	UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA			
	<small>Documento</small>	<small>Código</small>	<small>Fecha</small>	<small>Revisión</small>
	FORMATO HOJA DE RESUMEN PARA TRABAJO DE GRADO	F-AC-DBL-007	10-04-2012	A
<small>Dependencia</small>	<small>Aprobado</small>		<small>Pág.</small>	
DIVISIÓN DE BIBLIOTECA	SUBDIRECTOR ACADEMICO		i(90)	

RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTORES	JESSICA ANDREA ORTIZ DELGADO		
FACULTAD	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS		
PLAN DE ESTUDIOS	ADMINISTRACION DE EMPRESAS		
DIRECTOR	FRANCISCO GONZALEZ FORTUNATO		
TÍTULO DE LA TESIS	ASISTENCIA EMPRESARIAL EN LA RUTA DE EMPRENDIMIENTO Y DESARROLLO EMPRESARIAL EN EL CENTRO DE EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO OCAÑA. “CEMPRENDO”		
RESUMEN (70 palabras aproximadamente)			
<p>ESTA PASANTÍA TIENE COMO FIN CONOCER EL TRABAJO QUE CONLLEVA COORDINAR CADA UNA DE LAS ACTIVIDADES DE LA RUTA DE EMPRENDIMIENTO EN EL CENTRO DE EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO OCAÑA “CEMPRENDO”, OBTENIENDO CONOCIMIENTO SOBRE LA REALIZACIÓN DE PLANES DE NEGOCIOS Y EN ESPECIAL LA ATENCIÓN A LA POBLACIÓN VULNERABLE VÍCTIMA DEL CONFLICTO, DANDO ASÍ CUMPLIMIENTO A LOS OBJETIVOS TRAZADOS DURANTE EL TIEMPO ESTABLECIDO PARA LA REALIZACIÓN Y CULMINACIÓN DE LA PASANTÍA.</p>			
CARACTERÍSTICAS			
PÁGINAS: 90	PLANOS:	ILUSTRACIONES:	CD-ROM: 1



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

“CEMPRENDO”

AUTOR

JESSICA ANDREA ORTIZ DELGADO

Trabajo de grado bajo la modalidad de pasantía presentado como requisito para optar al
título de Administrador de Empresas.

DIRECTOR:

Francisco González Fortunato

Abogado Especialista en Gerencia de Empresas

UNIVERSIDAD FRANCISCO DE PAULA SANTANDER OCAÑA

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Ocaña, Colombia

Diciembre, 2016

Índice

CAPITULO 1. Fortalecimiento empresarial en la ruta de emprendimiento y desarrollo empresarial en el centro de empleo y emprendimiento Ocaña “CEMPRENDO”.....	1
1.1. Presentación de la empresa:	1
1.1.1. Misión	1
1.1.2. Visión	2
1.1.3. Objetivos de la empresa	2
1.1.4. Descripción de la Estructura organizacional.....	3
1.1.5. Descripción de la dependencia.....	5
1.2. Diagnóstico inicial.....	7
1.2.1. Planteamiento del problema.....	11
1.3. Objetivos de las pasantías	13
1.3.1. Objetivo General	13
1.3.2. Objetivos Específicos.....	13
1.4. Descripción de las actividades a desarrollar	14
1.5. Cronograma de actividades	15
 CAPITULO 2. Marco referencial.....	 16
2.1. Marco conceptual	16
2.1.1. Emprendedor.....	16
2.1.2. Emprendimiento.....	16
2.1.3. Formación para el emprendimiento.	16
2.1.4. Perfil de negocio.	17
2.1.5. Micro Empresa.	17
2.1.6. Planes de negocios.	17
2.1.7. Desarrollo empresarial	18
2.1.8. Proyecto.	18
2.1.9. Consultoría empresarial.	19
2.1.10. Micro ambiente.....	19
2.1.11. Macro ambiente	20
2.2. Marco legal.....	20
2.2.1. Ley 1014 de 2006.....	20
2.2.2. Política de las Naciones Unidas para la creación de empleo	28
2.2.3. Documentos CONPES 091 de 2005 y 140 de 2011.....	29
2.2.4. Documento CONPES 3616 de 2009	29
 CAPITULO 3. Informe de cumplimiento de trabajo	 30
3.1. Presentación de resultados.	30
3.1.1. Garantizar el buen funcionamiento de la Ruta de Emprendimiento en Cemprendo.	30
3.1.2. Brindar acompañamiento administrativo en la elaboración de Planes de negocio. ...	44
3.1.3. Realizar asesorías a empresas con el fin de orientar sus procesos administrativos. ..	50
 CAPITULO 4. Diagnóstico final.....	 54
 CAPITULO 5. Conclusión	 56

CAPITULO 6. Recomendaciones 57
Referencias..... 58
Apéndices..... 59

Lista de figuras

Figura 1. Organigrama institucional de Cemprendo.....	4
Figura 2. Cronograma de actividades de agosto a diciembre.....	15
Figura 3. Fases de la política.....	28
Figura 4. Propuesta de ruta integral de Generación de Ingresos.....	29
Figura 5. La atención prestada por los funcionarios de Cemprendo.....	34
Figura 6. ¿El personal se muestra dispuesto a ayudar al usuario?	35
Figura 7. ¿El trato de los grupos de consultorio empresarial, con los usuarios es considerado y amable?	36
Figura 8. Grafico- ¿Cuándo acudo al Área, sé que encontraré las mejores soluciones?	37
Figura 9. Grafico -¿El personal da una imagen de honestidad y confianza?	38
Figura 10. Grafico - ¿El personal cuenta con recursos y materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo?	39
Figura 11. Grafico - ¿El Área da respuesta rápida a las necesidades y problemas de los usuarios?..	40
Figura 12 Grafico - ¿La opinión de otros usuarios sobre el Área es buena?	41
Figura 13 Gráfico- ¿Cómo usuario, conozco las posibilidades que me ofrece el Área?	42
Figura 14 Gráfico - ¿He observado mejoras en el funcionamiento general del Área en mis distintas visitas al mismo?	43

Lista de tablas

Tabla 1. Análisis DOFA- Estrategias FO – DO.....	7
Tabla 2. Análisis DOFA, estrategias FA- DA.....	8
Tabla 3. Objetivos y actividades programadas para desarrollar en la empresa.....	14
Tabla 4. La atención prestada por los funcionarios de Cemprendo.....	34
Tabla 5. ¿El personal se muestra dispuesto a ayudar a los usuarios?	35
Tabla 6. ¿El trato de los grupos de consultorio empresarial, con los usuarios es considerado y amable?.....	36
Tabla 7. ¿Cuándo acudo al Área, sé que encontraré las mejores soluciones?	37
Tabla 8. ¿El personal da una imagen de honestidad y confianza?	38
Tabla 9. ¿El personal cuenta con recursos materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo?..	39
Tabla 10. ¿El Área da respuesta rápida a las necesidades y problemas de los usuarios?	40
Tabla 11. ¿La opinión de otros usuarios sobre el Área es buena?	41
Tabla 12. ¿Cómo usuario, conozco las posibilidades que me ofrece el Área?	42
Tabla 13. ¿He observado mejoras en el funcionamiento general del Área en mis distintas visitas al mismo?	43
Tabla 14. Planes de negocios realizados por el pasante	47
Tabla 15. Planes de negocio corregidos por el pasante	49
Tabla 16. Asociaciones atendidas en la ruta de emprendimiento	51
Tabla 17. Microempresas atendidas por la ruta de emprendimiento	52
Tabla 18. Microempresas asesoradas	53

Lista de apéndices

Apéndice 1. Organización de archivos y base de datos	59
Apéndice 2. Elaboración de los perfiles de negocios	59
Apéndice 3. Modelo de perfil de usuario realizado a un usuario de Cemprendo.	60
Apéndice 5. Enrutamiento y caracterización de población atendida.	62
Apéndice 7. Módulos, libro, talleres y cursos estudiados.....	64
Apéndice 8. Talleres diplomados cursados.....	64
Apéndice 9. Encuesta de satisfacción dirigida a los usuarios Cemprendo	65
Apéndice 10. Socialización planes de negocio y determinación de horarios para los usuarios. ..	66
Apéndice 11. Contactar a los usuarios y programar cita.	66
Apéndice 12. Lista de contactos, diplomado.	67
Apéndice 13. Horario establecido con los consultorios empresariales.....	68
Apéndice 14. Horario grupos de consultorio empresarial. Fuente: pasante.	68
Apéndice 15. Realización de planes de negocios.	69
Apéndice 16. Planes de negocios elaborados para los usuarios del Diplomado.....	70
Apéndice 17. Entrega y sustentación de los planes de negocios ante Crediservir.....	72
Apéndice 18. Usuarios diplomados de emprendimiento en socialización con Crediservir.....	72
Apéndice 19. Asociaciones y microempresarios asesorados.....	73
Apéndice 20 Fortalecer capacidades y habilidades empresariales en los microempresarios de los diferentes sectores económicos.....	74
Apéndice 21. socializacion de requerimiento y condiciones con la fundación Crediservir	74
Apéndice 22. Acompañamiento a las unidades productivas de Cemprendo en la expo feria universitaria.....	75
Apéndice 23. Presentación de la estructura metodológica de Cemprendo, ante la Agencia de Cooperación Alemana – GIZ, en la ciudad de Cúcuta N.S.	76
Apéndice 24. Asistencia a las sustentaciones de los grupos de consultorio empresarial en las instalaciones de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña.	77

Resumen

La presente pasantía permite dar a conocer el trabajo que conlleva la Asistencia Empresarial en la Ruta de Emprendimiento, del Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña, (CEMPRENDO), llevándose a cabo por medio de los siguientes objetivos específicos encaminados para su logro: Garantizar en un 80% 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 practica mis habilidades empresariales en los aspectos del Área de Emprendimiento.

Entre las metodologías implementadas se encuentran, investigaciones, cursos y diplomados, con los cuales se logró profundizar los conocimientos adquiridos en el transcurso de mi carrera profesional Administración de Empresas, 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 2 cursos virtuales, el “Curso en Innovación Social y Micro empresarial”, otorgado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), y el “Curso Masivo en: Políticas Públicas para las Víctimas y la Construcción de Paz”, otorgado por la Unidad para la Atención y Reparación Integral a las Víctimas, por medio del sitio web “PARTICIPAZ”, con los cuales se facilitó la atención a este 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

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.

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, implementado 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.

En el lapso de los cuatro meses, de duración de la pasantías se logró atender a una población equivalente a los noventa y dos usuarios, cuarenta y seis, que ingresaron a la ruta de emprendimiento, entre agosto y diciembre, y se les realizó sus respectivos perfiles de negocios, y los cuarenta y seis, restantes que eran usuarios antiguos, específicamente, población vulnerable víctima del conflicto, a los cuales se les realizó una convocatoria para hacer parte del Diplomado de Emprendimiento y Planes de Negocio, proyecto gestionado por Cemprendo ante la Cooperación Alemana Deutsche Gesellschaft für 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, 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.

Este trabajo comprende cinco (5) Capítulos, entre los que se mencionan: Capítulo I. DESCRIPCIÓN BREVE DE LA EMPRESA Y LA DEPENDENCIA DONDE SE DESEMPEÑÓ, en éste ítem se refleja la misión, visión, objetivos y demás componentes de la

estructura organizacional de la entidad; de igual manera, se realiza un diagnóstico de la dependencia donde se labora con el fin de establecer fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas las cuales permiten que el pasante entienda la situación real de la empresa y proponga estrategias que permitan su mejoramiento; Capítulo II. ENFOQUES REFERENCIALES: en este ítem se expresan de manera clara y concisa los conceptos y normatividad relacionada con el tema de la pasantía, en aras de que el lector, el pasante y la empresa tenga claros la esencia del informe; Capítulo III. INFORME DE CUMPLIMIENTO; en este capítulo se muestran detalladamente los el proceso y los resultado de la ejecución de los objetivos y las actividades que se realizaron para ofrecerle a la entidad, un mejoramiento en la atención y realización de los planes de negocios de la población víctima, y demás factores incluidos en la ruta de emprendimiento; Capítulo IV. DIAGNÓSTICO FINAL, en este se da un breve reconocimiento al trabajo realizado por el pasante y los beneficios que la empresa obtuvo por la ejecución del mismo; Capítulo V. Conclusiones, en este ítem se muestra el cumplimiento de cada uno de los objetivos y por último el capítulo VI: Recomendaciones, en esta se realizan observaciones que coadyuven a mejorar la ejecución de los procesos que se llevan en el área de emprendimiento.

1. Fortalecimiento empresarial en la ruta de emprendimiento y desarrollo empresarial en el centro de empleo y emprendimiento Ocaña.

“CEMPRENDO”

1.1. Presentación de la empresa:

Cemprendo (centro de empleo y emprendimiento Ocaña) se creó gracias a una alianza interinstitucional entre el Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD, la Alcaldía Municipal de Ocaña, el Departamento Para la Prosperidad Social - DPS y La Caja de Compensación Familiar del Norte de Santander – Comfanorte, para que de esta manera lograra ofrecer un modelo de ventanilla única de atención ciudadana por medio de su plataforma organizacional de servicios especializados, a la medida y bajo un único punto o puerta de entrada, por lo general bajo un mismo espacio físico, ofrece a los ciudadanos en mayor situación de pobreza y vulnerabilidad oportunidades de inclusión laboral y productiva, a través de la prestación de un conjunto de servicios de promoción de empleo, autoempleo, emprendimiento y desarrollo empresarial.

1.1.1. Misión

Impulsar y fortalecer las competencias de la población de forma viva y dinámica, para el acceso de oportunidades que permitan 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, soportado en un portafolio de servicio coherente, dinámico e incluyente.

1.1.3. Objetivos de la empresa

Facilitar la inserción laboral y productiva de la población en mayor situación de pobreza y vulnerabilidad, ampliando sus oportunidades para el desarrollo de capacidades, que en el corto, mediano y largo plazo favorezcan su acumulación de capital humano, social y económico. Los objetivos específicos de estas ventanillas de atención son

Objetivos específicos

- Concentrar, articular, coordinar e integrar la oferta disponible de GIE pública y privada en lo local
- Contribuir al desarrollo de capacidades y a la acumulación de capital humano
- Facilitar la inserción en el mercado laboral
- Contribuir al incremento de la productividad y la competitividad
- Facilitar el acceso a activos productivos y financieros
- Facilitar el acceso a servicios habilitantes y complementarios

1.1.4. Descripción de la Estructura organizacional

La estructura organizacional de Cemprendo depende de la dimensión del portafolio de servicios y las metas de atención propuestas, y actualmente cuenta con 4 áreas funcionales que son:

Área Administrativa. Esta se encarga de la Dirección del centro, para el correcto funcionamiento de cada una de las áreas.

Área de Emprendimiento. La cual se encarga de la formación en cultura empresarial, por medio de capacitaciones encaminadas a desarrollar el espíritu emprendedor de cada uno de los usuarios, además de brindar Consejería, Acompañamiento micro empresarial, asesoría de negocios, Gestión de mercados, Formalización empresarial y asesoría jurídica y tributaria. Dentro de esta se encuentra además el Área de Micro financiamiento. Que 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. Encargada de la Orientación ocupacional y vocacional para el empleo básico, Gestión de Oportunidades laborales, Intermediación/colocación laboral, Formación Integral del Ser, asesorar en la construcción de los perfiles, Obtener apoyo en la realización de procesos de selección y obtención de referencias, Obtener difusión de sus ofertas de empleo, Obtener apoyo en el desarrollo de planes formativos). Además 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.

Organigrama

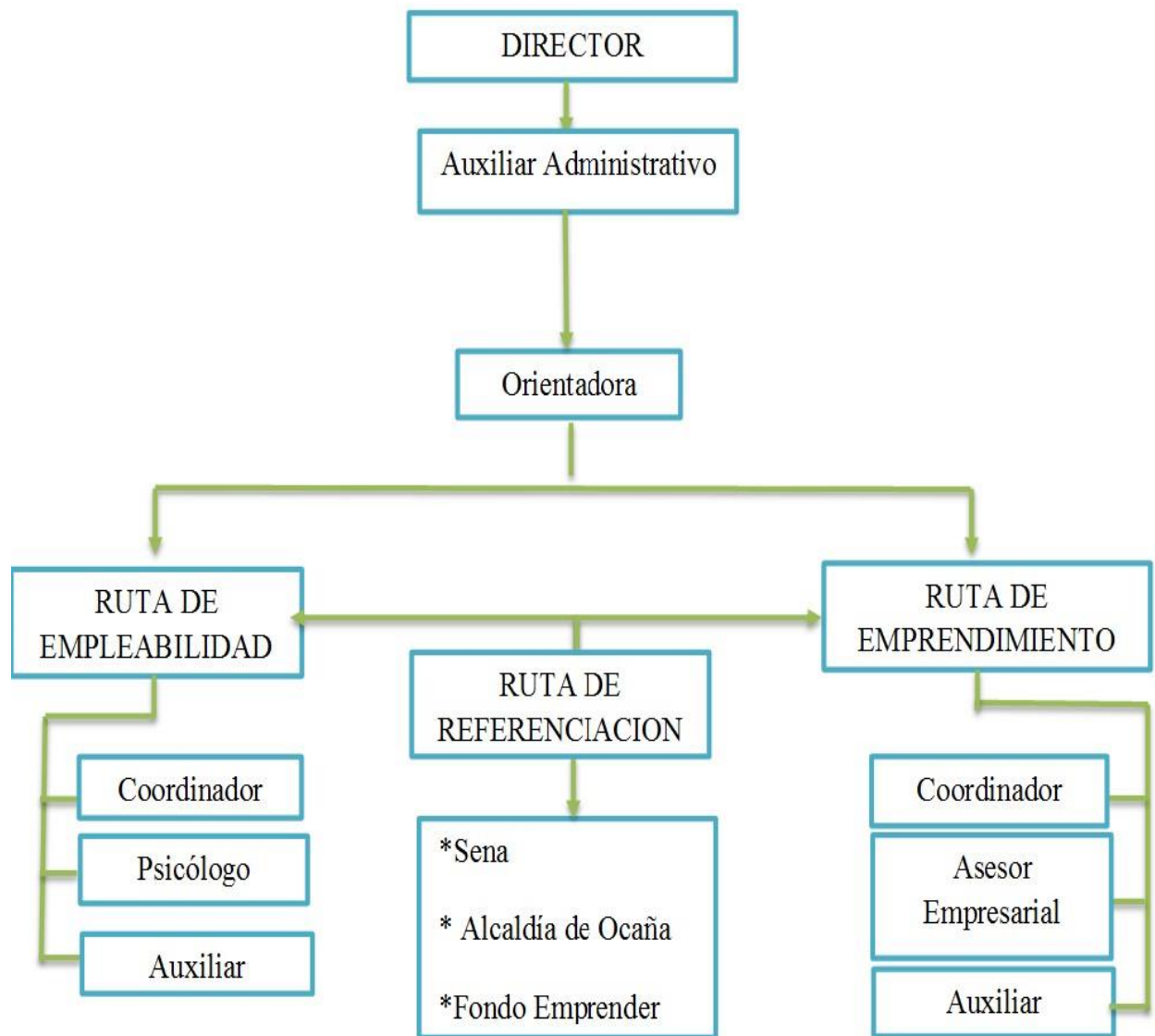


Figura 1. Organigrama institucional de Cemprendo

1.1.5. Descripción de la dependencia

Coordinador de emprendimiento y acceso a mercados (Ruta de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial)

Esta área es la encargada de coordinar todos lo relacionado con la ruta de Emprendimiento y desarrollo Empresarial), esta ruta se basa en fortalecer las competencias emprendedoras y las competencias gerenciales de cada uno de los usuarios, además consta de 4 contenidos indicativos para su desarrollo como lo son:

Ruta Emprende. La cual está diseñada para dar el primer escalón en el desarrollo de un negocio partiendo por descubrir el perfil emprendedor del usuario con o sin idea de negocio, por medio de un formulario diligenciado con los datos personales, y un test de habilidades emprendedoras, esto con el fin de desarrollar comportamientos emprendedores, para que logre identificar su idea y convertirla en oportunidad de mercado, todo esto por medio de capacitaciones encaminadas en desarrollar, competencias emprendedoras, gerenciales y empresariales básicas.

Ruta Desarrolla. Está diseñada para dar el segundo escalón de 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 fin 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.

Ruta Fortalece. Está diseñada para dar el tercer escalón de desarrollo de un negocio, es decir para el que está en etapa de crecimiento. Y se basa en la asesoría específica a

microempresas y empresas ya constituidas que desean obtener asesorías, para mejorar diferentes factores en los que se sientan débiles, ya sea en la parte de mercadeo, producción, ventas o financiero, respondiendo a estas problemáticas y cuellos de botella específicos de su modelo de negocio en el sector.

Ruta Transforma. Ruta diseñada para el cuarto escalón de desarrollo de un negocio, es decir para la empresa formal, que está en etapa de transformación. Se basa en la asesoría específica de acuerdo con las necesidades detectadas ya sea para la expansión o tecnificación de la empresa.

Cabe resaltar que actualmente 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 capital humano y financiero.

1.2. Diagnóstico inicial

Tabla 1

Análisis DOFA- Estrategias FO - DO

	Fortalezas	Debilidades
Factores internos	<p>F1- Buena aceptación y reconocimiento por parte de la población.</p> <p>F2- Infraestructura adecuada</p> <p>F3- Clima laboral saludable.</p> <p>F4- Convenios con instituciones de educación superior.</p> <p>F5- Promueve el emprendimiento en la población.</p> <p>F6- Alianzas estratégicas con entidades interesadas en el desarrollo sostenible de la región (GIZ).</p>	<p>D1- Escaso presupuesto</p> <p>D2- Insuficiente Personal para la correcta atención del cliente y el cumplimiento en totalidad de los requisitos de los usuarios.</p> <p>D3- Falta de gestión por parte de la alcaldía para, el manteniendo de la infraestructura del centro y pago de los servicios públicos.</p> <p>D4- Poca inversión en publicidad.</p>
Factores externos		
Oportunidades	Estrategia FO	Estrategia DO
<p>O1- Creación de nuevas alianzas estratégicas con entidades financieras, gubernamentales y del sector privado de la región.</p> <p>O2- Llegada de población vulnerable con fin emprendedor, a la región.</p> <p>O3- Aumento de alianzas con instituciones de educación superior, a nivel regional y nacional.</p> <p>O4- Aumento de la participación de los empresarios, en los procesos de emprendimiento y asociatividad.</p> <p>O5. Nuevas y diversas convocatorias para proyectos empresariales.</p>	<p>F1- O2- Aprovechar el reconocimiento y la buena aceptación que tiene el centro, para atraer a la demás población en situación de pobreza y vulnerabilidad.</p> <p>F4-O5- Realizar convocatorias e invitar a los empresarios, a participar en las actividades y conocer los beneficios que trae la vinculación con el centro.</p> <p>F4-O3- Reconocer la buena participación de las instituciones de educación superior regionales, vinculadas al centro, para que de esta manera se interesen otras instituciones de carácter nacional y se logre aumentar cada vez más el número de personas que deseen participar en el proceso.</p> <p>F2-F3-O3-O4- Aprovechar la buena infraestructura y el buen clima laboral, para formar equipos de trabajo integrados por el personal de la empresa y los estudiantes pasantes, y de esta manera lograr prestar un servicio de calidad y evitar la entrada de la competencia.</p>	<p>D1-O1- Contrarrestar la falta de presupuesto, buscando alianzas estratégicas con las entidades financieras, que además de financiar las unidades productivas, inviertan en capacitaciones, e inducciones para el fortalecimiento de las ideas y proyectos de la comunidad.</p> <p>D2-O3- Aprovechar las alianzas con instituciones educativas para realizar la petición de estudiantes pasantes, y de diferentes materias para que realicen las prácticas en el centro, completando un equipo de trabajo, con personal capacitado, con el cual se logre atender de manera más efectiva la totalidad de la población, satisfaciendo así la todas sus necesidades.</p> <p>D4-O3- Realizar campañas publicitarias con estudiantes practicantes de diferentes carreras como comunicación social o diseño gráfico, para que se forme un programa de publicidad dentro del centro, aumentando así su reconocimiento.</p> <p>D3-O5- Crear un proceso de selección del personal, para que los estudiantes pasantes sean escogidos por medio de este proceso, y se logre garantizar un servicio de excelencia, compromiso, responsabilidad y profesionalismo.</p>

Nota. La tabla muestra la relación entre las fortalezas y debilidades, con las oportunidades que tiene Cemprendo.

Tabla 2

Análisis DOFA, estrategias FA- DA

Factores internos	Fortalezas	Debilidades
Factores externos	<p>F1- Buena aceptación y reconocimiento por parte de la población.</p> <p>F2- Infraestructura adecuada</p> <p>F3- Clima laboral saludable.</p> <p>F4- Convenios con instituciones educativas (SENA-UFPSO-U.AUTONOMA-FESC, etc.)</p> <p>F5- Promueve el emprendimiento en la población.</p> <p>F6- Alianzas estratégicas con entidades interesadas en el desarrollo sostenible de la región (GIZ).</p>	<p>D1- Escaso presupuesto</p> <p>D2- Insuficiente Personal para la correcta atención del cliente y el cumplimiento en totalidad de los requisitos de los usuarios.</p> <p>D3- Falta de gestión por parte de la alcaldía para, el manteniendo de la infraestructura del centro y pago de los servicios públicos.</p> <p>D4- Poca inversión en publicidad.</p> <p>D5- Inexistencia de un proceso de selección de personal.</p>
	Amenazas	Estrategia FA
<p>A1- Reducción o cancelación de ayudas económicas por parte de entidades, gubernamentales vinculadas al proceso de emprendimiento y creación de microempresas.</p> <p>A4- Poca motivación de la población de acceder a procesos de capacitación, autoaprendizaje de artes y oficios que le permitan mejorar sus potencialidades para acceder a empleos o generar un arte u oficio que le permitan generar ingresos autónomos.</p> <p>A5- Cambios en las políticas públicas que afecten o reduzcan el presupuesto.</p>	<p>F6-A1- mostrar resultados favorables, en los procesos, y planes de negocios ejecutados con ayuda de las entidades gubernamentales como el GIZ, para evitar que se retiren de los procesos, e incentivarlos para que sigan apoyando estas iniciativas.</p> <p>F5-A4- Realizar campañas de concientización que promuevan el emprendimiento, para de esta manera aumentar el interés de la población, y mejorar el nivel socioeconómico de la región.</p> <p>F6-A5- Mejorar las comunicaciones con estas entidades para que al llegado caso de tener un cambio en las políticas públicas, no llegue a afectar el apoyo que de estas y el centro siga funcionando con normalidad.</p>	<p>D3-A3- Solicitar formalmente a la alcaldía, el pago de los servicios y el mejoramiento y mantenimiento de la infraestructura, para que esta no se vea afectada por la llegada de la ola invernal y cause la suspensión del servicio en el centro.</p> <p>D4-A4- Aumentar la publicidad, para que por medio de propagandas estratégicas, se logre incrementar el interés de la población, incentivándolos para que formen parte de los procesos del centro, y obtengan los beneficios que se desean entregar.</p>

Nota. La tabla muestra la relación entre las fortalezas y debilidades, con las amenazas que tiene Comprendo.

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)- Universidad Autónoma del Caribe (U.AUTONOMA) - Fundación de Estudios Superiores Comfanorte (FESC), etc.), promoviendo por medio de estas, el emprendimiento en la población, con apoyo especializado de entidades interesadas en el desarrollo sostenible de la región como el Alemana Deutsche Gesellschaft fur Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, que es una agencia del Gobierno Federal Alemán, especializada en la cooperación técnica para el desarrollo sostenible en todo el mundo.

Cabe resaltar que Cemprendo es una institución sometida a la normatividad de la alcaldía municipal de Ocaña, la cual le provee los recursos económicos, directos para su funcionamiento, como los servicios públicos, el sueldo de los funcionarios y el manteniendo de la infraestructura, por lo cual el centro muchas veces se ha visto afectado por la reducción del presupuesto, originada por los cambios políticos y la negligencia de los mandatarios, reduciendo de esta manera la confiabilidad y credibilidad de la población al no poder ser atendido con calidad, además se identificó que Cemprendo debe aumentar en gran medida su publicidad para que logre llegar a cada uno de los hogares del municipio y sus alrededores; por otra parte se determinó, que es de gran importancia la implementación de un proceso de selección de personal, que le permita escoger de manera efectiva, los nuevos funcionario y pasantes, que cumplan con las expectativas y requerimientos del centro y sus usuarios.

Por último se identificó que Cemprendo con el poco tiempo que lleva en funcionamiento, ha logrado adquirir una gran experiencia, en el manejo de los recursos y atención a los usuarios de acuerdo a su condición y necesidad, buscando constantemente nuevas alianzas estratégicas con entidades financieras, gubernamentales y del sector privado de la región, abriendo más oportunidades de ayudas para la población víctima y en situación de pobreza y vulnerabilidad, tanto del municipio de Ocaña, como de otras regiones que ven al centro de empleo y emprendimiento como una opción de superación que le permite mejorar su calidad de vida, además se busca que instituciones educativas de carácter regional y nacional, se vean interesadas en participar en los procesos que lleva el centro, permitiéndoles a los estudiantes , fortalecer sus conocimientos en la parte práctica, al mismo tiempo que se sientan satisfechos por realizar una labor de carácter social, beneficiando y ayudando a la comunidad más afectada por la violencia y el conflicto en el país, vinculando además a los empresarios de la región en los procesos de

emprendimiento y asociatividad, para fortalecer su productividad y mejorar la economía, logrando disminuir con esto, el riesgo de que las entidades, financieras y gubernamentales vinculadas al proceso de emprendimiento y creación de microempresas, reduzcan o cancelen sus ayudas a esta población.

1.2.1. Planteamiento del problema

En la últimas décadas Colombia ha venido presentando, diferentes situaciones de conflicto armado, secuestros y desempleo, lo cual ha provocado que exista un alto grado de pobreza y vulnerabilidad de la población, que desafortunadamente, ha venido creciendo a gran escala, motivo por el cual el gobierno tomó la decisión de formar centros que incentiven el emprendimiento en estas comunidades, brindándoles todas la herramientas necesarias para su progreso.

Uno de estos centros está ubicado en el municipio Ocaña puesto que se vio la necesidad de construirlo, por el alto índice de desempleo y pobreza, buscando con este el desarrollo de la población, por medio de factores que ayuden a minimizar dicha problemática, como la creación de microempresas y unidades productivas que logren satisfacer las necesidades de aquellas personas que requieren de una fuente de ingresos para el sustento de sus familia.

Cemprando el centro de empleo y emprendimiento Ocaña, ofrece esta alternativa a la población principalmente a las víctimas del conflicto que con el trabajo articulado de la Alcaldía de Ocaña, el Sena, la Universidad Francisco de Paula Santander, la Asociación de Municipios, la Cámara de Comercio, entre otras, busca fortalecer las capacidades productivas de los habitantes de Ocaña y la Región para potencializar sus actividades económicas y oportunidades laborales.

A pesar de que esta, sea una institución tan importante para el desarrollo socioeconómico de la región, no dispone de los recursos suficientes para contratar la cantidad de personal que se

requiere en el correcto funcionamiento del centro y atención a la totalidad de los usuarios, puesto que actualmente cuenta con tan solo 9 trabajadores en la parte administrativa, que no logran satisfacer los requerimientos del centro y las necesidades que tienen los usuarios, como por ejemplo la atención y caracterización, el respectivo enrutamiento, la realización del plan de negocios, los diferentes seguimientos que se deben realizar a las microempresas y unidades productivas, las visitas de campo, entre otros, Como es el caso del diplomado de emprendimiento empresarial, 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, aportando cada uno, los recursos que se requerían para desarrollar de manera efectiva esta actividad, con el fin de que la población víctima del conflicto desarrolle sus habilidades empresariales, y logren constituir una microempresa o unidad productivas que satisfaga sus necesidades económicas, para que al finalizar la parte teórica, cada uno de los usuarios realicen su plan de negocio de acuerdo a la actividad económica a la que pertenece; pero un factor negativo que se presenta es la ausencia de profesional capacitado en este tema que realice el acompañamiento administrativo correspondiente, para determinar la viabilidad del proyecto, razón por la cual Cemprendo se vio en la necesidad de solicitar a un pasante de administración de empresas de la UFPSO, que se hiciera cargo de organizar y direccionar las actividades antes mencionadas, además de calcular el número de estudiaste de consultorio empresarial que se requieren para atender a la totalidad de usuarios. Y poder llevar a cabo de manera efectiva todo el proyecto del diplomado y demás proyectos que se presentaran en el CEMPRENDO, en el transcurso del año vigente.

El propósito de la realización de este trabajo es fortalecer el Área de Emprendimiento, con el respaldo de los conocimientos propios de la rama de Administración de Empresas, para así poder llegar a más comunidades, sirviéndoles de apoyo para la creación y puesta en marcha de sus ideas de negocio, asesorándolos en la parte administrativa, y brindándoles un acompañamiento en su crecimiento, para el mejoramiento de su calidad de vida.

1.3. Objetivos de las pasantías

1.3.1. Objetivo General

Asistir empresarialmente la Ruta de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial en el Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña “CEMPRENDO”

1.3.2. Objetivos Específicos

Garantizar el buen funcionamiento de la Ruta de Emprendimiento en Cemprendo.

Brindar acompañamiento administrativo en la elaboración de Planes de negocio.

Asesorar administrativamente, empresas vinculadas a Cemprendo, con el fin de orientar sus procesos organizacionales.

1.4. Descripción de las actividades a desarrollar

Tabla 3

Objetivos y actividades programadas para desarrollar en la empresa

Objetivo General	Objetivos Específicos	Actividades a desarrollar en la empresa
Asistir Empresarialmente la Ruta de Emprendimiento y Desarrollo Empresarial en el Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña “CEMPRENDO”	Garantizar el buen funcionamiento de la Ruta de Emprendimiento en Cemprendo.	<ul style="list-style-type: none"> - Reconocer y organizar los procesos del área de emprendimiento. - Elaborar los perfiles de los usuarios de Cemprendo. - Caracterizar y enrutar la población atendida. - Revisar, adoptar e implementar la metodología, módulos, contenidos y material de apoyo para el desarrollo de las actividades del área de emprendimiento en cuanto a formación y capacitación. - Supervisar una buena atención a los emprendedores de Cemprendo.
	Brindar acompañamiento administrativo en la elaboración de Planes de negocio.	<ul style="list-style-type: none"> - Contactar a los usuarios y Programar una cita. - Elaborar los planes de negocios de la población atendida en Cemprendo - Revisar y corregir, los planes de negocios elaborados por parte de los consultorios empresariales.
	Asesorar administrativamente, empresas vinculadas a Cemprendo, con el fin de orientar sus procesos organizacionales.	<ul style="list-style-type: none"> - Asesorar empresarialmente en la elaboración de la estructura organizacional a las empresas o asociaciones vinculadas al centro, “CEMPRENDO” - Fortalecer capacidades y habilidades empresariales en los microempresarios de los diferentes sectores económicos. - Brindar asesorías contables y financieras a los usuarios del centro.

Nota. En la tabla se muestran los objetivos con sus respectivas actividades encaminadas para su logro

1.5. Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES	AGOSTO			SEPTIEMBRE				OCTUBRE				NOVIEMBRE				DICIEMBRE	
	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Reconocer y organizar los procesos del área de emprendimiento.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Elaborar los perfiles de los usuarios de Cemprendo.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Caracterizar y enrutar la población atendida.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Revisar, adoptar e implementar la metodología, módulos, contenidos y material de apoyo para el desarrollo de las actividades del área de emprendimiento en cuanto a formación y capacitación.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Supervisar una buena atención a los emprendedores de Cemprendo.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Contactar a los usuarios y Programar una cita	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Elaborar los planes de negocios de la población atendida en Cemprendo	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Revisar y corregir, los planes de negocios elaborados por los consultorios empresariales.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Asesorar empresarialmente en la elaboración de la estructura organizacional a las empresas o asociaciones vinculadas al centro, "CEMPRENDO"	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Fortalecer capacidades y habilidades empresariales en los microempresarios de los diferentes sectores económicos.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█
Brindar asesorías contables y financieras a los usuarios del centro.	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█

Figura 2. Cronograma de actividades de agosto a diciembre

2. Marco referencial

2.1. Marco conceptual

2.1.1. Emprendedor.

El termino emprendedor proviene de las locuciones latina in, en, y prendere, coger, cuyo significado es acometer o llevar a cabo. Por extensión, y probablemente por influencia del francés y del italiano, lenguas en las que empresario se dice entrepreneur e imprenditore respectivamente, este vocablo se utiliza para señalar a quien inicia una empresa. En consecuencia emprendedor es quien aborda la aventura de un negocio, lo organiza, busca capital para financiarlo y asume todo o la mayor acción de riesgo. Por lo anterior, se concluye que los emprendedores son los principales agentes de cambio de la sociedad. (Silva Duarte, 2013)

2.1.2. Emprendimiento.

Emprendimiento es una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad, además se define como el conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparte un grupo de personas hacia el emprendimiento, que surgen en la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos y establece una identidad entre sus miembros y lo identifica y diferencia de otro grupo. (Aguirre Espinosa, 2010)

2.1.3. Formación para el emprendimiento.

Busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y

competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo. (Aguirre Espinosa, 2010)

2.1.4. Perfil de negocio.

Es una herramienta cuyo objetivo es ordenar y articular los elementos que necesitas para desarrollar tu empresa. Entre los elementos que debes considerar los más importantes son: qué quieres lograr con tu empresa, cómo vas a lograrlo, hacia dónde quieres llegar y tu estrategia para lograrlo. A diferencia del plan de negocios, el perfil es más simple y es el primer acercamiento a tu proyecto, donde puedes ordenar y evaluar su viabilidad y cuál será tu estrategia inicial. (Inacap, 2016)

2.1.5. Micro Empresa.

La microempresa es un término que de su composición se desprende la palabra micro refiriéndose a pequeña y la palabra empresa, una empresa pequeña. La microempresa es una unidad económica pequeña que genera ingresos para su propietario, Se clasifica como microempresa aquella una unidad económica que tiene activos totales hasta de 500 salarios mínimos mensuales legales vigentes y menos de 10 empleados. (Congreso, 2000).

2.1.6. Planes de negocios.

Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos. La educación debe incorporar, en su formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el emprendedor esté en capacidad de crear su propia empresa, adaptarse a las nuevas tecnologías y al avance de la ciencia. Un plan de negocios es un instrumento clave y fundamental para el éxito de los empresarios es una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente alcanzar metas determinadas.

Este plan define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación o el crecimiento de la misma. Es también una carta de presentación para posibles inversionistas o para obtener financiamiento. Además, reduce la curva de aprendizaje, minimiza la incertidumbre y el riesgo del inicio o crecimiento de una empresa, debido a que facilita el análisis de la viabilidad, factibilidad técnica y económica de un proyecto. (FLEITMAN, 2013)

2.1.7. Desarrollo empresarial

El desarrollo empresarial es un proceso por medio del cual el empresario y su personal adquieren o fortalecen habilidades y destrezas, por el cual favorecen el manejo eficiente de los recursos de su empresa, la innovación de productos y procesos, de tal manera, que coadyuve al crecimiento sostenible para mejorar sus recursos y finanzas, además el desarrollo empresarial lidera la construcción de la visión, reflejada en la orientación, participación y promoción para la formulación, seguimiento, control y evaluación de la ejecución de las políticas, planes, programas, estudios y proyectos de inversión. Para conseguir el desarrollo empresarial se ha de ser un buen emprendedor. (over-blog.com, 2011).

2.1.8. Proyecto.

La palabra proviene del latín proiectus, que a su vez deriva de proicere, que significa dirigir algo o alguna cosa hacia adelante. De aquí que entre sus acepciones encontremos que proyecto se refiere a un esquema, programa o plan que se hace antes de dar forma definitiva a algo o alguna cosa. Un proyecto es una intervención deliberada y planificada por parte de una persona o ente que desea generar cambios favorables en una situación determinada. Es el conjunto de actividades concretas, interrelacionadas y coordinadas entre sí, que se realizan con el fin de producir determinados bienes y servicios capaces de satisfacer necesidades o resolver problemas. En conclusión se entiende como la búsqueda de una solución inteligente: idea,

inversión, metodología o tecnología por aplicar al planteamiento de un problema tendiente a resolver, entre tantas, una necesidad humana en todos sus alcances: alimentación, salud, vivienda, educación, cultura, defensa, visión y misión de vida, economía, política, etc. Todo proyecto presenta las siguientes etapas o ciclo de vida: identificación y diagnóstico, formulación y diseño, ejecución, evolución, y resultados y efectos. (Concepto definición. 2015)

2.1.9. Consultoría empresarial.

La consultoría de empresas es un servicio de asesoramiento profesional independiente que ayuda a los gerentes y a las organizaciones a alcanzar los objetivos y fines de la organización mediante la solución de problemas gerenciales y empresariales, el descubrimiento y la evaluación de nuevas oportunidades, el mejoramiento del aprendizaje, y la puesta en práctica de cambios además de modificar o mejorar una situación, pero sin tener un control directo de la ejecución...La mayor parte de los funcionarios de una organización son realmente consultores aunque ellos no se designen así oficialmente. (Valencia & Bustamante, 2010)

2.1.10. Micro ambiente

Se entiende por las fuerzas cercanas a la compañía que influyen en su capacidad de satisfacer a los clientes, como la empresa, los mercados de consumidores, los canales de marketing que utiliza, los competidores y sus públicos. Son fuerzas que una empresa puede intentar controlar y mediante las cuales se pretende lograr el cambio deseado. Entre ellas se encuentran los proveedores, la empresa en sí, los intermediarios, los clientes y el público en general. A partir del análisis del Micro ambiente nacen las fortalezas y las debilidades de la empresa. (chavarria & sepulveda, 2001)

2.1.11. Macro ambiente

Está compuesto por las fuerzas que dan forma a las oportunidades o presentan una amenaza para la empresa, como las demográficas, las económicas, las naturales, las tecnológicas, las políticas y las culturales. Son fuerzas que rodean a la empresa, sobre las cuales la misma no puede ejercer ningún control. Podemos citar el rápido cambio de tecnología, las tendencias demográficas, las políticas gubernamentales, la cultura de la población, la fuerza de la naturaleza, las tendencias sociales, etc. (chavarria & sepulveda, 2001)

2.2. Marco legal

2.2. Ley 1014 de 2006

Reglamentada parcialmente por el Decreto Nacional 1192 de 2009

De fomento a la cultura del emprendimiento.

EL CONGRESO DE COLOMBIA

DECRETA:

CAPITULO I

Disposiciones generales

2.2.1.1. Artículo 2° Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto.

a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley;

b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas;

- c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas;
- d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo;
- e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento;
- f) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas;
- g) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo;
- h) Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clusters productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo;

i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial;

j) Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador. (COLOMBIA, 2006)

2.2.1.2. Artículo 3°. Principios generales.

Los principios por los cuales se regirá toda actividad de emprendimiento son los siguientes:

a) Formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad y desarrollo del gusto por la innovación y estímulo a la investigación y aprendizaje permanente;

b) Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad;

c) Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional.

2.2.1.3. Artículo 4°. Obligaciones del Estado.

Son obligaciones del Estado para garantizar la eficacia y desarrollo de esta ley, las siguientes:

1. Promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación.

2. Buscar la asignación de recursos públicos para el apoyo a redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

3. Buscar la asignación de recursos públicos periódicos para el apoyo y sostenibilidad de las redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

4. Buscar acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de créditos.

5. Establecer acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito, con el aval, respaldo y compromiso de seguimiento de cualquiera de los miembros que conforman la Red Nacional para el Emprendimiento.

6. Generar condiciones para que en las regiones surjan fondos de inversionistas ángeles, fondos de capital semilla y fondos de capital de riesgo para el apoyo a las nuevas empresas.

CAPITULO II

Marco Institucional

2.2.1.4. 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.

Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien lo presidirá, Ministerio de Educación Nacional, Ministerio de la Protección Social, La Dirección General del Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, Departamento Nacional de Planeación. Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología "Francisco José de Caldas", Colciencias. Programa Presidencial Colombia Joven. 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. Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas, Acopi. Federación Nacional de Comerciantes, Fenalco. Un representante de la Banca de Desarrollo y Microcrédito. Un representante de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, designado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Un representante de las Cajas de Compensación Familiar. Un representante de las Fundaciones dedicadas al emprendimiento. Un representante de las incubadoras de empresas del país.

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.

2.2.1.5. 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.

2.2.1.6. 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.

CAPITULO III

Fomento de la cultura del emprendimiento

2.2.1.7. *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.

2.2.1.8. *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. Macro rueda de negocios para nuevos empresarios: Contactos entre oferentes y demandantes.
3. Macro ruedas de inversión para nuevos empresarios: Contactos entre proponentes e inversionistas y sistema financiero.
4. Concursos dirigidos a emprendedores sociales y de negocio (Ventures).
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.

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.

2.2.1.9. *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.

2.2.1.10. 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.

2.2.2. Política de las Naciones Unidas para la creación de empleo, la generación de ingresos y la reintegración en el posconflicto.

En 2009 las Naciones Unidas aprobaron una política para la creación de empleo, la generación de ingresos y la reintegración en situaciones de crisis y pos-crisis, que propone un tránsito gradual de tres fases entre la estabilización de los medios de subsistencia durante o apenas finaliza la crisis, la recuperación económica en el medio plazo y el crecimiento de largo plazo. (PNUD, 2013)

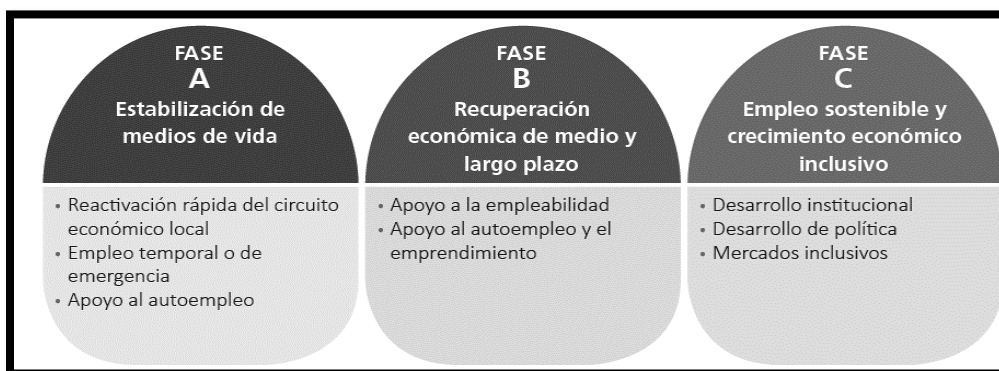


Figura 3. Fases de la política, Adaptado de DNP (2009). Guía Práctica Centros

2.2.3. Documentos CONPES 091 de 2005 y 140 de 2011

El documento de política CONPES 091 de 2005 fijó Metas y estrategias de Colombia para el logro de los Objetivos de Desarrollo del Milenio-2015 y estableció los mecanismos por implementar para alcanzarlos (DNP, 2005). De otra parte, en 2011 el Documento CONPES 140 incluyó nuevos indicadores, cambió fuentes de información y ajustó las líneas de base. (PNUD, 2013)

2.2.4. Documento CONPES 3616 de 2009

El documento de política CONPES 3616 de 2009 fijó los Lineamientos de la política de generación de ingresos para la población en situación de pobreza extrema y/o desplazamiento, con el propósito de desarrollar e incrementar su potencial productivo, para acceder y acumular activos, y alcanzar la estabilización socioeconómica (DNP, 2009). La política busca la consolidación de rutas integrales de generación de ingresos, que faciliten a las personas el acceso a esquemas integrales de servicios. (PNUD, 2013)

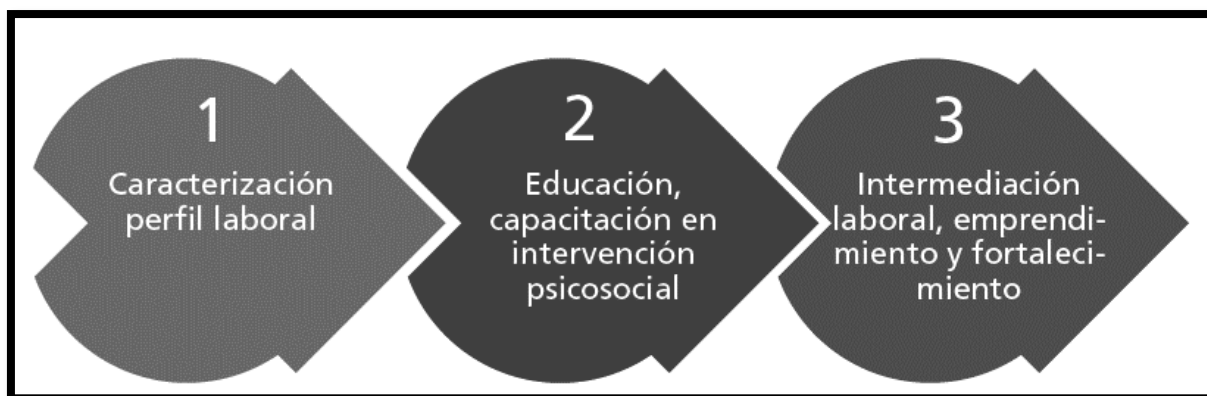


Figura 4. Propuesta de ruta integral de Generación de Ingresos

Adaptado de DNP (2009). Guía Práctica Centros de Empleo y Emprendimiento ventanillas únicas de atención para grupos en pobreza y exclusión

3. Informe de cumplimiento de trabajo

3.1. Presentación de resultados.

3.1.1. Objetivo 1- Garantizar en un 80% el buen funcionamiento de la Ruta de Emprendimiento en Cemprendo.

Para cumplir con este objetivo fue necesario, realizar un reconocimiento de cada uno de los procesos que se llevaban en el centro, especialmente en el área de emprendimiento, por medio de las siguientes actividades:

3.1.1.1. Actividad 1- Reconocer y organizar los procesos del área de emprendimiento

Al momento de llegar a la empresa, la ruta de emprendimiento no contaba con un profesional, que se encargara de coordinar las actividades y procesos, necesarios para brindar un servicio eficiente a los usuarios de Cemprendo, además el sitio de trabajo se encontraba con archivos, documentos y bases de datos desorganizadas, razón por la cual, se tuvo la iniciativa de organizar, estos elementos para mejorar los procesos de identificación de la poblaciones que podrían clasificar para los recursos y programas desarrollados en el centro, además de identificar los procesos y metodologías que ya se venían implantando en el primer semestre del año.

En el desarrollo de esta actividad se encontró con que la base de datos, tenía usuarios repetidos y con información errada (número de teléfono, dirección, etc.), por lo tanto se procedió a relacionar dichos usuarios con las carpetas, para identificar sus datos reales y corregirlos en la base de datos. Por otra parte al momento de realizar la respectiva organización del área me encontré con cartillas y talleres, relacionados con el emprendimiento, los cuales fueron de gran ayuda para el desarrollo de mis actividades en la empresa, además el computador que me fue

asignado contenía diferentes archivos y módulos, que utilice para fortalecer mis conocimientos y transmitirlos a los usuarios de la ruta. Logrando de esta manera culminar con éxito esta actividad. (Ver apéndice 1).

3.1.1.2. Actividad 2. Elaborar los perfiles de negocios de los usuarios de Cemprendo.

Al momento que ingresa el usuario a la ruta de emprendimiento, se le realiza la lectura del acuerdo de compromiso, en el cual acepta cumplir con todos los términos y condiciones que tiene el centro, para posteriormente diligenciar el perfil del usuario donde el asesor de Cemprendo, le realiza preguntas acerca de su información de personal, (nombres, apellidos, cedula de ciudadanía, número de teléfono, dirección, estrato, etc.) el tipo de población a la que pertenece, (población vulnerables, unidos, no vulnerable), su formación académica, su situación general actual, (víctima de la violencia, en situación de pobreza, afectado por la ola invernal, etc), su situación laboral actual, el programa de salud al que pertenece, la información familiar, y por ultimo todo lo relacionado con su idea de negocio, (nombre del proyecto, tiempo de funcionamiento, recursos necesario, objetivos, etc.), esto con el fin de que cada usuario quede registrado en la base de datos, para convocarlo a que participe en las capacitaciones o entrega de recursos gestionados por el centro. En el transcurso de los 4 meses ingresaron cuarenta y seis (46) usuarios a la ruta. Realizando así 46 perfiles de negocios. (Ver apéndice 2, 3 y 4).

3.1.1.3. Actividad 3. Enrutamiento y caracterización de población atendida.

El enrutamiento: consiste en seleccionar a la población que escoge voluntariamente la ruta a la que desea pertenecer ya sea la ruta de emprendimiento o la ruta de empleabilidad,

resaltando que al momento de que el usuario quede registrado en dicha ruta no podrá pertenecer a otra, por normatividad del centro.

Caracterización: Esta actividad se lleva a cabo por medio de la base de datos, la cual cuenta con toda la información de los usuarios que ingresan a la ruta de emprendimiento; cada mes se realiza la caracterización con el fin de llevar un control de la cantidad de personas que entran al centro, en la cual se registra la cantidad de usuarios, las rutas de atención en las que ingresan, (ruta de emprendimiento o ruta de empleabilidad), el sexo y la cantidad de perfiles y planes de negocios realizados.

Esta actividad se realizó de manera efectiva, logrando presentar de manera oportuna los resultados de la ruta de emprendimiento, los últimos días de cada mes, para la entrega del informe de rendición de cuentas dirigido a la alcaldía municipal de Ocaña, cumpliendo así con sus requisitos. (Ver apéndice 5, 6)

3.1.1.4. Actividad 4. Revisar, adoptar e implementar la metodología, módulos, contenidos y material de apoyo para el desarrollo de las actividades del área de emprendimiento en cuanto a formación y capacitación.

Para garantizar el buen funcionamiento de la ruta de emprendimiento se realizó un estudio detallado acerca de todo lo relacionado con el emprendimiento, donde se aplicaron metodologías como lecturas, libros y documentos con el fin de poder capacitar y brindar estos conocimientos a los usuarios del centro, entre algunos de los libros, guías y metodologías se encuentra, “cartilla para emprender, (red emprende)”, “Guía Práctica Centros de Empleo y Emprendimiento ventanillas únicas de atención para grupos en pobreza y exclusión (PNUD)”, “metodología para la implementación de buenas prácticas de Formulación, (fondo emprender)”, “Curso Virtual de

Innovación Social Micro empresarial (PNUD)”, “ diplomado en emprendimiento y planes de negocio (UFPSO- SENA)”, “lecciones de la colmena, cartilla para emprender (PNUD)”, con estos contenidos se logró tener un amplio conocimiento acerca de cómo formar un buen emprendedor, logrando transmitirlos a los usuarios, y elaborando sus respectivos planes de negocios. (Ver apéndice 7 y 8).

3.1.1.5. Actividad 5. Supervisar una buena atención a los emprendedores de Cemprendo.

Con el fin de conocer la satisfacción de los usuarios en cuanto a la atención brindada por el personal de la ruta de emprendimiento del centro de empleo y emprendimiento Ocaña, “Cemprendo”, se formuló una encuesta de evaluación, aplicada a un promedio de noventa y dos usuarios atendidos en la ruta, donde al finalizar con sus requerimientos se les hacía entrega, para que evaluaran los aspectos y valores más relevantes en una organización, como lo son, la amabilidad, respeto, confianza, honestidad, buen servicio al cliente, etc., con opción de escoger su nivel de satisfacción del uno al cinco, donde uno era deficiente, dos malo, tres regular, cuatro sobresaliente y cinco excelente. Logrando con esto, conocer la percepción de los usuarios hacia el personal, dando como resultado que la mayoría se sentía satisfecho con la atención, disposición, y resultados recibidos, como se muestra a continuación. (Ver encuesta en el apéndice 9).

Resultados de la encuesta

Tabla 4

La atención prestada por los funcionarios de Cemprendo

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	13	14%
5	79	86%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

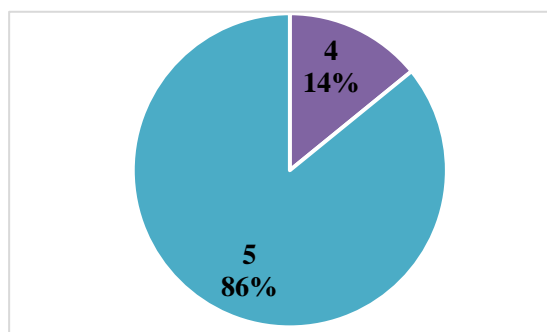


Figura 5. La atención prestada por los funcionarios de Cemprendo,

Interpretación De noventa y dos (92), usuarios encuestados el 86% se encuentran totalmente satisfechos con la atención prestada por los funcionarios de Cemprendo, y el otro 14% manifiestan tener un leve inconformismo por la atención de algunos funcionarios.

Análisis: Se puede ver que el índice de satisfacción de los usuarios es favorable para Cemprendo debido a que ningún usuario manifestó el nivel por debajo a los 4 puntos, que en caso tal de que fuera así, se debería tomar cartas en el asunto para mejorar la atención.

Tabla 5

¿El personal se muestra dispuesto a ayudar a los usuarios?

Nivel de satisfacción	Cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	2	2%
4	13	14%
5	77	84%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

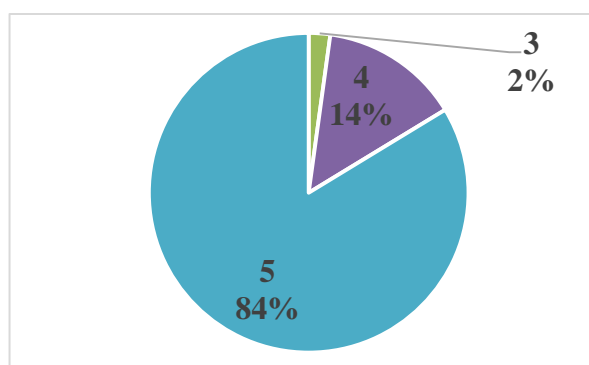


Figura 6. ¿El personal se muestra dispuesto a ayudar a los usuarios?

Interpretación. De noventa y dos (92), usuarios encuestados el 84% aseguran que el personal se muestra totalmente dispuesto a ayudar a los usuarios, el 14% no se muestra totalmente conforme con la disposición de tiempo del personal y un 2%, manifiestan un severo inconformismo con la disposición del personal.

Análisis: De acuerdo al resultado se puede ver que el índice de satisfacción de los usuarios es favorable para Cemprendo debido a que la mayoría de los usuarios manifestaron haber recibido de manera eficiente la ayuda del personal, sin descartar que hay que mejorar cada vez más la disposición de tiempo debido a que algunos usuarios no se sintieron inconformes con la

ayuda brindada por el personal, este factor su puede deber a los horarios de los grupos de consultorio y la falta de equipos de cómputo con las que se cuenta.

Tabla 6

¿El trato de los grupos de consultorio empresarial, con los usuarios es considerado y amable?

Nivel de satisfacción	Cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	9	10%
5	83	90%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

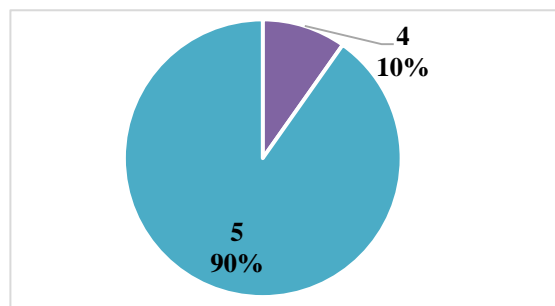


Figura 7. ¿El trato de los grupos de consultorio empresarial, con los usuarios es considerado y amable?

Interpretación: De noventa y dos (92), usuarios encuestados el 90% manifiesta que se sintió a gusto con la amabilidad y el buen trato por parte de los grupos de consultorio empresarial y un 10% tuvo un leve inconformismo con la amabilidad de estos.

Análisis: De acuerdo al resultado claramente se puede destacar el buen comportamiento por parte de los grupos de consultorio empresarial debido a que la mayoría de los usuarios, se sintieron a gusto con la amabilidad brindada por estos.

Tabla 7

¿Cuándo acudo al Área, sé que encontraré las mejores soluciones?

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	3	3%
4	6	7%
5	83	90%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

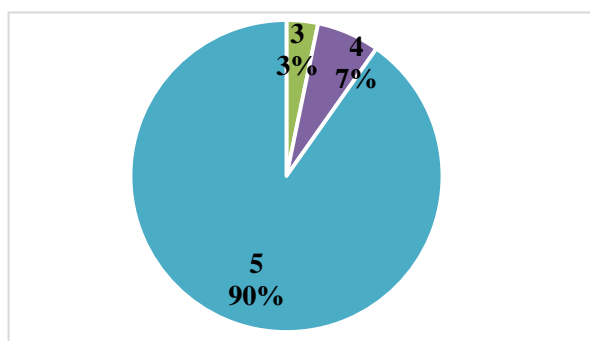


Figura 8. *¿Cuándo acudo al Área, sé que encontraré las mejores soluciones?*

Interpretación: De noventa y dos (92) usuarios encuestados el 84% tiene la certeza de que cuando acuden al área de emprendimiento encuentran las mejores soluciones, mientras que un 7% tiene alguna duda de lo anterior y tan solo un 3%, no está seguro de encontrar solución a sus problemas.

Análisis: Siendo tan alta la cifra de usuarios que están totalmente satisfechos con las soluciones que se les ha brindado en el área de emprendimiento, quiere decir que se está realizando de manera efectiva las actividades concernientes a garantizar la buena atención hacia estos.

Tabla 8

¿El personal da una imagen de honestidad y confianza?

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	0	0%
5	92	100%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

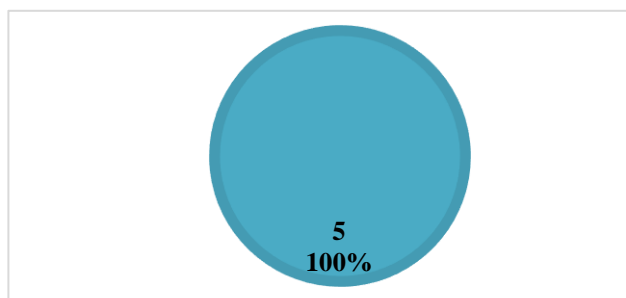


Figura 9. *¿El personal da una imagen de honestidad y confianza?*

Interpretación: De noventa y dos (92) usuarios encuestados el 100%, se encuentran satisfechos con la imagen de honestidad y confianza, que transmite el personal de Cemprendo.

Análisis: La totalidad de los usuarios que han sido atendidos en el centro, especialmente en el área o ruta de emprendimiento, se encuentran satisfechos con la imagen que trasmite el personal, lo cual es un excelente resultado puesto que nos indica que se cuenta con profesionales idóneos para la atención de los usuarios, debido a que es de gran importancia que el personal de una empresas o una entidad encargada de beneficiar a la población, como Cemprendo, cuente con personal honesto y que demuestre confianza a la comunidad para llevar a cabo sus requerimientos.

Tabla 9

¿El personal cuenta con recursos materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo?

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	6	7%
4	22	24%
5	64	70%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

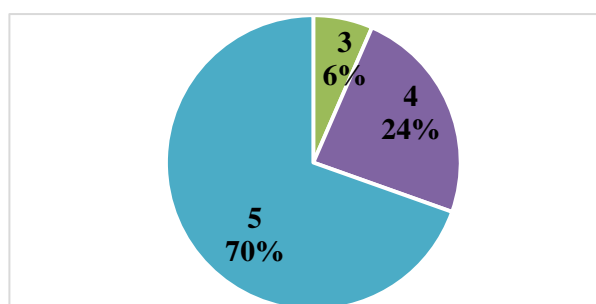


Figura 10. ¿El personal cuenta con recursos y materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo?

Interpretación De noventa y dos (92) usuarios encuestados el 70% aseguraron que el personal cuenta con los recursos y materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo mientras que el 24% notaron que algunos no disponían de alguno de los recursos y el otro 6% se sintieron inconformes por la insuficiencia de recursos y materiales en la ruta de emprendimiento.

Análisis: Con lo anterior se puede concluir que aunque un gran número de usuarios se sintieron conformes con los recursos y materiales con los que fueron atendidos, se debe tener presente que para la magnitud de usuarios que se atiende en Cemprendo es necesario que se dispongan de más equipos de cómputo, resaltando que los grupos de consultorio empresarial, llevaban con ellos sus equipos personales para cumplir de manera efectiva las actividades de

asesorías y atención a los usuario, logrando así la mitigar el impacto que causa la falta de dichos recursos.

Tabla 10

¿El Área da respuesta rápida a las necesidades y problemas de los usuarios?

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	11	12%
5	81	88%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

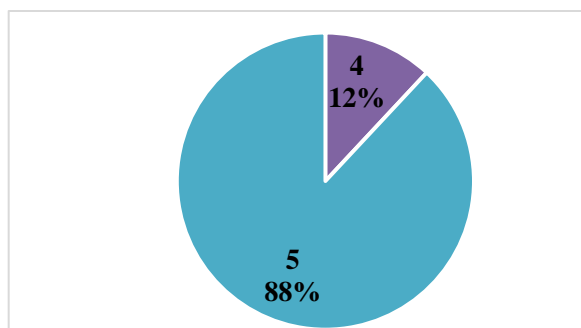


Figura 11. ¿El Área da respuesta rápida a las necesidades y problemas de los usuarios?

Interpretación: El 88% de los noventa y dos (92) usuarios encuestados demostraron satisfacción con las respuestas y agilidad brindada en el proceso que se les realizó, y un 12% sintieron una leve falla en su proceso.

Análisis: La mayoría de los usuarios manifiestan estar satisfechos con la agilidad y rapidez con las que se les dio respuesta a sus necesidades, siendo este un indicador favorable para el centro debido a que con los usuarios satisfechos, cada día llegarán más usuarios a requerir de los servicios que se ofrecen, especialmente en la ruta de emprendimiento.

Tabla 11

¿La opinión de otros usuarios sobre el Área es buena?

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	2	2%
5	90	98%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

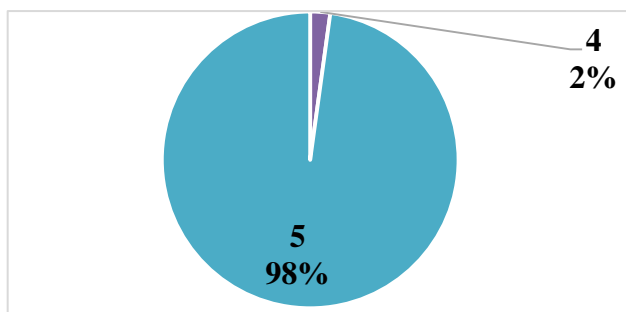


Figura 12. ¿La opinión de otros usuarios sobre el Área es buena?

Interpretación: Siendo un total de noventa y dos (92) usuarios encuestados, el 98% manifiesta que los la opinión de otros usuarios hacia la ruta de emprendimiento es buena, y tan solo un 2% en algún momento han escuchado quizás otra opinión.

Análisis: El resultado arrojado por la encuesta es muy favorable para el centro debido a que prácticamente la totalidad de los usuarios, tienen o han tenido buenas referencias acerca de la atención brindada en la ruta de emprendimiento, factor que favorece a Cemprendo, e incentiva a que haya cada vez más población favorecida por los servicios que se prestan en él.

Tabla 12

¿Cómo usuario, conozco las posibilidades que me ofrece el Área?

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	5	5%
4	4	4%
5	83	90%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

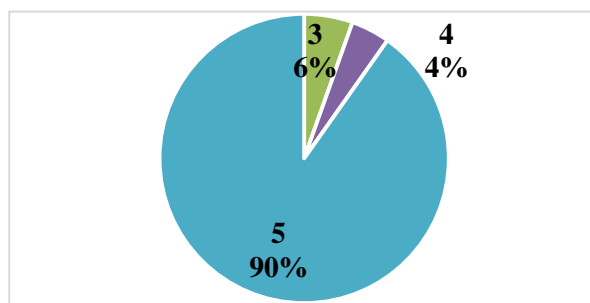


Figura 13. *¿Cómo usuario, conozco las posibilidades que me ofrece el Área?*

Interpretación: Siendo un total de noventa y dos (92) usuarios encuestados, el 90% conoce las posibilidades que le ofrece el Área de emprendimiento, el 4% manifiesta no conocer algunos y un 6% tiene dudas acerca de las posibilidades y soluciones que brinda el área.

Análisis: Es de gran importancia que la totalidad de los usuarios tengan conociendo sobre las posibilidades y servicios que se brindan en el área, y aunque fueron casi todos los usuarios encuestados que manifestaron que tenían conocimiento absoluto sobre esto, hay que realizar más convocatorios y campañas publicitarias para que la totalidad de la población ocañera reconozca a Cemprendo.

Tabla 13

¿He observado mejoras en el funcionamiento general del Área en mis distintas visitas al mismo?

Nivel de satisfacción	cantidad	%
1	0	0%
2	0	0%
3	0	0%
4	3	3%
5	89	97%
TOTAL	92	100%

Fuente. Pasante

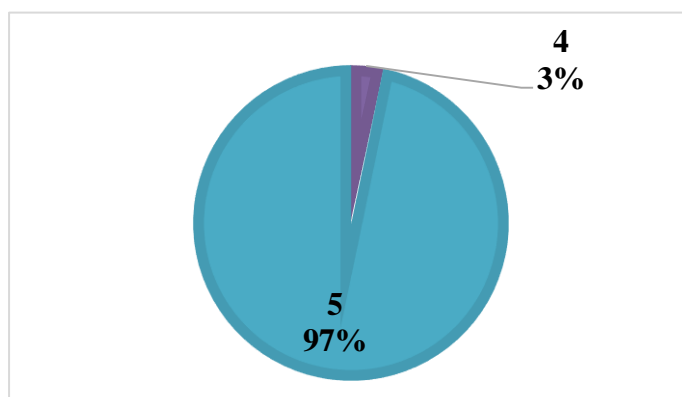


Figura 14. *¿He observado mejoras en el funcionamiento general del Área en mis distintas visitas al mismo?*

Interpretación: De noventa y dos (92), usuarios encuestados el 97% han visto mejoras en el servicio y atención brindada en la ruta de emprendimiento.

Análisis: Se puede ver que los cambios realizados por el pasante en la ruta de emprendimiento, han arrojado indicadores de mejoramiento ante los ojos de los usuarios de Cemprendo.

Análisis general de la encuesta

La encuesta es un instrumento de gran aporte para una investigación de cualquier índole, en las empresas la utilizan con frecuencia, para conocer el nivel de satisfacción de sus clientes, con el fin de mejorar en los puntos en los la encuesta arroje que están débiles, por tal motivo se tuvo la iniciativa de aplicar este instrumento de investigación para medir la satisfacción de los usuarios de la ruta de emprendimiento de Cemprendo, dando como resultado repuestas favorables para el trabajo que se ha desarrollado en el transcurso de las pasantías debido a que más del 90% de los usuario manifestaron su satisfacción, en el buen trato, amabilidad, confianza, honestidad, y compromiso con el que fueron atendidos, destacando el buen reconocimiento que brindan a otros usuarios y el mejoramiento que se obtuvo con la implementación de nuevas metodologías enfocadas al área, con base en lo anterior se da por cumplido el objetivo de garantizar el buen funcionamiento del área emprendimiento del centro de empleo y emprendimiento Ocaña

3.1.2. Objetivo 2- Brindar acompañamiento administrativo en la elaboración de Planes de negocio.

Para la elaboración de los planes de negocios fue necesario la implementación de un nuevo formato, llamado “plataforma, formulación planes de negocios-otras fuentes de financiación”, suministrado por la unidad de emprendimiento del SENA, debido a que, este contaba con todo el contenido necesario para conocer la viabilidad de un proyecto, permitiendo asesorar de manera más efectiva a los usuarios, suministrándoles datos correcto, y de fácil interpretación, puesto que entre sus componente se encuentran: datos personales del usuario y de la empresas (nombre, cedula, número de teléfono, dirección,- nombre de la empresas, actividad económica, dirección de la empresa), literatura del plan de negocios, (resumen ejecutivo, información general de la

empresa y su entorno, análisis, del mercado, técnico, administrativo, legal, social, financiero y evaluación del proyecto), presupuesto de ventas, presupuesto de compras, presupuesto de costos y gastos, plan de inversión y financiamiento, después de hacer todo el análisis anterior y digitar los datos correspondiente a cada punto, junto con el usuario, la plataforma se encargaba de arrojar la información necesaria para conocer la viabilidad del proyecto como, presupuesto de compras, ventas, costos y gastos en los siguiente años, tabla de amortización relacionada con el plan de inversión y financiamiento, estado de resultados, balance general, flujo de caja, punto de equilibrio, y por último los indicadores financieros, que en este caso contenía la información primordial para conocer la viabilidad del proyecto como, la liquidez, rentabilidad, margen de contribución, tasa interna de retorno (TIR), y el punto de equilibrio demostrándole con esto al usuario la cantidad de unidades que debe vender para tener ganancias, y el margen de rentabilidad que obtiene con su nivel de ventas además de mostrarle la cantidad de ventas que debe realizar diarias de acuerdo a la ciclicidad mensual por temporadas. Con base en estos se elaboraron los cuarenta y seis (46) planes de negocios como se describen en las siguientes actividades.

3.1.2.1. Actividad 1. Contactar a los usuarios y Programar una cita.

En el diplomado de emprendimiento, realizado en las instalaciones de Cemprendo, por medio de la alianza estratégica con la cooperación alemana GIZ, UFPSO, SENA y Fundación Crediservir, se tuvo la oportunidad de participar y tener contacto con los usuarios, donde además de estudiar detenidamente sus intereses, y evaluar sus comportamientos ante el aprendizaje, interactuaba con ellos para incentivarlos a seguir adelante con sus proyectos, aprovechando también las horas de clase para programar las citas de la elaboración de sus respectivos planes y

socializar con ellos los componentes que debían tener claros para su desarrollo, como el nombre, la cantidad de ventas proyectas , el presupuesto de materia prima e insumos a invertir, y el estudio de mercados, esto con el fin de que cuando, terminaran el diplomado y procedieran a realizar el plan fuera sencillo su desarrollo. Cabe resaltar que las citas programadas se realizaron con respecto a los horarios de los grupos de consultorio empresarial (ver apéndice), además fue necesario crear una base de datos de los contactos de los usuarios, para confirmar su asistencia y agilizar los procesos. (Ver apéndice, 10 al 14)

3.1.2.2. Actividad 2. Elaborar los planes de negocios de la población atendida en Cemprendo.

El diplomado, contaba con un total de 70 usuarios divididos en 2 grupos, el primer grupo estaba conformado por personas que deseaban iniciar un negocio, y segundo grupo estaba conformado por microempresario o emprendedores que ya contaban con su negocio y deseaban fortalecerlo, con el fin de mejorar su calidad de vida, Cemprendo se encargó de contactarlos para que se beneficiaran de los recursos gestionados ante la Cooperación Alemana Deutsche Gesellschaft fur Internationale Zusammenarbeit (GIZ) GmbH, con alianza interinstitucional de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña (UFPSO), el Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA), y la Fundación Crediservir, pero a medida que transcurría el curso y los usuarios observaron y estudiaron los requerimientos exigidos por el GIZ y la Fundación Crediservir, fueron desistiendo de sus proyectos y se comenzó a reducir la cantidad de personas, al finalizar el curso, e iniciar con la elaboración de los planes de negocios se trabajó con un total de cuarenta y seis (46) usuarios que fueron quienes presentaron su plan de negocio ante las entidades enlazadas, como lo muestra la siguiente formula. (Ver apéndice 15 y 18)

$$\frac{\# \text{ Planes de negocios realizados} * 100}{70 \text{ De usuarios del diplomado}} = \frac{46 \text{ Planes de negocios realizados} * 100}{\# \text{ De usuarios del diplomado}} = 65.71\%$$

Como se mencionó anteriormente no se logró realizar el total de setenta planes de negocios por fuerzas externas a la ruta de emprendimiento, destacando el desinterés y poco compromiso que demostraron los treinta y cuatro, usuarios, que renunciaron al diplomado.

Cabe resaltar que de estos cuarenta y seis, planes de negocio realizados, catorce fueron elaborados por el pasante, debido a que alguno horario de los usuarios no lograron coincidir con los horarios de los grupos de consultorio empresarial.

Tabla 14.

Planes de negocios realizados por el pasante.

#	NOMBRE	NOMBRE DE LA IDEA
1	JESUS ALFREDO TORRES	LA COCECHA
2	MIREYA RAMIRES	PELUQUERIA "MIREYA"
3	GLORIA JIMENEZ	LINGERIE THE HOME
4	LUDY LEON	SALÓN DE BELLEZA ESTILO UNIVERSAL
5	GLORIA SEPULPEDA	CONFECCIONES GLEM
6	MARIA ELENA NAVARRO	CONFECCIONES MYN
7	MARLENY PAEZ	CONFEMARLY,
8	HENISHT SEGOVIA	TAPIZADOS HENISHT
9	SANDRA M. BARRANCO	CONFECCIONES SANMI
10	CAROLINA TARAZONA	RAZO PUBLICIDAD
11	LUZ AMPARO PORTILLO	PAPELERIA Y MISCELANEA
12	URIEL AMAYA	CARPINTERÍA SANTA CLARA
13	NORAYMA SALAZAR LOBO	OUTSOURCING "OEO"
14	EBER CARRASCAL	AUREMAT

Nota. La tabla muestra la cantidad de planes de negocios, realizados por el pasante.

3.1.2.3. Actividad 3. Revisar y corregir, los planes de negocios elaborados por parte de los consultorios empresariales.

Para la elaboración de los planes de negocios fue necesario solicitar cinco (5) grupos de consultorio empresarial de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña (UFPSO), con el fin de que cada grupo se encargara de la atención, asesoría y acompañamiento de los usuarios en el desarrollo de estos, para lograrlo se realizó un horario específico por usuario donde cada grupo contaba con alrededor de nueve personas; por otra parte, al iniciar los estudiante de consultorio empresarial, tenían sus dudas acerca de la elaboración de los planes, por lo tanto a medida que iban atendiendo a los usuarios se les realizaba un acompañamiento a cada uno, donde se le explicaba todo lo relacionado con la plataforma de planes de negocios, y se les indicaba como realizar todo el procedimiento.

Al finalizar todo el proceso con los cuarenta y seis planes fue necesario corregir algunos puntos de los planes realizados por ellos, debido a que se encontraron pequeños errores de redacción, y algunas inconsistencias en la plataforma financiera, corrigiendo así un total de treinta y dos planes de negocios, indicando a cada uno de los estudiantes de consultorio empresarial, las fallas o errores cometidos en el proceso.

Tabla 15*Planes de negocio corregidos por el pasante*

ITEM	NOMBRE	NOMBRE DEL PROYECTO	CORREGIDO	
			REDACCION	FINANCIERO
1	JAIRO SEPULPEDA	COMIDAS KRISBY	X	X
2	TALCIRA CORONEL	CHUZOS TALCIRA	X	X
3	ONEIDA BACCA	AREPAS LA PROMESA DE DIOS		X
4	CARMEN FLORES	PELUQUERIA LAUFER		X
5	RAMON D PEREZ	EMPACADORA DE GRANOS SOFIA	X	X
6	ANA DOLORES	FRITOS Y VARIEDADES SAMI		X
7	DAMARIS TOLOSA	HIDROKRISAMI		X
8	YANETH PINEDA	RESTAURANTE YANUKESA	X	X
9	EDITH BARRERA	CONFECCIONES LA MONA	X	X
10	LEONIDAS PICON	TALLER AUTOMOTRIZ MOTOSPEED		X
11	LUIS EDUARDO	LAVADORAS	X	X
12	LEIDY PIÑUELA	ACADEMIA		X
13	MERY AMAYA	QUESO SABOR DEL CAMPO		X
14	JONATHAN RICO	ACADEMIA		X
15	KAREN PICON	SERVIMOTOS LA GLORIA		X
16	MARIELA PEREZ	MANOS CREATIVAS	X	
17	LEYDY BAYONA	SALA DE BELLEZA CORTES Y ESTILO	X	X
18	MALVIS MARTINEZ	LECHONERIA EL GRAN SABOR	X	X
19	MARIA PAEZ	CASA ARTE		X
20	JHON ORTIZ	PRODUCTOS JEO		X
21	SANDRA ANGARITA	“VYNYAVY”		X
22	ANA LUCIA VERGEL	CREACIONES YESSIFER		X
23	CLARA MONTAGUTH	CLARA CONFECCIONES		X
24	MARIA VEGA	MIS AREPAS	X	
25	MARIA ONEIDA JULIO	SALA DE BELLEZA "MECHAS"		X
26	CARMEN QUINTERO	TAMALES SOFIA	X	X
27	DIANYS QUINTERO	ARTDEKO		X
28	EDILIA CAVIERES	ACABADOS Y DECORACIONES SERMA		X
29	JOSE DOLORES	VERDURAS JOSE	X	X
30	SANDY GARCIA	SALA DE BELLEZA "SAM Y"	X	
31	GERMAN BRITO	PAN DE BONOS GB		X
32	NINIBETH BAYONA	CONFECCIONES NINI		X

Nota. La tabla muestra la cantidad de planes de negocios corregidos, realizados por los grupos de consultorio empresarial.

3.1.3. Objetivo 3- Realizar asesorías a empresas con el fin de orientar sus procesos administrativos.

En el desarrollo de este objetivo se brindó acompañamiento a empresarios que solicitaron los servicios que ofrece CEMPRENDO, donde dieron a conocer sus necesidades y requerimientos; logrando de esta manera brindar la asesoría correspondiente por parte de nuestro equipo de trabajo.

3.1.3.1. Actividad 1. Asesorar empresarialmente en la elaboración de la estructura organizacional a las empresas u asociaciones vinculadas al centro, “CEMPRENDO”.

En el transcurso de la pasantía se logró llevar a cabo un total de 10 asesorías, para asociaciones y microempresas, en lo relacionado a la elaboración de su estructura organizacional, donde cada representante daba a conocer toda la información necesaria para estructurar de manera correcta los elementos de la asociación o microempresa, como, jerarquía, objetivos, valores, entre otros, para luego transcribirlos y redactarlos de acuerdo a los conocimientos propios de la administración de empresas. (Ver apéndice 19)

Tabla 16*Lista de asociaciones atendidas en la ruta de emprendimiento*

#	SIGLAS	NOMBRE	JUNTA DIRECTIVA	OBJETIVO
1	ASOCONFES	Asociación de Confeccionistas Ocañeros	José Orielson Yaruro Charvel Contreras David Galván Parada Shirley Alejandra	Diseño, producción y comercialización de confección de todo tipo de prenda de vestir, logrando ofrecer productos de excelente calidad competitivos en el mercado nacional e internacional.
2	OCAÑATEX	Asociación de Diseño y Confección Ocaña	Márquez Carvajalino Wilmer Contreras Yoeris Ascanio Jaime	Diseño, producción y comercialización de todo tipo de prenda de vestir con el fin de mejorar las condiciones socioeconómicas de sus asociados
3	HEBÓN SHOES	Asociación de Fabricantes de Calzado, Marroquinería y Afines en Ocaña	Elton Fabián Ovalle Amaya	Organizar, regular y defender los derechos y actividades inherentes al sector de calzado, marroquinería, insumos, dotaciones y accesorios de uso personal, empleando tecnologías apropiadas,
4	ASODITEX	Asociación Ocañera de Diseño de Moda y Confección	Henry Peña Ruiz Blanca Doris Pacheco Bayona Rubiela León Pallares	Organizar, regular y defender los derechos y actividades inherentes al sector de la confección, también presente está el diseño, producción y comercialización de nuestra especialidad que es la confección de todo tipo de prenda de vestir y accesorios
5	AFATEX	Asociación Ocañera de Confección Fashion	Juan Carlos Afanador Enor Afanador Durán Jorge Hoyos Fuentes Eliana Soto Quintero	Mejorar las técnicas de producción con tecnologías de vanguardia para el diseño, producción y comercialización de todo tipo de prenda de vestir
6	RECICLAMAX	Asociación de Recuperadores Ocañeros	Keily Andrea Zafra Barbosa Pablo Heli Vergel Claro	Contribuir a la disminución de la cantidad de residuos reciclables que llegan a los rellenos y poder brindarles una nueva fuente de trabajo a los recicladores en donde tengamos presencia como asociación
7	ASOCAMBRICO	Asociación Campesina Brisas de Cordoncillo	Pedro Julio Carrascal López Edgar Cañizares Peñaranda Marina Cañizares Peñaranda	La cría y comercialización de especies menores y sus derivados; y con esto encaminar nuestros esfuerzos en lograr obtener productos de excelencia que puedan competir a nivel nacional e internacional y obtener una posición entre las mejores marcas
8	ASOCODOR	Asociación Productores de Codornices y sus Derivados	Eliana Pérez Quintero Dery Quintero Pino Magda Pérez Quintero Hermes Tarazona Pacheco	Cría y comercialización de especies menores y sus derivados; especialmente en el campo de la AVICULTURA
9	ASOCAPIT	Asociación de Productores Vereda El Rosario y El Potrero	Herlinda Alvernia Puentes José Albeiro Pacheco Pacheco	Cría y comercialización de especies menores y sus derivados; también enfocar nuestros esfuerzos en obtener y comercializar productos agrícolas de la más alta calidad
10	ASOTRADIF	Asociación de Ocañeros Trabajando con Amor por la Diversidad Funcional	María Carmen Rojas Yesica yuliana Alvernia	Búsqueda de ayudas para la población con diversidad funcional del municipio de Ocaña y sus alrededores

Nota. La tabla muestra la cantidad de asociaciones atendidas en la ruta de emprendimiento

Tabla 17*Lista de microempresas atendidas por la ruta de emprendimiento*

MICROEMPRESA	OBJETIVOS	MISIÓN	VISION
CONFECCIONES M Y N	<p>Satisfacer la demanda de los clientes del sector, principalmente personas que buscan alta calidad en los acabados del producto.</p> <p>Ofrecer precios asequibles que nos diferencien de la competencia, y nos atraiga más clientes.</p> <p>Contribuir con el desarrollo socioeconómico de la región, por medio de la generación de empleo</p> <p>Aumentar el nivel de ventas, tecnificando los procesos y aumentado la maquinaria y materia prima</p>	<p>Confecciones M&N, somos una empresa encargada de la reparación, elaboración y comercialización de todo tipo de lencería y prendas de vestir, para niños, damas y caballeros, con diseños únicos, exclusivos y personalizados, destacándonos por brindar calidad y eficiencia en el acabado de las prendas, satisfaciendo las expectativas de la población del sector de la ciudadela norte de la ciudad de Ocaña N.S.</p>	<p>Para el año 2021, seremos una empresa reconocida en la ciudad de Ocaña y sus alrededores, destacándonos por tener la mejor tecnología en maquinaria, con altos estándares de calidad, moda, diseños y productividad</p>
SALÓN DE BELLEZA ESTILO UNIVERSAL	<p>Ofrecer un servicio de calidad, estando a la mano, con las últimas tendencias de la belleza.,</p> <p>Satisfacer la demanda que existe en el municipio de Ocaña de ofrecer servicios de belleza en general a domicilio.</p> <p>General un autoempleo</p>	<p>Belleza y estilo universal somos una empresa encargada prestar el servicio de peluquería, y belleza en general ofreciendo a nuestros clientes, calidad, eficiencia, y precios asequibles, con personal capacitado e instalaciones adecuadas, con el fin de satisfacer las exigencias del mercado</p>	<p>Para el año 2020 Belleza y estilo universal, será la microempresa con mayor reconocimiento en el sector de las llanadas y sus alrededores, por sus excelentes servicio, calidad y eficiencia, a la mano de la vanguardia de la belleza, tecnificando cada vez más nuestros servicios e infraestructura.</p>
LA COSECHA	<p>Contribuir al desarrollo socioeconómico en el municipio de Ocaña a través de la generación de un autoempleo para el emprendedor.</p> <p>Mejorar la calidad de vida del emprendedor aportando a la economía familiar.</p> <p>Satisfacer la demanda que existe en el sector donde se encuentra ubicada la unidad productiva.</p> <p>Incentivar a los clientes con el producto a ofrecer</p>	<p>La cosecha somos una empresa dedicada a la producción y distribución de productos naturales deshidratados, a base de plantas medicinales de la mejor calidad, para ofrecer a nuestros clientes productos confiables.</p>	<p>Para el 2025 deseamos ser la mejor empacadora de plantas medicinales deshidratadas en el municipio de Ocaña y sus alrededores.</p>

Nota. La tabla muestra las microempresas y parte de la estructura organizacional realizada en la ruta de emprendimiento de Cemprendo.

3.1.3.2. Actividad 2. Fortalecer capacidades y habilidades empresariales en los microempresarios de los diferentes sectores económicos.

Esta actividad se logró llevar a cabo por medio de talleres y asesorías, implementando medios audiovisuales como videos interactivos con respecto a la parte de emprendimiento, además se brindó apoyo en capacitaciones que realizadas en el centro, junto con docentes del Sena, con el fin de fomentar el espíritu emprendedor de la población ocañera. (Ver apéndice 20).

3.1.3.3. Actividad 3. Brindar asesorías contables y financieras a los usuarios de CEMPRENDO.

Se realizó asesoramiento financiero a un total de tres usuarios interesados en mejorar, sus procesos contable, en cuando a los ingresos y egresos, su punto de equilibrio, su margen de utilidad, entre otros, por medio de módulos contables, sencillos para su fácil entendimiento e implantación. Los usuarios asesorados se presentan a continuación:

Tabla 18

Microempresas asesoradas

USUARIO	MICROEMPRESA	Asesoría
Marial Elena Navarro	CONFECCIONES M Y N	Costos fijos y variables Punto de equilibrio. Libro contable
Gloria Sepúlveda	CONFECCIONES GLEM	Libro contable Ingresos – egresos
Nubis Paola Hernández	DELICIAS MATHI	Costo real de la producción Margen de utilidad

Nota. La tabla muestra la cantidad de usuarios asesorados contablemente por el pasante.

A estas personas se les brindo un pequeño asesoramiento acerca de cómo llevar las cuentas de su empresa o negocio, con el fin de que identificaran cuales son realmente sus ganancias y que cantidad de dinero pueden disponer para inversión, además de identificar si su negocio actualmente está teniendo una rentabilidad y un punto de equilibrio favorable.

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.

Entre los cambios realizados durante la pasantía se encuentra, la implementación de un nuevo modelo de elaboración de planes de negocios; propuesta que realice al darme cuenta que, el que utilizaban anteriormente, era confuso y no demostraba la veracidad y factibilidad de los proyectos, mientras que el implementado y estudiado por los integrantes de la ruta de emprendimiento y el director de Cemprendo (Maricela Quintero, Francisco Fortunato y mi persona,) para el segundo semestre del 2016 (otorgado por la unidad de emprendimiento del Sena), se presenta de manera más ordenada, y con mayor entendimiento tanto para quien lo elabora como para quien lo lee o analiza; destacando este cambio como un aporte significativo para el centro, debido a que además de esto se dejó una guía metodológica, para futuros pasantes, donde se explica cómo se debe realizar cada uno de los puntos del plan de negocios, especialmente la parte de mercadeo y finanzas. Por otra parte se realizó la modificación del área de la oficina de emprendimiento, donde se organizaron todos los archivos de tal manera que fueran de fácil acceso (anteriormente no se encontraba de manera precisa información solicitada), y la base de datos con la información correspondiente (en la base de datos anterior faltaba información de gran importancia para la caracterización y enrutamiento de la población).

Otro aporte de gran importancia para la llevada a cabo de las actividades del centro, fue la coordinación de los planes de negocios para la población víctima del conflicto, debido a que se logró con éxito la entrega de cuarenta y seis (46) planes, el día acordado por la entidad financiera, la cual se encargó de analizarlos y realizar las visitas correspondientes, 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 70% de los planes de negocios, de los cuales además de encargarme del 30% restante, me encargue de un 60% de su corrección, en cuanto a redacción y metodología, sin incluir los elaborados para los estudiantes de la universidad, que fueron aproximadamente nueve planes de negocios, con el fin asegurar la entrega efectiva y organizada, con los parámetros y requisitos exigidos por los entes financieros.

5. Conclusión

Los objetivos definidos previos a la realización de este documento se han alcanzado satisfactoriamente, debido al buen 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, gracias a la implementación de un nuevo formato para su elaboración y los grupos de consultorio empresarial, alcanzando de esta manera la meta de realizar cuarenta y seis planes de negocios, para contribuir con el mejoramiento de la calidad de vida de la población 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.

6. Recomendaciones

Se recomienda continuar con la aplicación del modelo “Plataforma formulación de planes de negocios, otras fuentes de financiación”, debido a que es de gran ayuda y de fácil interpretación para el profesional que lo realiza, 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.

Referencias

- Valencia, J., & Bustamante, R. (2010). FUNDAMENTOS DE CONSULTORIA EN EMPRENDIMIENTO. Medellin .
- chavarria, h., & sepulveda, s. (2001). factores no economicos de la competencia . coronado: IICA.
- PNUD. (2013). Guía Práctica, centros de empleo y emprendimiento . Bogotá D.C: Redacción de textos DPS.
- Silva Duarte, J. E. (2013). Emprendedor hacia un emprendimiento sostenible . bogota : alfaomega colombiana.
- Aguirre Espinosa, A. (12 de 06 de 2010). Gerencie.com. Obtenido de <http://www.gerencie.com/cultura-del-emprendimiento.html>
- COLOMBIA, C. D. (26 de enero de 2006). LEY 1014 . Obtenido de <http://www.alcaldiabogota.gov.co/sisjur/normas/Norma1.jsp?i=18924>
- Congreso, C. d. (10 de julio de 2000). Ley 590. Obtenido de <http://www.colsubsidio.com/PDFs/ley-590-de-2000.pdf>
- FLEITMAN, J. (10 de 09 de 2013). Gerencie.com. Obtenido de <http://www.gerencie.com/como-elaborar-un-plan-de-negocios.html>
- Inacap, R. d. (2016). Obtenido de <http://www.redemprendimientoinacap.cl/glosario/perfil-de-negocio/>

Apéndices

OBJETIVO I

Apéndice 1. Organización de archivos y base de datos



Apéndice 2. Elaboración de los perfiles de negocios



Apéndice 4. Listado de perfiles de usuario realizados desde el mes de agosto.

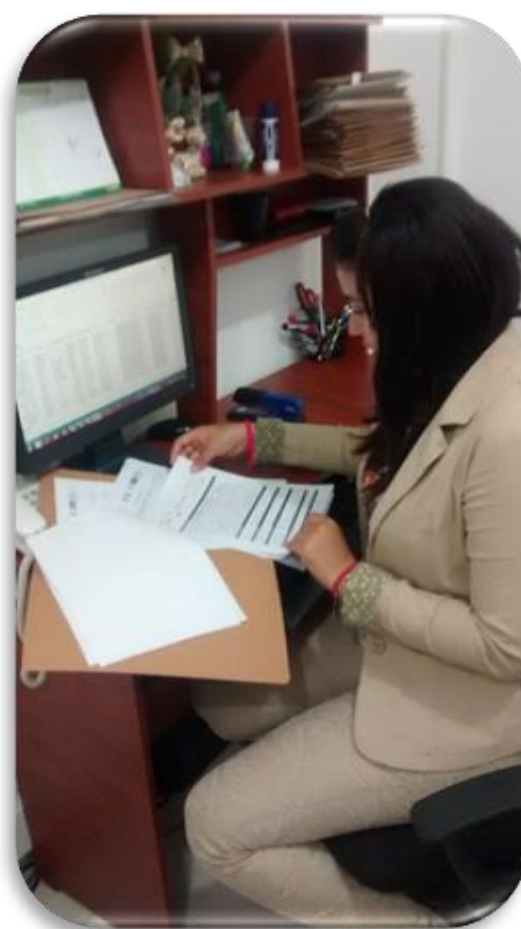
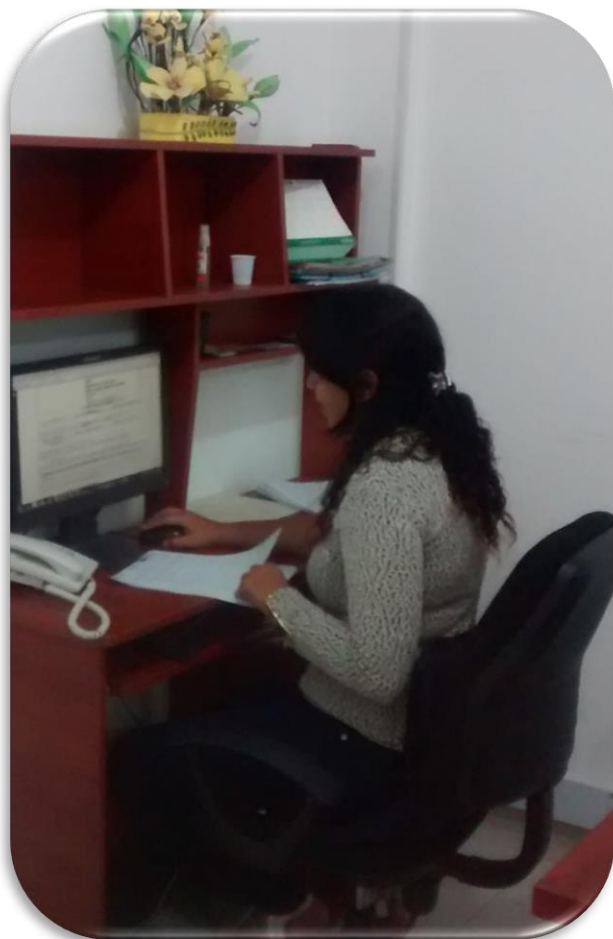
NUMERO	CEDULA	NOMBRE	APELLIDOS		TELEFONO	FECHA DE ATENCION
1	109166069	MALLERLY	ALVAREZ	RODRIGUEZ	322602770	08/08/2016
2	3732659	ALEIDA	CUBIDES	VEGA	320555669	08/08/2016
3	6346676	MARIA	SANCHEZ	ORTEGA	315211579	08/08/2016
4	3733109	YURY	PORTILLO		311890689	08/08/2016
5	6333892	BEATRIZ	CARDENAS	BALLESTEROS	321827531	08/08/2016
6	109167419	MAFER	SOTO	PADILLA	320758304	09/08/2016
7	3733958	DIGNA	SANJUAN	SANCHEZ	314405143	10/08/2016
8	109166756	KELY	NAVARRO	SANJUAN	316825355	10/08/2016
9	2776464	DIOSELINA	ARAUJO	TORRES	561050	11/08/2016
10	3732166	CLARA	PICON	PALLAREZ	312214306	12/08/2016
11	545873	ALIRO	ASCANIO	VEGA	321288015	17/08/2016
12	2772766	MIRIAN	TORRADO	BAUTISTA	312425365	17/08/2016
13	106483955	CLEIBER	VEGA	MANOSALVA	317289094	17/08/2016
14	2774044	MARIA	DELGADO	CORONEL	317582747	18/08/2016
15	2776389	SARA	FLOREZ		314221908	19/08/2016
16	196475	MIGUEL	NAVAS		316896011	19/08/2016
17	8827962	FREDY	CAÑIZARES	ANGARITA	310567665	20/08/2016
18	7715635	ALEXANDER	IBAÑEZ	SANJUAN	318498846	22/08/2016
19	3732302	CARMEN	NAVARRO	TRILLOS	316869249	22/08/2016
20	100563071	YURANI	ASCANIO	PACHECO	310263469	23/08/2016
21	540830	JOSE	VIVAS	VARGAS	322233210	23/08/2016
22	8840321	JESUS	TORRES	MENDOZA	322416694	23/08/2016
23	177958	FREDY	ANGARITA	CARRASCAL	315286415	24/08/2016
24	3332657	CLAUDIA	JAIME		311847857	24/08/2016
25	167720515	YOLEIDA	MORA	URIBE	320256504	25/08/2016
26	7614668	MARINA	AREVALO	DE TORRADO	311373857	26/08/2016
27	5453600	RAUL	MAYORGA	RODRIGUEZ	315627732	26/08/2016
28	7359244	LEONARDO	OLIVARES	MIRANDA	311821085	26/08/2016
29	109163940	KAREN	GRANADOS	VARGAS	317740134	29/08/2016
30	1892072	JOSE	GUERRERO	RODRIGUEZ	317373654	29/08/2016
31	3732216	MARI	SANCHEZ		313653395	05/09/2016
32	547338	WILMER	ANGARITA	OVALLES	315789797	06/09/2016
33	7705871	ORLANDO	ORTEGA	DIAZ	310758986	09/09/2016
34	8822878	EDWIN	PAEZ	QUINTERO	320484438	19/09/2016
35	3736369	MIRIAM	BERNAL	QUINTERO	314264125	06/10/2016
36	1317457	JAVIER	PINTO	LAZARO	318676437	06/10/2016
37	3710751	NINI	CUADROS	ARGUELLO	310694648	14/10/2016
38	4963945	CARMEN	PACHECO	BAEZ	321679468	18/10/2016
39	105945839	MARIA	ALVARADO	MORENO	313276069	18/10/2016
40	3771496	ELISABET	SOLANO	LOPEZ	310287773	19/10/2016

“continuación”

41	109167529	CRISTIAN	CUADROS	ARGUELLA	322321136	24/10/2016
42	1091656161	YUDITH	GARCIA	SANCHEZ	300889448	03/11/2016
43	3733938	MARIA	AMAYA	AMAYA	320224841	09/11/2016
44	3736395	MARIA	SANCHEZ		313391887	10/11/2016
45	1953411	JOSE	TORRADO	BAUTISTA	321490271	15/11/2016
46	109660540	ALVARO	TORRADO		311882639	22/11/2016

Nota. La tabla muestra la relación de usuarios que ingresaron al centro desde el mes de agosto hasta diciembre del presente año. Fuente: base de datos Cemprendo – ruta de emprendimiento (2016)

Apéndice 5. Enrutamiento y caracterización de población atendida.



Apéndice 6. Ultimo consolidado, mes de noviembre- Cempredo año 2016.

Fecha de corte

30/11/2016

Área	No	INDICADOR	DESCRIPCION	Ocaña		
				M	R	A
Orientación	1	Usuarios caracterizados y enrutados (No personas)	Nuevos usuarios caracterizados y enrutados	1 561	1.561	100%
			Usuarios enrutados remitidos por programas DPS	-	0	N/A
			Nuevos usuarios enrutados a servicios de emprendimiento	224	224	100%
			Nuevos usuarios enrutados a servicios de empleabilidad	1.337	1.337	100%
			Usuarios remitidos por DPS enrutados a servicios de emprendimiento	-	0	N/A
			Usuarios remitidos por DPS enrutados a servicios de empleabilidad	-	0	N/A
	2	Usuarios Referenciados (No personas)	Usuarios referenciados a programas de terceros	-	1 412	N/A
			Usuarios referenciados a programas gobierno local	-	0	N/A
			Usuarios referenciados a programas gobierno nacional	-	14	N/A
			Usuarios referenciados a programas DPS	-	0	N/A
			Usuarios referenciados a programas de otras entidades nacionales	-	1 289	N/A
			Usuarios referenciados a otros programas	-	109	N/A
	3	Tipo de población (No personas)	Red Unidos	-	-	N/A
			Vulnerables SISBEN	-	-	N/A
			Otros vulnerables	-	-	N/A
			No vulnerables	-	-	N/A
	4	Tipo de población según Grupo Étnico (No personas)	Indigenas	-	0	N/A
			Afrodscendiente (negro, mulato, cimarrón, u otro)	-	0	N/A
			Ninguno de los anteriores (Mestizo)	-	1 561	N/A
	5	Tipo de población según tipo de vulnerabilidad (No personas)	Condición de discapacidad	-	-	N/A
			Situación de desplazamiento	-	-	N/A
			Ninguno de los anteriores	-	-	N/A
	6	Tipo de población según sexo (No personas)	Hombres	-	615	N/A
			Mujeres	-	946	N/A
Empleabilidad	7	Usuarios capacitados FIS	Número total	-	369	N/A
	8	Hojas de Vida registradas	Número total	-	1 287	N/A
	9	Vacantes gestionadas	Número total	-	0	N/A
	10	Usuarios remitidos a procesos de seleccion	Número total	-	382	N/A
	11	Vacantes ocupadas	Número total	-	341	NA
Desarrollo	12	Distribucion de usuarios por rutas de atencion	Usuarios activos Ruta Emprende	-	224	N/A
			Usuarios activos Ruta Fortalece	-	0	N/A
			Usuarios activos Ruta Desarrolla	-	0	N/A
			Usuarios activos Ruta Transforma	-	0	N/A
	13	Perfiles de proyecto de negocio formulados		0	224	NA
	14	Planes de negocio formulados	Número total	-	47	N/A
	15	Planes de negocio financiados	Directo	0	0	NA
			Por referenciación	-	14	N/A

Apéndice 7. Módulos, libro, talleres y cursos estudiados



Apéndice 8. Talleres diplomados cursados.

Talleres, Diplomado de Asociatividad Emprendimiento y Habilidades Gerenciales



Talleres. Diplomado en emprendimiento y planes de negocio



Apéndice 9. Encuesta de satisfacción dirigida a los usuarios Cemprendo



ENCUESTA DE SATISFACCIÓN
USUARIOS DEL CENTRO DE EMPLEO Y EMPRENDIMIENTO "CEMPRENDO",
RUTA DE EMPRENDIMIENTO

Esta encuesta tiene como objetivo conocer el nivel de satisfacción de los usuarios en cuanto a la atención brindada por el personal de la ruta de emprendiendo de Cemprendo.

De acuerdo al siguiente cuadro califica la atención prestada por los funcionarios de la ruta de emprendiendo donde 1 es la menor calificación y 5 es la máxima calificación.

Nº	Ítems	Nivel de satisfacción				
		1	2	3	4	5
1	La atención prestada por los funcionarios de Cemprendo					
2	El personal se muestra dispuesto a ayudar a los usuarios					
3	El trato de los grupos de consultorio empresarial, con los usuarios es considerado y amable					
4	Cuando acudo al Área, sé que encontraré las mejores soluciones					
5	El personal da una imagen de honestidad y confianza					
6	El personal cuenta con recursos materiales suficientes para llevar a cabo su trabajo					
7	El Área da respuesta rápida a las necesidades y problemas de los usuarios					
8	La opinión de otros usuarios sobre el Área es buena					
9	Como usuario, conozco las posibilidades que me ofrece el Área					
10	He observado mejoras en el funcionamiento general del Área en mis distintas visitas al mismo					
Quejas y sugerencias:						

Gracias por su colaboración.

"El fracaso derrota a los perdedores, e inspira a los ganadores" (Robert Kiyosaki)

Objetivo 2.***Apéndice 10. Socialización planes de negocio y determinación de horarios para los usuarios.******Apéndice 11. Contactar a los usuarios y programar cita.***

Apéndice 12. Lista de contactos, diplomado.

Ítem	Nombre	Celular	Estado
1	Jairo Sepúlveda	31578662	Confirmado
2	Talcira coronel	314304305	Para la otra semana
3	Oneida bacca	313891295	Para la otra semana
4	Carmen flores	322411075	Confirmado
5	Jesús Alfredo torres	322416964	Confirmado
6	Ramón d Pérez	320845135	No contesta
7	Gloria Jiménez	321836595	Confirmado
8	Ana dolores rincón	317965543	Para la otra semana
9	Damaris Tolosa	302465209	Para la otra semana
10	Yaneth pineda	301252008	Confirmado
11	Ludí león	315474252	Confirmado
12	Gloria Sepúlveda	317327445	No contesta
13	María Elena navarro	321870554	Confirmado
14	Marlene Páez	312692677	Confirmado
15	Mireya Ramírez	312631898	Para la otra semana
16	Edith barrera	314613589	Confirmado
17	Henisht Segovia	315760521	No contesta
18	Leónidas picón	306255040	Para la otra semana
19	Luis Eduardo	321847750	Confirmado
20	Leidy piñuela	317296516	Confirmado
21	Mery Amaya	315358932	Confirmado
22	Jonathan rico	321905572	No contesta
23	Karen Lorena picón	320655040	Confirmado
24	Sandra m. Barranco	315866203	No contesta
25	Mariela Pérez	312429779	No contesta
26	Leydy bayona quintero	317817233	No contesta
27	Carolina Tarazona	316446113	Para la otra semana
28	Luz amparo portillo	313577984	Confirmado
29	Uriel Amaya	317447071	Confirmado
30	Malvís Martínez	561655	Confirmado
31	María Yolanda Páez	321913501	Para la otra semana
32	John Édison Ortiz	313888956	Para la otra semana
33	Sandra Angarita	344421440	Para la otra semana
34	Ana lucia vergel	165562393	Para la otra semana
35	Clara montaguth	3003449467	Confirmado
36	María Julieth vega	3203581262	Confirmado
37	María oneida julio	3142575638	No contesta
38	Eber carrascal	320759142	No contesta
39	Carmen María quintero	317836862	No contesta
40	Dianys Edith quintero	3162708200	Confirmado
41	Edilia patricia caviars	310786599	Confirmado
42	José dolores Galván	311862905	Confirmado
43	Sandy Ximena García	310348643	Confirmado
44	German Brito	311488967	No contesta
45	Norayma Salazar lobo	300807534	Confirmado
46	Nini Beth del Carmen bayona	3158746250	Confirmado

Apéndice 13. Horario establecido con los consultorios empresariales

hora / dia	lunes		martes		miércoles	
asesores	KAREN OCHOA	PAOLA PATERNINA	YARITZA	SLENDY	LICETH	LINA
08:00 - 09:00	Damaris Tolosa	José dolores Galván	Carmen María qui	edith barrer		
09:00 - 10:00	Damaris Tolosa	José dolores Galván	Carmen María qui	edith barrer	ana lucia vergel	Yaneth pineda
10:00 - 11:00	Damaris Tolosa	José dolores Galván	Carmen María qui	edith barrer	ana lucia vergel	Yaneth pineda
11:00 - 12:00	Damaris Tolosa	José dolores Galván	Carmen María qui	edith barrer	ana lucia vergel	Yaneth pineda
asesores	DANIEL	NATALIA	KAREN OCHOA	PAOLA PATERNINA	YARITZA	SLENDY
2:00 - 3:00 .	eunise cruz	carmen flores	Damaris Tolosa	Edilia patricia caviar	María oneida julid	mariela perez
3:00 - 4:00 .	mery amaya	oneida vacca	Damaris Tolosa	Edilia patricia caviar	María oneida julid	mariela perez
4:00 - 5:00 .	mery amaya	oneida vacca	Damaris Tolosa	Edilia patricia caviar	María oneida julid	mariela perez
5:00 - 6:00 .						

jueves				viernes	
DANIELA	KAREN				
leydy peñuela	Malvís Martínez				
jonathan rico	Malvís Martínez				
leydy peñuela	Malvís Martínez				
jonathan rico	Malvís Martínez				
DANIELA	KAREN	DANIEL	NATALIA	LICETH	LINA
TALCIRA CORONE	German Brito	jhon edinson	carmen flores	Leydy bayona qui	María Yolanda Páe
TALCIRA CORONE	German Brito	jhon edinson	jairo sepulpeda	Leydy bayona qui	María Yolanda Páe
TALCIRA CORONE	German Brito	jhon edinson	jairo sepulpeda	Leydy bayona qui	María Yolanda Páe
TALCIRA CORONE	German Brito	jhon edinson	jairo sepulpeda	Leydy bayona qui	María Yolanda Páe

Apéndice 14. Horario grupos de consultorio empresarial. Fuente: pasante.

HORARIO CONSULTORIO EMPRESARIAL						
HORA/ DIAS	LUNES	MARTES	MIÉRCOLES	JUEVES		VIERNES
8:00 A 9:00 AM	KAREN OCHOA PAOLA PATERNINA	YARITZA SLENDY		DANIELA THOMAS KAREN PINZON		
9:00 A 10:00 AM	KAREN OCHOA PAOLA PATERNINA	YARITZA SLENDY	LICETH CORONEL LINA CORONEL	DANIELA THOMAS KAREN PINZON		
10:00 A 11:00 AM	KAREN OCHOA PAOLA PATERNINA	YARITZA SLENDY	LICETH CORONEL LINA CORONEL	DANIELA THOMAS KAREN PINZON		
11:00 A 12:00 AM	KAREN OCHOA PAOLA PATERNINA	YARITZA SLENDY	LICETH CORONEL LINA CORONEL	DANIELA THOMAS KAREN PINZON		
2:00 A 3:00 AM	DANIEL PEREZ NATALIA MURILLO	KAREN OCHOA PAOLA PATERNINA	YARITZA SLENDY		DANIEL PEREZ NATALIA MURILLO	LICETH CORONEL LINA CORONEL
3:00 A 4:00 AM	DANIEL PEREZ NATALIA MURILLO	KAREN OCHOA PAOLA PATERNINA	YARITZA SLENDY	DANIELA THOMAS KAREN PINZON	DANIEL PEREZ NATALIA MURILLO	LICETH CORONEL LINA CORONEL
4:00 A 5:00 AM	DANIEL PEREZ NATALIA MURILLO	KAREN OCHOA PAOLA PATERNINA	YARITZA SLENDY	DANIELA THOMAS KAREN PINZON	DANIEL PEREZ NATALIA MURILLO	LICETH CORONEL LINA CORONEL
5:00 A 6:00 AM					DANIEL PEREZ NATALIA MURILLO	LICETH CORONEL LINA CORONEL

Apéndice 15. Realización de planes de negocio



Apéndice 16. Planes de negocios elaborados para los usuarios del Diplomado Ruta 1

#	NOMBRE	NOMBRE DEL PROYECTO	DESCRIPCION DE LA IDEA
1	JAIRO SEPULPEDA	COMIDAS KRISBY	venta de comidas rápidas
2	TALCIRA CORONEL	CHUZOS TALCIRA	venta de chuzos, de pollo, carne, chorizo
3	ONEIDA BACCA	AREPAS LA PROMESA DE DIOS	preparación y comercialización de arepas de maíz
4	CARMEN FLORES	PELUQUERIA LAUFER	prestación de servicio de belleza, corte, tintes, etc
5	JESUS TORRES	LA COCECHA	deshidratación empaque y comercialización de plantas
6	RAMON D PEREZ	EMPACADORA DE GRANOS SOFIA	empacadora y comercializadora de granos
7	GLORIA JIMENEZ	LINGERIE THE HOME	elaboración y comercialización de prendas de vestir
8	ANA DOLORES RINCON	FRITOS Y VARIEDADES SAMI	Elaboración de productos gastronómicos, empanadas...
9	DAMARIS TOLOSA	HIDROKRISAMI	Siembra y cultivo de fresa. Método hidropónico
10	YANETH PINEDA	RESTAURANTE YANUKESA	preparación y comercialización de platos y comidas
11	LUDY LEON	SALÓN DE BELLEZA ESTILO UNIVERSAL	prestación de servicio de belleza, corte, tintes, etc
12	GLORIA SEPULPEDA	CONFECCIONES GLEM	elaboración y comercialización de prendas de vestir tejidas
13	MARIA NAVARRO	CONFECCIONES MYN	elaboración y comercialización de prendas de vestir
14	MARLENY PAEZ	CONFEMARLY,	elaboración y comercialización de prendas de vestir
15	MIREYA RAMIREZ	PELUQUERIA "MIREYA"	prestación de servicio de belleza, corte, tintes, etc
16	EDITH BARRERA	CONFECCIONES LA MONA	elaboración y comercialización de prendas de vestir
17	HENISHT SEGOVIA	TAPIZADOS HENISHT	servicio de tapizado y limpieza de muebles
18	LEONIDAS PICON	TALLER AUTOMOTRIZ MOTOSPEED	reparación y mantenimiento de motocicletas
19	LUIS EDUARDO	LAVADORAS	servicio de lavadoras a domicilio
20	LEIDY PIÑUELA	ACADEMIA	servicio de enseñanza
21	MERY AMAYA	QUESO SABOR DEL CAMPO	comercializadora de queso
22	JONATHAN RICO	ACADEMIA	servicio de enseñanza
23	KAREN LORENA PICON	SERVIMOTOS LA GLORIA	almacén de repuestos de motocicletas

Nota. La tabla muestra los usuarios de la Ruta 1, que presentaron planes de negocio ante la Fundación Crediservir y la cooperación alemana - GIZ

Ruta 2

#	NOMBRE	NOMBRE DEL PROYECTO	DESCRIPCION DE LA IDEA
24	SANDRA BARRANCO	CONFECCIONES SANMI	Elaboración y comercialización de prendas de vestir
25	MARIELA PEREZ	MANOS CREATIVAS	Fabricación y comercialización de lencería para el hogar
26	LEYDY BAYONA	SALA DE BELLEZA CORTES Y ESTILO	Prestación de servicio de belleza, corte, tintes, etc
27	CAROLINA TARAZONA	RAZO PUBLICIDAD	Elaboración y comercialización de productos publicitarios
28	LUZ PORTILLO	PAPELERIA Y MISCELANEA	Venta de productos de papelería y miscelánea
29	URIEL AMAYA	CARPINTERÍA SANTA CLARA	Carpintería de reparación y fabricación de mueble madera
30	MALVIS MARTINEZ	LECHONERIA EL GRAN SABOR	Venta de comidas, especialización en lechonas
31	MARIA YOLANDA PAEZ	CASA ARTE	Venta de bisutería
32	JHON EDINSON ORTIZ	PRODUCTOS JEO	Venta de perfumes y productos para el aseo
33	SANDRA ANGARITA	“VYNYAVY”	Elaboración y comercialización de prendas de vestir
34	ANA LUCIA VERGEL	CREACIONES YESSIFER	Elaboración y comercialización de prendas de vestir
35	CLARA MONTAGUTH	CLARA CONFECCIONES	Elaboración y comercialización de prendas de vestir
36	MARIA YULIETH VEGA	MIS AREPAS	Preparación y comercialización de arepas de maíz
37	MARIA ONEIDA JULIO	SALA DE BELLEZA "MECHAS"	Prestación de servicio de belleza, corte, tintes, etc
38	EBER CARRASCAL	AUREMAT	Fabricación y comercialización de artesanías en mdf...
39	CARMEN QUINTERO	TAMALES SOFIA	Elaboración y comercialización de tamales
40	DIANYS QUINTERO	ARTDEKO	Productora y comercializadora de cocinas integrales
41	EDILIA CAVIERES	ACABADOS Y DECORACIONES SERMA	Productora y comercializadora de productos en drival
42	JOSE GALVAN	VERDURAS JOSE	Comercializadora de verduras 0
43	SANDY GARCIA	SALA DE BELLEZA "SAMY"	Prestación de servicio de belleza, corte, tintes, etc
44	GERMAN BRITO	PAN DE BONOS GB	Elaboración y venta de pan de bonos
45	NORAYMA SALAZAR	OUTSOURCING "OEO"	Servicio de limpieza de interiores
46	NINIBETH BAYONA	CONFECCIONES NINI	Elaboración y comercialización de prendas de vestir

Nota. La tabla muestra los usuarios de la Ruta 2, que presentaron planes de negocio ante la Fundación Crediservir y

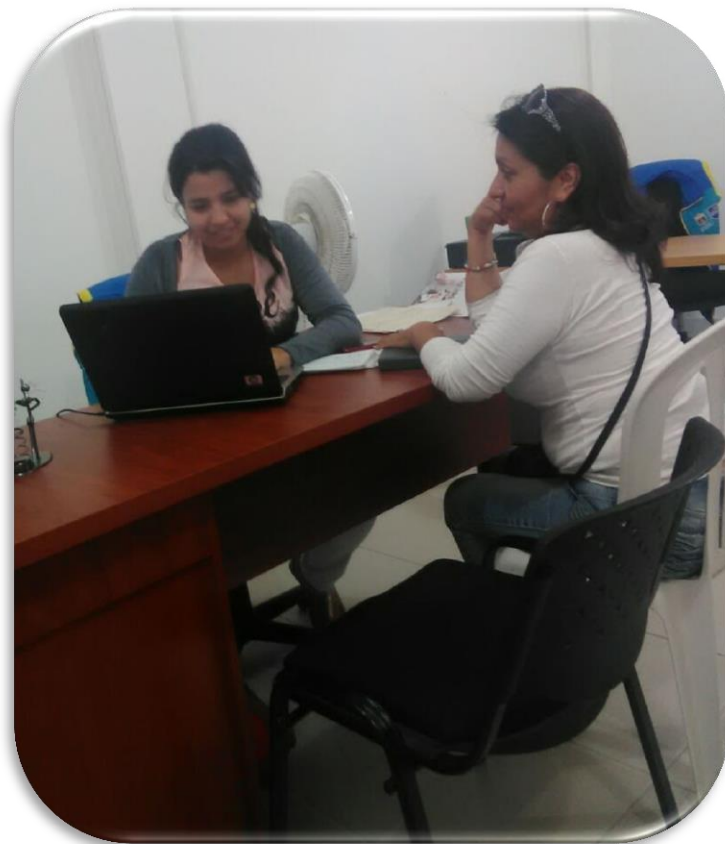
GIZ.

Apéndice 17. Entrega y sustentación de los planes de negocios ante Crediservir



Apéndice 18. Usuarios diplomados de emprendimiento en socialización con Crediservir.



Objetivo 3.*Apéndice 19. Asociaciones y microempresarios asesorados.*

Apéndice 20 Fortalecer capacidades y habilidades empresariales en los microempresarios de los diferentes sectores económicos



Apéndice 21. socialización de requerimiento y condiciones con la fundación Crediservir



Apéndice 22. Acompañamiento a las unidades productivas de Cemprendo en la expo feria universitaria.



Apéndice 23. Presentación de la estructura metodológica de Cemprendo, ante la Agencia de Cooperación Alemana – GIZ, en la ciudad de Cúcuta N.S.



Apéndice 24. Asistencia a las sustentaciones de los grupos de consultorio empresarial en las instalaciones de la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña.

