoramiento y fortalecimiento para las microempresas que hacen parte del centro, gracias a la implementación de un nuevo formato para su elaboración y los grupos de consultorio empresarial, alcanzando de esta manera la meta de cumplir con todas las actividades y objetivos, para contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de toda la población y víctima del conflicto.

Se realizaron asesorías a empresas y asociaciones, orientando sus procesos administrativos, principalmente en su estructura organizacional, (misión, visión, organigrama, valores organizacionales etc.), y en la parte contable y financiera, (ingresos, y gastos, costos de materia prima, punto de equilibrio, etc.), logrando mejorar así su rentabilidad y organizando de manera correcta los aspectos administrativos de sus empresas.

## Capítulo 6. Recomendaciones

Se recomienda continuar con la aplicación del modelo “Plataforma formulación de planes de negocios, otras fuentes de financiación como lo son las alianzas que se hacen con otras entidades para buscar ayuda para los emprendedores”, porque muestra claramente los factores claves de éxito de la empresa o proyecto del usuario (punto de equilibrio, nivel de ventas, margen de contribución, etc.), mostrando realmente su rentabilidad y/o factibilidad.

Además es de gran importancia que se realice capacitaciones a los nuevos, pasante y futuros grupos de consultorio empresarial, con el fin de que sean profesionales actos, para llevar a cabo las actividades dentro del centro, (servicio al cliente, elaboración de planes de negocios, emprendimiento, etc.), debido a que estos fueron de gran ayuda para el desarrollo de las actividades en la coordinación de la ruta de emprendimiento.

Por último se recomienda que se continúe organizando y revisando periódicamente los archivos y la base de datos de la ruta de emprendimiento, con el fin de evitar demoras en los procesos, y continuar con el mejoramiento de su funcionamiento y estar en comunicación con los usuarios del centro, hacer el seguimiento constantemente y capacitarlos para fortalecer sus respectivas microempresas.

## Referencias

Cámara de Comercio de Bogotá. (2016). *Crecimiento del emprendimiento en Colombia*.

Obtenido de <https://www.ccb.org.co/Sala-de-prensa/Noticias-Cree-su-empresa/2016/Octubre/Crecimiento-del-emprendimiento-en-Colombia>

DANE. (2019). *Gran encuesta integrada de hogares*. Obtenido de

[https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech\\_genero/bol\\_ejesexo\\_e19\\_mar19.pdf](https://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech_genero/bol_ejesexo_e19_mar19.pdf)

Fortunato, F. (2016). *Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña*. Ocaña.

González Fortunato, F. (2015). *CEMPRENDO*. Ocaña.

La República. (2019). *Tasa de desempleo en Colombia*. Obtenido de

<https://www.larepublica.co/economia/desempleo-en-colombia-en-2018-2822565>

<http://www.scielo.org.co/pdf/cuadm/v30n51/v30n51a10.pdf>

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/12169/EMPREDIMIENTO%20INNOVADOR%20EN%20COLOMBIA.pdf?sequence=1>

[http://catarina.udlap.mx/u\\_dl\\_a/tales/documentos/laex/loranca\\_r\\_ra/capitulo3.pdf](http://catarina.udlap.mx/u_dl_a/tales/documentos/laex/loranca_r_ra/capitulo3.pdf)

<https://www.mheducation.es/bcv/guide/capitulo/8448175840.pdf>

<http://repositorio.utn.edu.ec/bitstream/123456789/1555/3/02%20ICA%20190%20CAPITULO%20II%20MARCO%20TE%20C3%93RICO.pdf>

[https://www.academia.edu/7052384/DEFINICI%C3%93N\\_DE\\_RECursos\\_EN\\_LA\\_ECONOM%C3%8DA](https://www.academia.edu/7052384/DEFINICI%C3%93N_DE_RECursos_EN_LA_ECONOM%C3%8DA)

<http://virtual.urbe.edu/tesispub/0093827/cap02.pdf>

<https://easylex.com/que-es-un-fondo-de-capital-semilla/>

<http://alianzasestrategicas75879.blogspot.com/2008/11/concepto-de-alianzas-estrategicas.html>

<https://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/handle/10654/14502/CastilloAfanadorSandraPatricia2016.pdf?sequence=1&isAllowed=y>

<http://www.asecorp.net.co/index.php/es/servicios/asesoria-administrativa>

[http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/21612/11101353\\_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y](http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/21612/11101353_2017.pdf?sequence=1&isAllowed=y)

## Apéndices

### Apéndice A. Evidencias fotográficas









