RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTORES	Fabian Andrey Quintana Carreño
FACULTAD	Ciencias Administrativas y Económicas
PLAN DE ESTUDIOS	Administración de Empresas
DIRECTOR	Leonardo Arévalo Sánchez
TÍTULO DE LA TESIS	Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) en Ocaña, Norte de Santander
TITULO EN INGLES	Administrative Support for the Employment and Entrepreneurship Center (CEMPRENDO) in Ocaña, Norte de Santander.

RESUMEN
(70 palabras)

El informe resume la pasantía en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de Ocaña, Norte de Santander, centrada en apoyo administrativo para promover el empleo y emprendimiento. Se realizaron tareas como atención a usuarios, acompañamiento en ferias y coordinación de eventos. Se destaca el impacto positivo de las acciones en el funcionamiento del centro y la aplicación de habilidades administrativas, subrayando la importancia del trabajo en equipo.

RESUMEN EN INGLES

The report summarizes the internship at the Center for Employment and Entrepreneurship (CEMPRENDO) in Ocaña, Norte de Santander, focused on administrative support to promote employment and entrepreneurship. The tasks performed included attending to users, accompanying them at fairs and coordinating events. The positive impact of the actions on the operation of the center and the application of administrative skills is highlighted, emphasizing the importance of teamwork.

PALABRAS CLAVES	Emprendimiento, innovación empresarial, desarrollo sostenible, emprendimiento social, educación emprendedora
PALABRAS CLAVES EN INGLES	Entrepreneurship, business innovation, sustainable development, social entrepreneurship, entrepreneurial education

CARACTERÍSTICAS

PÁGINAS: 82	PLANOS: 0	ILUSTRACIONES: 35	CD-ROM: 0

Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) en Ocaña, Norte de Santander

Fabian Andrey Quintana Carreño

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña

Administración de Empresas

Esp. Leonardo Arévalo Sánchez

05 de agosto de 2024

Índice

Capítulo 1. Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) De la ciudad de Ocaña, Norte De Santander....12

1.1 Descripción breve de la empresa....12

1.1.1 Misión....15

1.1.2 Visión....15

1.1.3 Valores....15

1.1.4 Objetivo de la empresa....16

1.1.5 Descripción de la estructura organizacional....16

1.2 Diagnóstico inicial de la dependencia asignada....19

1.2.1. Planteamiento del problema....22

1.3 Objetivos de la pasantía....24

1.3.1 General....24

1.3.2 Específicos....25

1.4 Descripción de las actividades a desarrollar en la misma....26

1.5 Cronograma de actividades....28

Capítulo 2. Enfoque Referencial....30

2.1 Enfoque conceptual....30

2.2 Enfoque legal....32

2.2.1 Ley 2069 de 2020....32

2.2.2 Decreto de 810 de 2020....33

2.2.3 Ley 2125 de 2021.....33

2.2.4 Ley 2234 de 2022.....34

2.2.5 Ley 2219 de 2022.....35

3.1 Primer objetivo específico. Proporcionar un servicio de atención al usuario de alta calidad y personalizado en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el fin de satisfacer sus necesidades, resolver sus inquietudes y facilitar su acceso a los recursos y servicios disponibles. 36

3.1.1 Actividad 1 Atender y ofrecer al público los servicios que presta la organización. 36

3.1.2 Actividad 2 Registrar a los usuarios atendidos por la empresa en la base de datos de la organización. 37

3.1.3 Actividad 3 Acompañar y brindar apoyo a ferias realizadas por la empresa dirigida a emprendedores. 39

3.2 Segundo objetivo específico. Brindar un sólido acompañamiento y apoyo al programa 'Mi Plante y Pa' Lante' ofrecido por CEMPRENDO a emprendedores en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el propósito de fomentar su desarrollo e impulsar sus emprendimientos.....44

3.2.1 Actividad 1. Elaborar planes de negocio a cada uno de los emprendimientos beneficiados por el programa Mi Plante y Pa´ Lante.....44

3.2.2 Actividad 2. Acompañar y apoyar las entregas de los beneficios del programa Mi Plante y pa´ Lante. 46

3.2.3 Actividad 3. Ejecutar visitas de campo a los beneficiarios del programa Mi Plante y Pa´ Lante con el fin de llevar un seguimiento del mismo.....49

3.3 Tercer objetivo específico. Proponer un programa de fortalecimiento a migrantes emprendedores radicados en Ocaña. 51

3.3.1 Actividad 1. Realizar las visitas de campo a los emprendedores migrantes seleccionados 51

3.3.2 Actividad 2. Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes emprendedores radicados en Ocaña Norte de Santander por parte de las entidades implicadas. 53

3.3.3 Actividad 3. Resolver inquietudes a los emprendedores migrantes pertenecientes al programa. 55

3.4. Actividades no programadas 57

3.4.1 Actividad 1. Capacitar a un grupo de jóvenes rurales pertenecientes a un programa de la fundación CREDISERVIR que tienen como objetivo la conformación de un proyecto de comercialización de productos agropecuarios (FRUVER). 57

3.4.2 Actividad 2. Acompañamiento a la donación de herramientas para talleres de capacitación por parte de la Agencia De Reintegración y Normalización (ARN) a CEMPRENDO. 59

4. Diagnostico Final 61

5. Conclusión 64

6. Recomendaciones 66

Referencias 68

Apéndices 70

Lista de figuras

Figura 1 Imagotipo de la organización CEMPRENDO 12

Figura 2 Ubicación de la Organización CEMPRENDO. 14

Figura 3 Organigrama de CEMPRENDO 17

Figura 4 Matriz DOFA CEMPRENDO 20

Figura 5 Evidencia fotográfica atención al usuario 36

Figura 6 Evidencia fotográfica caracterización de usuario 37

Figura 7 Evidencia fotográfica registro de usuarios 38

Figura 8 Evidencia Fotográfica validación de base de datos manual en sistema 38

Figura 9 Evidencia Fotográfica apoyo a feria en honor a la Virgen de Torcoroma15 de agosto 40

Figura 10 Evidencia fotográfica asistencia al Feria realizada el 18 de agosto 40

Figura 11 Evidencia fotográfica apoyo logístico a Feria realizada el 25 de octubre 41

Figura 12 Evidencia fotográfica asistencia y apoyo a feria realizada el 4 de noviembre 42

Figura 13 Evidencia fotográfica apoyo logístico a Expo feria UFPSO 42

Figura 14 Evidencia fotográfica apoyo logístico a feria realizada el 06 de diciembre 43

Figura 15 Evidencia Fotográfica entrevista a emprendedora de Mi Plante y Pa' Lante 45

Figura 16 Evidencia fotográfica apoyo a compra de insumos para emprendedora 46

Figura 17 Evidencia fotográfica apoyo a la compra de insumos 47

Figura 18 Evidencia fotográfica entrega de insumos a emprendedor 47

Figura 19 Evidencia Fotográfica entrega de insumos a emprendedor 48

Figura 20 Evidencia fotográfica apoyo a la entrega de insumos a emprendedores 48

Figura 21 Evidencias fotográficas apoyo a visitas realizadas a emprendedores 50

Figura 22 Evidencias fotográficas apoyo a visitas realizadas a emprendedores 50

Figura 23 Evidencia fotográfica apoyo a las visitas de seguimiento a emprendedores migrantes 52

Figura 24 Evidencia fotográfica reunión con Innpulsa 54

Figura 25 Evidencia Fotografía primera capacitación a emprendedores migrantes 54

Figura 26 Evidencia fotográfica apoyo a plan de negocios de emprendedora migrante 55

Figura 27 Evidencia fotográfica apoyo a realización de plan de negocios 56

Figura 28 Evidencia fotográfica primer día de capacitación en realización de planes de negocio 58

Figura 29 Evidencia fotográfica segundo día de capacitación en realización de planes de negocio 58

Figura 30 Evidencia fotográfica apoyo a recibimiento de donaciones 60

Figura 31 Evidencia fotográfica apoyo a revisión de donaciones 60

Lista de Tablas

Tabla 1 Descripción de la estructura organizacional 18

Tabla 2 Servicios que ofrece CEMPRENDO 19

Tabla 3 Descripción de las actividades a desarrollar 26

Tabla 4 Cronograma de actividades 28

Lista de Apéndices

Apéndice A Plan de negocio.....70

Apéndice B Carta Propuesta de fortalecimiento para emprendedores Migrantes 75

Apéndice C Carta Respuesta al proyecto de Fortalecimiento.....76

Apéndice D Plan de negocio a emprendedores migrantes.....77

Apéndice E Certificado realizado por fundación CREDISERVIR.....82

Resumen

El informe detalla la experiencia de pasantías realizada en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) ubicado en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander. El objetivo principal de la pasantía fue proporcionar apoyo administrativo para contribuir al funcionamiento eficiente de esta entidad dedicada al impulso del empleo y emprendimiento en la región.

Durante el periodo de pasantías, se llevaron a cabo diversas tareas administrativas que incluyeron la atención a usuarios, acompañamiento en ferias, colaboración en programas de capacitación y proponer un programa para migrantes. Se describen las actividades cotidianas que abordaron la recepción y clasificación de información, la actualización de bases de datos y la coordinación logística de actividades internas y externas.

Además, se destacan las interacciones con el personal del CEMPRENDO y los beneficiarios del centro, resaltando la importancia del trabajo en equipo y la comunicación efectiva para el logro de los objetivos institucionales. Se evidencia la relevancia de las habilidades administrativas adquiridas durante la pasantía y su aplicación práctica en un entorno laboral real.

En cuanto a los resultados obtenidos, se destaca el impacto positivo de las acciones administrativas implementadas en el funcionamiento diario de CEMPRENDO, contribuyendo al fortalecimiento de la oferta de servicios y al cumplimiento de metas establecidas. Se analizan los retos encontrados y las estrategias desarrolladas para superarlos, así como las lecciones aprendidas que enriquecieron la formación académica y profesional del pasante.

Fue una experiencia enriquecedora que permitió aplicar conocimientos teóricos en un contexto práctico, desarrollar habilidades administrativas y contribuir al crecimiento y la eficiencia de una entidad vital para el fortalecimiento del emprendimiento.

Introducción

En el actual panorama socioeconómico, la promoción del empleo y el fomento del emprendimiento son esenciales para el desarrollo sostenible de las comunidades. En este contexto, las instituciones dedicadas a apoyar estas áreas juegan un rol crucial en la construcción de un tejido empresarial sólido y en la generación de oportunidades laborales.

Durante el periodo de pasantías, se tuvo la oportunidad de involucrarse profundamente en estas iniciativas en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) en Ocaña, Norte de Santander. Este informe documenta la experiencia de desempeñar un papel activo y colaborativo en las labores administrativas de esta entidad, cuyo objetivo es promover el crecimiento económico y la empleabilidad en la región.

En las páginas siguientes, se detallarán las diversas actividades administrativas realizadas, destacando su relevancia para el logro de los objetivos institucionales. Se analizarán también las interacciones con el equipo de trabajo y los beneficiarios del centro, subrayando la importancia de una coordinación eficiente y un compromiso constante para el éxito de las iniciativas desarrolladas.

Esta experiencia no solo permitió aplicar los conocimientos adquiridos durante la formación académica, sino que también brindó una comprensión práctica de la dinámica de un centro orientado a impulsar la empleabilidad y el espíritu emprendedor en la comunidad. A través de este informe, se pretende compartir las lecciones aprendidas, los logros alcanzados y los desafíos superados, contribuyendo así a la integración del conocimiento teórico con la práctica en el ámbito administrativo y laboral.

Capítulo 1. Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) De la ciudad de Ocaña, Norte De Santander.

1.1 Descripción breve de la empresa

Figura 1

Imagotipo de la organización CEMPRENDO



Fuente. Tomado de imágenes de la empresa.

El Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña CEMPRENDO inicio el 24 de febrero de 2015. A través de una alianza interinstitucional entre: El Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo -PNUD, Alcaldía Municipal de Ocaña, Departamento Para la Prosperidad Social - DPS y La Caja de Compensación Familiar del Norte de Santander – Comfanorte, fue posible iniciar la operación y el funcionamiento del Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña – CEMPRENDO que viene ofreciendo sus servicios como plataforma organizacional bajo un modelo de ventanilla única de atención ciudadana, prestando un conjunto de servicios de promoción del empleo y fomento del emprendimiento y el desarrollo empresarial, diseñado a la medida de las poblaciones en mayor situación de pobreza y vulnerabilidad.

En el centro de empleo y emprendimiento, encontramos soluciones de capacitarnos de manera eficientes con las vinculaciones que nos habilita cemprendo como es el Sena y tecnoparque. Según la historia del emprendimiento, los origines están basados desde los inicios de lahumanidad, para sobrevivir cada día, creando culturas, valores u otras costumbres. Por eso podemos decir que:

Es tan popular y necesario el emprendimiento que ya se habla de la cultura del emprendimiento como 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 valorque beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad. (emprendedor, 2021)

Anteriormente, podemos observar que el emprendimiento va a la mano de la económica,los negocios que podemos observar la evolución de los tiempos, donde la innovación de las tecnologías ha facilitado llegar productos alrededor del mundo, por lo cual es importante crear necesidades e ideas.

Se valora, los espacios de emprendimientos en las instituciones como privadas y públicas,ya que de manera constante han podido ayudar a muchas personas a fortalecer ideas, emprendedores o estudiantes que llevan las ideas a la realidad. El emprendimiento, conjunto a las redes sociales tuvieron una demanda en la época de la pandémica, por lo cual las personas por emergencia sanitaria se quedaron sin trabajo o desde susno podían ejercer sus estudios igualmente fortalecer los emprendimientos y vender por páginas webs.

El emprendimiento empresarial, tal como fue dicho anteriormente ha surgido por las crisis económicas del país, lo cual lleva al individuo desarrollar ideas innovadoras en el mercado que le permitieron microempresas (pequeñas empresas).

Ubicación de la Organización

Cra 40 #7-34, Barrio Plaza De Ferias

Ocaña, Norte De Santander

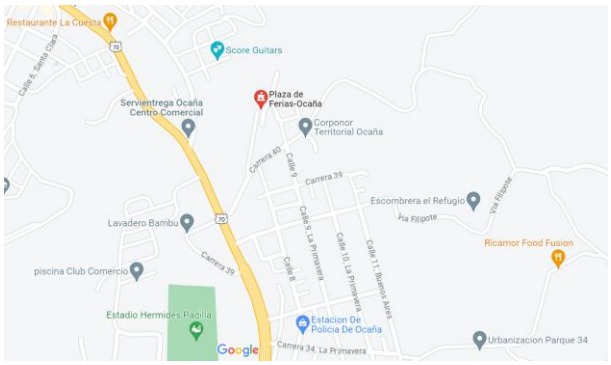
Correo: Cemprendoocana@hotmail.com

Tel: 3204710454

WhatsApp: 3204710454

Figura 2

Ubicación de la Organización CEMPRENDO.



Nota. La imagen muestra la ubicación de la empresa CEMPRENDO.

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 Valores

Innovación. Fomentar la creatividad y la generación de nuevas ideas para por medio de emprendimientos impulsar soluciones.

Compromiso. Se busca tener compromiso con Ocaña y sus emprendedores; para así lograr fomentar el espíritu emprendedor y también aportar a la formación de los mismos.

Integridad. Mantener altos estándares éticos en todas las acciones y relaciones comerciales, construyendo una base sólida de confianza.

Resiliencia. Reconocer que el camino del emprendimiento puede ser desafiante y estar dispuesto a enfrentar obstáculos con determinación y perseverancia.

Pasión. Inspirar a otros a perseguir sus sueños y convertir sus ideas en realidad, fomentándola pasión por emprender y contribuir al crecimiento del ecosistema emprendedor.

1.1.4 Objetivo de la empresa

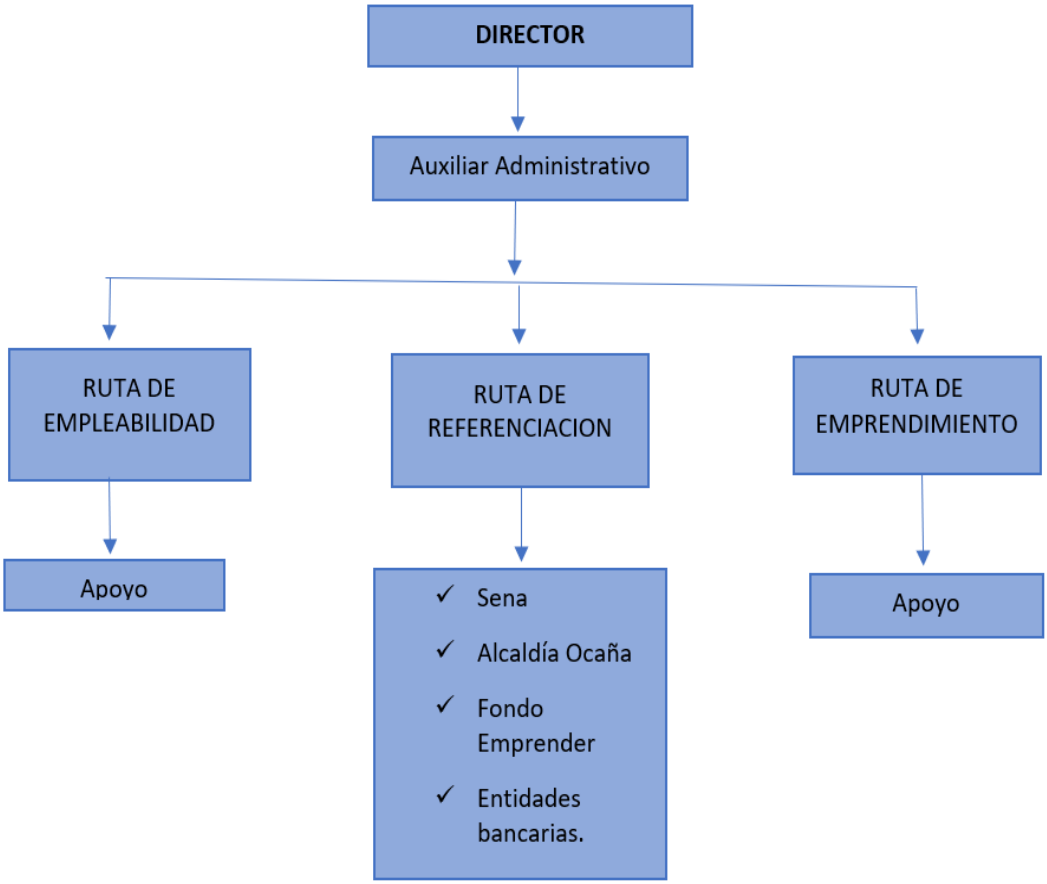
Promover y contribuir al ecosistema emprendedor de la ciudad de Ocaña así para generar empleo y crecimiento económico.

1.1.5 Descripción de la estructura organizacional

La estructura organizacional y funcional está determinada por el Portafolio de Servicios del Centro. Cada Centro se organiza en áreas funcionales, que responden a unidades de servicio que agrupan el conjunto de servicios directos que se prestan. El personal tiene orientación de servicio al cliente, vocación social y experiencia de trabajo con poblaciones en pobreza y vulnerabilidad.

Figura 3

Organigrama de CEMPRENDO



Nota. La figura representa la estructura organizacional de CEMPRENDO. *Fuente.* Documentos de la empresa.

Como se puede evidenciar el organigrama de la empresa cuenta con los siguientes cargos:

Tabla 1

Descripción de la estructura organizacional

Cargo	Descripción
Director (coordinador)	Es el responsable de tomar las mejores decisiones para que la organización sea cada vez más eficaz y efectiva en el momento de realizar las actividades y proyectos. También es el encargado de supervisar el trabajo que realizan los trabajadores y garantizar de que lo desempeñan de manera adecuada. Otra de sus funciones es identificar y buscar estrategias para superar obstáculos y asegurarse de que los objetivos de la empresa se cumplan de manera positiva.
Auxiliar Administrativa	Es la persona encargada de colaborar en los aspectos administrativos que se generan en el programa. Ayudar a mantener el correcto y eficaz funcionamiento de la oficina. Realizar una gran variedad de funciones administrativas como la actualización, registro y almacenamiento de información; fotocopiado; archivado; tratamiento de textos; atención telefónica y gestión del correo postal y electrónico.
Ruta de emprendimiento	Cemprendo se encarga de focalizar el apoyo teniendo en cuenta el nivel de madurez y las necesidades de cada iniciativa o emprendimiento para conectarlas con expertos, consultores, instituciones público-privadas, universidades y entidades de financiación.
Ruta de Empleabilidad	Cemprendo es una empresa que también presta el servicio de empleabilidad, mediante la sensibilización a los empleadores del territorio para poder brindar mayores oportunidades a los solicitantes. Así mismo también abre sus puertas a practicantes y pasantes del área administrativa, contable, Comunicación, etc.
Ruta de Referenciación	En cemprendo se encuentran otras entidades que colaboran con su oferta institucional; para así apoyar a la población en general y las unidades productivas a los emprendedores, entre otras se encuentran (Entidades Bancarias, SENA y Fondo Emprender, etc.).

Tabla 2

Servicios que ofrece CEMPRENDO

Servicios a la población	Servicios a empresas	Servicios de ruta de emprendimiento
Orientación ocupacional y vocacional.	Cursos de formación complementaria.	Emprende: Ruta diseñada para el primer escalón de desarrollo de un negocio, se presta asesoría en la elaboración de planes de negocio, incluyendo aspectos financieros,administrativos y contables.
Desarrollo de competencias básicas transversales para la vida.	Capacitación de competencias laborales.	Desarrolla: Ruta diseñada para el segundo escalón de desarrollo de un negocio, Se basa en el desarrollo de competencias empresariales y gerenciales básicas aplicadas a un negocio, así como la formulación del plan de negocio.
Formación en cultura empresarial para desarrollo de competencias emprendedoras,gerenciales y empresariales.	Apoyo en el desarrollo de planes formativos.	Fortalece: Ruta diseñada para el tercer escalón de desarrollo de un negocio, es decir para el que está en etapa de crecimiento.
Acompañamiento en la creación de negocios, el fortalecimiento de los existentes y otrosservicios de desarrollo empresarial.	Capacitación en uso de nuevas tendencias para Empresas.	Transforma: Ruta diseñada para el cuarto escalón de desarrollo de un negocio, es decir para la empresa formal, que está en etapa de transformación.
Referenciación a oferta de servicios en generación de ingresos y complementarios que faciliten la inserción económica.	Hacer parte del Directorio Empresarial.	
Cursos certificados a través de las entidades aliadas.	Rueda de negocios.	
Orientación ocupacional y vocacional.	Gestión de practicantes	

1.2 Diagnóstico inicial de la dependencia asignada

La dependencia o área en la que desarrollaré mis funciones como pasante es en el área administrativa de la empresa como acompañamiento y apoyo a procesos administrativos, brindaré información, apoyo o fortalecimiento a los usuarios/ emprendedores pertenecientes a los diferentes programas que brinda la empresa, de igual manera también brindaré apoyo tramitando documentos con información interna o externa de la organización.

A su vez en esta área se tendrá contacto y brindaremos apoyo a profesores del SENA, personas contratadas para dar capacitaciones a los diferentes emprendimientos o personas comprometidas para hacer entregas de insumos (visitas de campo) de los diferentes programas pertenecientes o impulsados por la empresa.

La ruta de emprendimiento de la alcaldía municipal está enfocada en emprender y la atención al cliente donde el ciudadano sienta comodidad de hablar de su problema y darle una solución es algo positivo hacia esta área, los colaboradores que se encargan de ofrecer beneficios al alcance de los servicios que brinda Cemprendo, por ende, el diagnostico de cemprendo es bueno como internamente y externa.

La matriz DOFA es una herramienta analítica utilizada en el ámbito empresarial para evaluar la situación interna y externa de una empresa. Su importancia radica en que proporciona una visión integral de la organización y su entorno, lo que permite identificar sus fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Figura 4

Matriz DOFA CEMPRENDO

CEMPRENDO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS

	O1.Respaldo financiero y de recursos proporcionado de manera directa por el gobierno.	A1. Que caduquen los convenios con entidades involucradas.
	O2. No cuenta con competencia directa.	A2. Que se terminen los aportes económicos para poder ejecutar los proyectos.
	O3. Reconocimiento de la marca para poder contribuir al desarrollo regional del sector empresarial.	A3. Baja participación por parte de los emprendedores en los proyectos.
	O4. Convenio con instituciones de educación superior (SENA)	A4. Debilidad de liderazgo por parte de la empresa.
FORTALEZAS	**ESTRATEGIAS FO**	**ESTRATEGIAS FA**
F1. Excelente comunicación laboral.	F3-O3. Aprovechar el reconocimiento de la marca de la empresa y el interés de los usuarios para que mejore el desarrollo personal del emprendedor y así mismo el desarrollo local.	F1-A4. Sacar provecho de la excelente comunicación de la empresa para motivar y que la empresa no deje debilitar su espíritu de liderazgo.
F2. Facilidad para promover emprendimientos	F4-O4. Dar buen uso de la experiencia para orientar emprendimientos y asesorar a los usuarios a que aprovechen las formaciones brindadas por convenio con el sena para que estos cada vez se sientan más capacitados e informados en base a su emprendimiento.	F3-A3. Estar actualizando los programas y convenios para que los usuarios no pierdan el interés de estos.
F3. Interés por parte de los emprendedores en los programas ofrecidos.	F2-O1-O3. Aprovechar los apoyos económicos y el reconocimiento de la marcade la empresa para que por medio de la facilidad de promover emprendimientos se logren gestionar nuevos proyectos.	
F4. Experiencia orientando emprendimientos.		
DEBILIDADES	**ESTRATEGIAS DO**	**ESTRATEGIAS DA**

D1. Depender de la alcaldía monetariamente para llevar a cabo los proyectos.	D2-O1. Aprovechar que el gobierno ayuda monetariamente para lograr alianzas con nuevas entidades y así lograr cada vez mayor número de diferentes formaciones.	D1-A1. Hacer estudios de mercado para buscar apoyo económico de terceros.
D2. Falta de alianzas con otras entidades para complementar el proceso de formación para los emprendedores.	D3-O1. Sacar provecho de la dependencia con el gobierno para publicitar los servicios de la empresa y lograr llegar a ser conocidos localmente por todos los emprendedores.	D2-A4. Fortalecer el espirito del liderazgo para que la empresa esté buscando nuevas alianzas que sean de provecho para los emprendedores.
D3. Poca publicidad de los servicios de la empresa.		D3-A3. Aumentar la publicidad para evitar que los emprendedores pierdan el interés en los programas ofrecidos por la empresa.

Nota. La tabla refleja las Debilidades, Oportunidades, Fortalezas y Amenazas de la organización de CEMPRENDO y las estrategias planteadas. *Fuente.* Elaboración propia.

1.2.1. Planteamiento del problema

El Centro De Empleo y Emprendimiento Ocaña (CEMPRENDO), es una empresa que tiene 8 años en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander. Es una organización que brinda un portafolio amplio de servicios de promoción de empleo y emprendimiento en el ámbito del desarrollo empresarial de la región diseñado y dirigido a la comunidad en general pero mayormente para las comunidades en situación de Pobreza y vulnerabilidad.

De acuerdo con lo observado dentro de la organización, es de carácter fundamental brindar acompañamiento y apoyo en el área administrativa de la empresa. Actualmente en CEMPRENDO requieren de apoyo en los diferentes servicios que brinda a la comunidad Ocañera, siendo más exacta en dos programas que maneja la empresa los cuales son Mi Plante Y Pa´ Lante y otro programa dirigido a migrantes que sean emprendedores radicados en Ocaña, como también brindar apoyo en las diferentes actividades de oficina que se presenten en la parte administrativa de la empresa.

El emprendedor sabe que el comienzo no es fácil por lo tanto que Emprender es:

Un negocio que puede ser una tarea tan desafiante como enriquecedora. Es pensar una idea y llevarla a la acción. Tener la iniciativa de crear algo nuevo. Ser tu propio jefe. Encontrar una solución para un problema o una necesidad específica de un grupo de personas. El significado de «emprender» puede ser diferente para cada persona. (INSTITUTOEMPRENDE, 2020).

Dicho con lo anterior, emprender siempre lleva compromiso por las personas que empiezan un negocio por sus propios medios y algo nuevo al sector como es la región de Ocaña Norte de Santander, donde se benefician por tener una agricultura 100% natural hacia los alimentos, igualmente por ser personas que siempre buscan soluciones para seguir adelante y no rendirse como el perfil de un emprendedor.

Por último, se estará brindando el acompañamiento y el apoyo a los diferentes programas y servicios que brinda la organización de manera muy respetuosa brindando lo mejor como estudiante administrativo y lo aprendido en la carrera profesional de administración de empresas, sacando el máximo provecho a la línea fuerte de la empresa que

es la ruta de emprendimiento y así fortalecer mis habilidades y fortalezas frente al tema que como se menciona anteriormente es de suma importancia en mi perfil profesional.

1.3 Objetivos de la pasantía

1.3.1 General

Apoyar los procesos administrativos del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) De la ciudad de Ocaña, Norte De Santander.

1.3.2 Específicos

Proporcionar un servicio de atención al usuario de alta calidad y personalizado en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el fin de satisfacer sus necesidades, resolver sus inquietudes y facilitar su acceso a los recursos y servicios disponibles.

Brindar un sólido acompañamiento y apoyo al programa 'Mi Plante y Pa' Lante' ofrecido por la organización a emprendedores en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el propósito de fomentar su desarrollo e impulsar sus emprendimientos.

Proponer un nuevo Programa de fortalecimiento a migrantes emprendedores radicados en Ocaña por parte de Impulsa, Fiducia y la fundación oportunidades para emprender.

1.4 Descripción de las actividades a desarrollar en la misma

Tabla 3

Descripción de las actividades a desarrollar

Objetivo General	Objetivos Específicos	Actividades por desarrollar en la empresa para hacer posible el cumplimiento de los Obj. Específicos
Apoyar los procesos administrativos del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) De la ciudad de Ocaña, Norte De Santander**.**	• Proporcionar un servicio de atención al usuario de alta calidad y personalizado en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el fin de satisfacer sus necesidades, resolver sus inquietudes y facilitar su acceso a los recursos y servicios disponibles.	• Atender y ofrecer al público los servicios que presta la organización. • Registrar a los usuarios atendidos por la empresa en la base de datos de la organización. • Acompañar y brindar apoyo a ferias realizadas por la empresa dirigida a emprendedores.

	• Brindar un sólido acompañamiento y apoyo al programa 'Mi Plante y Pa' Lante' ofrecido por CEMPRENDO a emprendedores en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el propósito de fomentar su desarrollo e impulsar sus emprendimientos.	• Elaborar planes de negocio a cada uno de los emprendimientos beneficiados por el programa Mi Plante y Pa´ Lante. • Acompañar y apoyar las entregas de los beneficios del programa Mi Plante y pa´ Lante. • Ejecutar visitas de campo a los beneficiarios del programa Mi Plante y Pa´ Lante con el fin de llevar un seguimiento del mismo.
	• Proponer un programa de fortalecimiento a migrantes emprendedores radicados en Ocaña.	• Realizar las visitas de campo a los emprendedores seleccionados. • Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes emprendedores radicados en Ocaña, norte de Santander por parte de las entidades implicadas. • Resolver inquietudes a los emprendedores migrantes pertenecientes al programa.

Nota. La tabla representa Descripción de las actividades a desarrollar en CEMPRENDO. Fuente. Elaboración propia.

1.5 Cronograma de actividades

Tabla 4

Cronograma de actividades

No. Act	Actividad	Agosto				Septiembre				Octubre				Noviembre				Diciembre			
		1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
1	Atender y ofrecer al público los servicios que presta la organización.																				
2	Registrar a los usuarios atendidos por la empresa en la base de datos de la organización.																				
3	Acompañar y brindar apoyo a ferias realizadas por la empresa dirigida a emprendedores.																				
4	Elaborar planes de negocio a cada uno de los emprendimientos beneficiados por el programa Mi Plante y Pa´ Lante.																				
5	Acompañar y apoyar las entregas de los beneficios del programa Mi Plante y pa´ Lante.																				
6	Ejecutar visitas de campo a los beneficiarios del programa Mi Plante y Pa´ Lante con el fin de llevar un seguimiento del mismo.																				
7	Realizar las visitas de campo a los emprendedores seleccionados.																				
8	Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes radicados en Ocaña, norte de Santander emprendedores por parte de las entidades implicadas																				
9	Resolver inquietudes a los emprendedores migrantes pertenecientes al programa.																				

	Todos los días
	Última semana de cada mes
	Una vez por mes en cualquier fecha.
	Última semana de agosto
	Segunda mitad del mes de septiembre
	Segunda mitad del mes de septiembre y primera semana de Octubre
	Última semana de septiembre y todo el mes de Octubre
	Todo el mes de octubre y noviembre

Nota. La tabla representa el cronograma de actividades y la duración que tiene cada una de ellas. Fuente: Elaboración propia.

Capítulo 2. Enfoque Referencial

2.1 Enfoque conceptual

El Centro de Empleo y Emprendimiento CEMPRENDO, ubicado en la ciudad de Ocaña, desempeña un papel destacado como impulsor clave de la economía local. Su enfoque se centra en fomentar el emprendimiento a través de servicios diseñados para atender las necesidades de la población en situación de vulnerabilidad que posee ideas de negocio. Este centro tiene como objetivo principal potenciar las habilidades de manera activa y flexible, facilitando el acceso a oportunidades que mejoren la generación de ingresos. En concordancia con la definición de Sarabia y Delhumeau (2019), el centro fortalece el ecosistema emprendedor al proporcionar educación, recursos financieros, talento humano, un entorno cultural y social favorable, así como acceso a un mercado y una infraestructura adecuados.

Dentro de este ecosistema emprendedor, donde convergen diversos factores esenciales, la innovación empresarial surge de manera intrínseca. La interacción sinérgica de estos elementos crea un contexto propicio para estimular ideas novedosas y soluciones creativas en el ámbito empresarial. Según Mulet (2005), la innovación empresarial abarca la introducción de productos, procesos o servicios nuevos o significativamente mejorados, así como nuevos enfoques de comercialización, estructuras organizativas y gestión de relaciones externas.

La conexión entre la innovación empresarial y el ecosistema emprendedor se manifiesta de manera inherente en el contexto del desarrollo sostenible. Las empresas emergentes, al surgir en entornos emprendedores dinámicos como el promovido por

CEMPRENDO, identifican oportunidades para abordar simultáneamente desafíos económicos, sociales y medioambientales. Los emprendedores, a través de la innovación, no solo incrementan sus ingresos financieros y dinamizan la economía, sino que también impactan positivamente en la empleabilidad y el comercio.

En este sentido, CEMPRENDO contribuye al desarrollo sostenible de la región al respaldar a emprendedores con ideas innovadoras, asegurando que el crecimiento económico esté en armonía con la preservación de recursos naturales y el bienestar humano. Esto se alinea con la definición de López et al. (2005), donde el desarrollo sostenible implica satisfacer las necesidades presentes sin comprometer las oportunidades para cubrir las necesidades futuras, gestionando de manera prudente los recursos naturales y garantizando la preservación del medio ambiente. Así mismo, CEMPRENDO contribuye al fortalecimiento del emprendimiento social, entendido por Guzmán y Trujillo en 2008 (como se citó en (Perez et al., 2017) como una categoría particular de emprendimiento orientada a abordar desafíos sociales mediante la identificación, evaluación y búsqueda activa de oportunidades que conduzcan a la creación de valor social sostenible. Este tipo de emprendimiento busca establecer nuevos y estables equilibrios en relación con las condiciones sociales, a través de acciones directas realizadas por organizaciones sin fines de lucro, empresas o entidades gubernamentales.

Los emprendimientos sociales han sido asesorados por CEMPRENDO y han fortalecido sus unidades productivas a través del fortalecimiento de su ecosistema emprendedor, es decir, a través del fortalecimiento desde el ámbito económico, cultural, social y educativo, pues dicha institución también se ha dedicado la educación emprendedora. Al proporcionar conocimientos, promover la creatividad y cultivar la mentalidad

emprendedora, la educación emprendedora se convierte en un catalizador para la formación de individuos capaces de construir, evaluar y perseguir oportunidades que impacten positivamente en la sociedad. De este modo, se establece un puente que conecta la visión social del emprendimiento con la preparación y capacitación ofrecida por la educación emprendedora, facilitando el surgimiento de iniciativas sostenibles con un enfoque socialmente responsable.

2.2 Enfoque legal

En el marco del presente informe, es importante contextualizar el trabajo de grado bajo modalidad de pasantía, en el entorno legal que guía y estructura a las actividades de emprendimiento de forma general, emprendimiento y microempresas lideradas por mujeres, asociaciones campesinas, entre otros, con el objetivo de conocer las disposiciones sobre las cuales el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) apoya a los diferentes actores dentro de la economía local y regional. A continuación, se detalla la normatividad relacionada con el presente estudio:

2.2.1 Ley 2069 de 2020

Esta ley representa una normativa de gran relevancia que orienta el impulso del emprendimiento en el país. A través de su artículo 1, establece con precisión su propósito fundamental: la creación de un marco regulatorio destinado a catalizar el emprendimiento, promoviendo el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas existentes. Es crucial destacar que la ley adopta un enfoque regionalizado, ajustando sus disposiciones de

acuerdo con las particularidades socioeconómicas de cada región del país (Congreso de la República de Colombia, 2020).

La normativa, en su esencia, se configura como un instrumento jurídico orientado a crear las condiciones propicias para el desarrollo empresarial. Su motivación principal reside en reconocer que el fortalecimiento empresarial conlleva directamente al aumento del bienestar social y a la generación de equidad. Es crucial destacar que la ley adopta un enfoque regionalizado, ajustando sus disposiciones de acuerdo con las particularidades socioeconómicas de cada región del país. (Congreso de la República de Colombia, 2020)

2.2.2 Decreto de 810 de 2020

Este decreto se emite con el propósito específico de establecer un patrimonio autónomo para el fomento del emprendimiento, la formalización y el fortalecimiento empresarial de las mujeres. Esta medida responde directamente a los impactos derivados de la Emergencia Social, Económica y Ecológica, declarada mediante el Decreto 637 del 6 de mayo de 2020. Enmarcado en el Estado de Emergencia, el decreto busca abordar los desafíos particulares que enfrentan las mujeres emprendedoras y empresarias, especialmente en el contexto de la emergencia social y económica declarada (Presidencia de la República de Colombia, 2020).

2.2.3 Ley 2125 de 2021

Conocida como la ley "Creo en ti", esta legislación integral establece incentivos significativos para la creación, formalización y fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) lideradas por mujeres. Más allá de proporcionar estímulos

financieros, la ley aborda la implementación de una Política Pública específica para el emprendimiento femenino, buscando potenciar la capacidad productiva, aumentar la participación en el mercado y destacar la contribución al desarrollo económico y social del país (Congreso de la República de Colombia, 2021).

Estos principios incluyen la defensa de los derechos individuales y colectivos de las mujeres consagrados en la Constitución y la Ley, la integración para la participación económica de las mujeres en sus territorios, la concertación con comunidades y organizaciones que apoyan a las mujeres, la armonización de elementos económicos, sociales y culturales, y la generación de información precisa sobre los beneficios establecidos para las mujeres emprendedoras y empresarias. (Congreso de la República de Colombia, 2021)

2.2.4 Ley 2234 de 2022

Esta ley establece los lineamientos para la construcción de la Política Pública de Emprendimiento Social en Colombia. Su objetivo principal es abordar problemas sociales, culturales y ambientales, siendo un motor clave de cambio e innovación en la sociedad. La legislación busca garantizar la inclusión y la aplicación de un enfoque territorial y diferencial étnico y campesino, reconociendo las diversas realidades y condiciones de cada región, especialmente de las comunidades étnicas y campesinas del país (Congreso de la República de Colombia, 2022).

2.2.5 Ley 2219 de 2022

Esta ley regula la creación y funcionamiento de asociaciones campesinas y agropecuarias, simplificando sus interacciones con la Administración Pública y estableciendo disposiciones adicionales. Busca proporcionar un marco jurídico sólido para estas organizaciones, facilitar su interacción con la Administración Pública y promover su participación efectiva en la planificación y ejecución de programas estatales relacionados con el sector campesino, el desarrollo rural y la Reforma Rural Integral (Congreso de la República de Colombia, 2022).

El Artículo 1 de la ley define claramente su objetivo principal: establecer un marco jurídico integral que abarque la constitución, registro, certificación y vigilancia de asociaciones campesinas y agropecuarias a nivel nacional, regional, departamental o municipal. Además, se destaca la intención de facilitar las relaciones de estas asociaciones con la Administración Pública, así como generar espacios de participación que potencien su capacidad de transformación e incidencia en la planificación, implementación y seguimiento de planes y programas estatales relacionados con el ámbito campesino y rural (Congreso de la República de Colombia, 2022).

Capítulo 3. Informe de Cumplimiento de Trabajo

3.1 Primer objetivo específico. Proporcionar un servicio de atención al usuario de alta calidad y personalizado en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el fin de satisfacer sus necesidades, resolver sus inquietudes y facilitar su acceso a los recursos y servicios disponibles.

3.1.1 Actividad 1 Atender y ofrecer al público los servicios que presta la organización.

Esta primera actividad se llevó a cabo en todo el tiempo de pasantías ya que todos los días atendemos a todos los usuarios que asisten de manera presencial para consultar el motivo de su visita, ya que algunos llegan a fortalecer sus emprendimientos a través del programa mi plante y pa lante y otros a realizar cursos y técnicos que también se ofrecen con articulación del SENA, también a los emprendedores que desean participar en la feria llevando el registro de la asistencia de cada una de las personas.

Figura 5

Evidencia fotográfica atención al usuario



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se brinda atención al usuario. Fuente. Fotografía propia.

Figura 6

Evidencia fotográfica caracterización de usuario



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se caracteriza un usuario por medio del perfil de usuario. Fuente. Fotografía propia

Durante la actividad, se cumplió con éxito con los indicadores establecidos, atendiendo a 210 personas en la oficina. Se completó el desarrollo del producto según lo planificado, demostrando una gestión eficiente del tiempo y los recursos. Los resultados obtenidos fueron satisfactorios y validados por los usuarios, garantizando el cumplimiento de los requisitos técnicos y entregando un producto final que satisface las expectativas y necesidades de los usuarios.

3.1.2 Actividad 2 Registrar a los usuarios atendidos por la empresa en la base de datos de la organización.

Esta actividad se llevó a cabo en la última semana de cada mes recopilando toda la información de las hojas de asistencia de cada uno de los usuarios que asistían a CEMPRENEDO a realizar cada una de las diferentes actividades, donde al final del mes se pasaron a la base de datos que tiene el centro para así llevar un mejor control y registro.

Figura 7

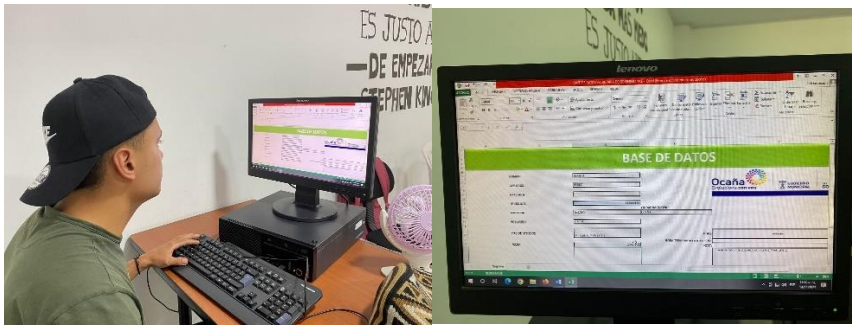
Evidencia fotográfica registro de usuarios



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se llena la base de datos manual de la empresa. Fuente. Fotografía propia

Figura 8

Evidencia Fotográfica validación de base de datos manual en sistema



Nota. La fotografía evidencia el momento en el que se hace traspaso de la base de datos manual a la digital. Fuente. Fotografía propia

3.1.3 Actividad 3 Acompañar y brindar apoyo a ferias realizadas por la empresa dirigida a emprendedores.

Durante estas ferias, que fueron llevadas a cabo en las fechas del 15 agosto realizada en el parque 29 de mayo alusiva a la virgen de Torcoroma, el 18 de Agosto feria realizada en el barrio de Villanueva, el 20 de agosto fue una feria gastronómica en colaboración con la cámara de comercio de Ocaña, el 25 de Octubre en colaboración con la cámara de comercio en la plaza 29 de Mayo, el 3 de noviembre en colaboración con la agencia para la reintegración y normalización (ARN) en la plaza 29 de Mayo, el 25 de noviembre feria artesanal llevada a cabo en la plaza 29 de mayo, 1 de Diciembre en la universidad Francisco de Paula Santander Ocaña (UFPSO) y el 6 de Diciembre la feria en colaboración de la cámara de comercio y CENS por el alumbrado público de la ciudad de Ocaña Norte de Santander.

Se hizo el acompañamiento de cerca a los emprendedores, brindando el apoyo en la gestión y organización de cada emprendedor, con un asesoramiento personalizado. La colaboración estrecha con CEMPRENDO ha fortalecido mi capacidad para llegar a emprendedores en diferentes etapas de su trayectoria empresarial. Se ha trabajado codo a

codo con esta organización, compartiendo conocimientos para maximizar el impacto positivo en la comunidad emprendedora. He sido testigo de numerosos éxitos y logros por parte de los emprendedores a los que hemos asesorado. Los participantes han expresado su gratitud por el apoyo brindado y la oportunidad de dar a conocer sus productos.

Figura 9

Evidencia Fotográfica apoyo a feria en honor a la Virgen de Torcoroma15 de agosto



Nota. La fotografía evidencia el apoyo y asistencia a la feria del 15 de agosto realizada en el parque principal en honor a la virgen de la Torcoroma. Fuente. Fotografía propia

Figura 10

Evidencia fotográfica asistencia al Feria realizada el 18 de agosto



Nota. La fotografía evidencia el apoyo y asistencia a la feria realizada el 18 de agosto en el barrio villa nueva. Fuente. Fotografía propia

Figura 11

Evidencia fotográfica apoyo logístico a Feria realizada el 25 de octubre



Nota. La fotografía evidencia apoyo en la logística de la feria del 25 de octubre realizada en el parque principal. Fuente. Fotografía propia.

Figura 12

Evidencia fotográfica asistencia y apoyo a feria realizada el 4 de noviembre



Nota. La fotografía evidencia apoyo y asistencia en la logística de la feria del 4 de noviembre realizada en el parque principal. Fuente. Fotografía propia.

Figura 13

Evidencia fotográfica apoyo logístico a Expo feria UFPSO



Nota. La fotografía evidencia apoyo y asistencia en la logística de la feria del 1 de diciembre realizada en la UFPSO. Fuente. Fotografía propia.

Figura 14

Evidencia fotográfica apoyo logístico a feria realizada el 06 de diciembre



Nota. La fotografía evidencia apoyo y asistencia en la logística de la feria del 6 de diciembre realizada por Cámara de comercio. Fuente. Pagina Alcaldía Municipal.

Durante la actividad, se lograron alcanzar hitos significativos al respaldar cinco ferias, lo que contribuyó sustancialmente a la promoción y difusión de la iniciativa. La exitosa realización de estas ferias no solo evidencia una planificación efectiva, sino también la capacidad para movilizar recursos y coordinar esfuerzos para alcanzar metas específicas. El respaldo a estas ferias amplió la visibilidad y facilitó el acceso de un público más amplio, fortaleciendo el impacto positivo y la relevancia de la iniciativa en la comunidad. En resumen, estos logros destacan el compromiso y eficacia en la implementación de la actividad, reflejando el éxito en la consecución de sus objetivos estratégicos.

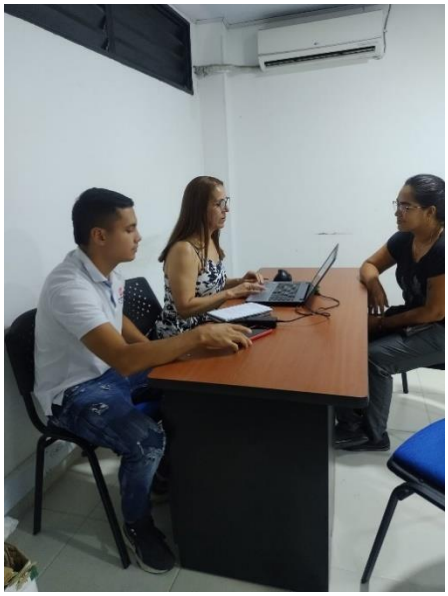
3.2 Segundo objetivo específico. Brindar un sólido acompañamiento y apoyo al programa 'Mi Plante y Pa' Lante' ofrecido por CEMPRENDO a emprendedores en la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, con el propósito de fomentar su desarrollo e impulsar sus emprendimientos.

3.2.1 Actividad 1. Elaborar planes de negocio a cada uno de los emprendimientos beneficiados por el programa Mi Plante y Pa´ Lante.

La actividad consistió en la elaboración de planes de negocio personalizados para los emprendimientos beneficiados por el programa Mi Plante y Pa' Lante. Comenzando con entrevistas detalladas, se evaluaron las necesidades y objetivos de cada emprendedor. Se realizó un análisis exhaustivo de recursos, capacidades, oportunidades y amenazas. En colaboración con los emprendedores, se establecieron objetivos claros y estrategias específicas, incluyendo proyecciones financieras. La iniciativa busca fortalecer la base empresarial y contribuir al desarrollo sostenible de la comunidad, demostrando el compromiso activo con el éxito a largo plazo de los emprendedores asociados con Mi Plante y Pa' Lante.

Figura 15

Evidencia Fotográfica entrevista a emprendedora de Mi Plante y Pa' Lante



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se entrevista a una emprendedora perteneciente del programa. Fuente. Fotografía propia

Para evidenciar los planes de negocio (ver apéndice A)

Para llevar a cabo la actividad principal de elaborar planes de negocio para los beneficiarios del programa Mi Plante y Pa' Lante, se realizaron actividades complementarias previas. Estas actividades fueron clave para alcanzar la meta propuesta. En una primera fase, se elaboraron 36 planes de acción y presupuestos de fortalecimiento, proporcionando una base sólida y herramientas para guiar el desarrollo de los planes de negocio. Posteriormente, se generaron con éxito los 36 planes de negocio, demostrando la coherencia y efectividad del proceso. La alineación estratégica entre estas actividades preliminares y la principal fue fundamental para lograr un impacto significativo y sostenible en el empoderamiento de los beneficiarios del programa.

3.2.2 Actividad 2. Acompañar y apoyar las entregas de los beneficios del programa Mi Plante y pa´ Lante.

En relación con el programa Mi Plante y Pa Lante 2023, la participación nuestra no se limitó únicamente a la adquisición de materiales y herramientas para los emprendedores beneficiados, sino que se extendió al compromiso activo en la entrega y distribución de estos recursos. Esta participación directa permitió no solo garantizar la accesibilidad de los materiales, sino también establecer un vínculo más estrecho con los emprendedores, reforzando la confianza y el respaldo mutuo.

Figura 16

Evidencia fotográfica apoyo a compra de insumos para emprendedora



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de la compra de insumos junto a una emprendedora perteneciente del programa. Fuente. Fotografía propia

Figura 17

Evidencia fotográfica apoyo a la compra de insumos



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de la compra de insumos para los emprendedores pertenecientes del programa. Fuente. Fotografía propia

Figura 18

Evidencia fotográfica entrega de insumos a emprendedor



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de entrega de insumos para los emprendedores pertenecientes del programa. Fuente. Fotografía propia

Figura 19

Evidencia Fotográfica entrega de insumos a emprendedor



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de entrega de insumos para los emprendedores pertenecientes del programa. Fuente. Fotografía propia

Figura 20

Evidencia fotográfica apoyo a la entrega de insumos a emprendedores



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de entrega de insumos para los emprendedores pertenecientes del programa. Fuente. Pagina Alcaldía Municipal

Durante la ejecución de la actividad, se lograron notables indicadores de cumplimiento, con la entrega exitosa de 36 apoyos a cada beneficiario del programa. Previo a estas entregas, se llevó a cabo un cuidadoso proceso de adquisición de productos destinados a fortalecer las unidades productivas de los beneficiarios. Este enfoque anticipado y estratégico no solo garantizó la disponibilidad oportuna de los insumos necesarios, sino que también aseguró un respaldo integral y adaptado a las necesidades específicas de cada beneficiario. La realización de estas compras, alineada con los objetivos y criterios del programa, constituye un hito fundamental para el cumplimiento exitoso de la actividad, sentando las bases para el fortalecimiento efectivo de las unidades productivas de los participantes. Este enfoque proactivo y personalizado contribuyó significativamente a maximizar el impacto y la eficacia del programa en el empoderamiento de los beneficiarios.

3.2.3 Actividad 3. Ejecutar visitas de campo a los beneficiarios del programa Mi Plante y Pa´ Lante con el fin de llevar un seguimiento del mismo.

Esta actividad se llevó a cabo con los emprendedores que fueron beneficiados por parte del programa de mi plante y pa lante 2022, Además de las visitas de campo que se llevaron a cabo con los emprendedores beneficiados, es crucial destacar que estas interacciones no solo se limitaron a la supervisión de las unidades productivas, sino que también proporcionaron un espacio valioso para el intercambio de experiencias y conocimientos. Durante estas visitas, se fomentó un diálogo abierto y constructivo, permitiéndome entender las necesidades específicas de cada emprendedor y adaptar un asesoramiento de manera personalizada.

Figura 21

Evidencias fotográficas apoyo a visitas realizadas a emprendedores



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de visitas de seguimiento para los emprendedores pertenecientes del programa 2022. Fuente. Fotografía propia

Figura 22

Evidencias fotográficas apoyo a visitas realizadas a emprendedores



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de visitas de seguimiento para los emprendedores pertenecientes del programa 2023. Fuente. Fotografía propia

Durante la ejecución de esta actividad, se lograron indicadores de cumplimiento significativos, incluyendo 34 visitas a emprendedores beneficiarios en 2022 y 36 visitas exitosas en 2023. Estas visitas, destinadas a evaluar el estado de las unidades productivas fortalecidas, jugaron un papel esencial en garantizar un seguimiento adecuado a los compromisos adquiridos por los emprendedores al unirse al programa. La frecuencia y consistencia de estas visitas proporcionaron un mecanismo efectivo para evaluar el impacto y la sostenibilidad de las intervenciones, así como para identificar desafíos o necesidades adicionales tempranamente en el desarrollo de las unidades productivas. Este enfoque proactivo de seguimiento y evaluación no solo cumplió con los indicadores establecidos, sino que también fortaleció la relación entre el programa y los emprendedores, fomentando un ambiente de colaboración y compromiso mutuo hacia el desarrollo sostenible de las actividades emprendedoras beneficiarias.

3.3 Tercer objetivo específico. Proponer un programa de fortalecimiento a migrantes emprendedores radicados en Ocaña.

3.3.1 Actividad 1. Realizar las visitas de campo a los emprendedores migrantes seleccionados

La implementación de estas visitas de campo representa una fase fundamental en la metodología de investigación, permitiendo una comprensión detallada de la realidad

operativa de los emprendedores migrantes en Ocaña, Norte de Santander. La información recopilada durante este proceso servirá como base para intervenciones estratégicas y personalizadas en fases posteriores del estudio, con el objetivo final de potenciar el crecimiento y la sostenibilidad de los emprendimientos migrantes en la región.

Figura 23

Evidencia fotográfica apoyo a las visitas de seguimiento a emprendedores migrantes



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se apoya la realización de visitas de seguimiento para los emprendedores migrantes. Fuente. Fotografía propia.

Durante la ejecución de la actividad, se logró cumplir con un indicador destacado: la realización de 15 visitas a emprendedores migrantes que han establecido residencia en Ocaña. Estas visitas se enfocaron en recopilar datos relevantes para comprender los desafíos y oportunidades específicas que enfrentan estos emprendedores. Cada visita se llevó a cabo con meticulosidad y sensibilidad, reconociendo las circunstancias particulares de este grupo demográfico y destacando sus fortalezas y habilidades. La recopilación detallada de datos se convirtió en una herramienta esencial para formular estrategias personalizadas que aborden las necesidades específicas de los emprendedores migrantes. Este logro validó la ejecución

eficaz de las visitas y sentó las bases para un enfoque más inclusivo y personalizado en el apoyo continuo a este segmento de emprendedores.

3.3.2 Actividad 2. Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes emprendedores radicados en Ocaña Norte de Santander por parte de las entidades implicadas.

Para darle cumplimiento a esta actividad se realizó una carta con el programa dirigida al director Cesar Augusto Casadiegos de CEMPRENDO donde el objetivo principal es proporcionar a los migrantes emprendedores de Ocaña las herramientas necesarias para fortalecer sus iniciativas empresariales, promoviendo así la generación de empleo y el desarrollo económico en la región.

Componentes del Programa:

- Capacitación Empresarial; Desarrollo de talleres y cursos orientados a fortalecer habilidades empresariales específicas.
- Asesoría en la elaboración de planes de negocios adaptados a la realidad local.
- Fortalecimiento de sus unidades productivas.

Esta carta fue aceptada y recibida por el director de CEMPRENDO. (ver apéndice B y C) Esta propuesta representa una oportunidad significativa para fortalecer la inclusión y el desarrollo económico en Ocaña. Con la buena aceptación de esta propuesta se pudo gestionar como primera capacitación el taller de manipulación de alimentos para los emprendedores con el objetivo de proporcionar a los emprendedores las habilidades y conocimientos necesarios para gestionar exitosamente sus negocios en el sector alimentario.

Figura 24

Evidencia fotográfica reunión con Innpulsa



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se realizó una reunión con entes involucrados como Innpulsa donde se definiría cual sería la primera capacitación brindada a los emprendedores migrantes. Fuente. Fotografía propia

Figura 25

Evidencia Fotografía primera capacitación a emprendedores migrantes



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se realizó apoyo a la primera capacitación brindada a los emprendedores migrantes, la capacitación brindada fue sobre manipulación de alimentos. Fuente. Fotografía propia

3.3.3 Actividad 3. Resolver inquietudes a los emprendedores migrantes pertenecientes al programa.

Para dar cumplimiento con el tercer objetivo se propuso esta actividad con el fin de brindar un espacio a cada uno de los emprendedores migrantes en Ocaña, La actividad de resolución de inquietudes se convierte en una herramienta educativa integral que contribuye al desarrollo integral de los emprendedores migrantes, preparándose para el éxito sostenible en sus proyectos empresariales.

En estos espacios se pudo brindar asesoría en sus planes de negocios, este documento estratégico proporciona una visión integral y detallada del negocio, ayudando a los emprendedores a tomar decisiones informadas, atraer inversionistas, gestionar riesgos y dirigir el crecimiento y desarrollo sostenible de su unidad productiva.

Figura 26

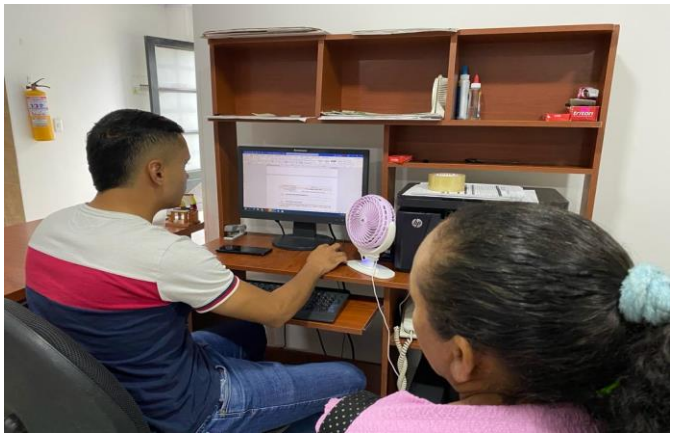
Evidencia fotográfica apoyo a plan de negocios de emprendedora migrante



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se realizó apoyo a la realización de planes de negocio para emprendedores migrantes. Fuente. Fotografía propia

Figura 27

Evidencia fotográfica apoyo a realización de plan de negocios



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se realizó apoyo a la realización de planes de negocio para emprendedores migrantes. Fuente. Fotografía propia

Evidencia del plan de negocio realizado (ver apéndice D)

Durante la actividad, se logró cumplir con un indicador esencial al atender y proporcionar servicios a un total de 23 emprendedores. Esto incluyó resolver inquietudes y elaborar planes de negocio personalizados para cada uno de ellos. La iniciativa, diseñada para establecer un canal de comunicación efectivo e inclusivo con este grupo particular de emprendedores, alcanzó sus objetivos satisfactoriamente.

La atención y resolución de inquietudes fueron fundamentales para fomentar la colaboración y el entendimiento mutuo. La elaboración de planes de negocio adaptados añadió un valor significativo al servicio prestado, sentando las bases para una relación de colaboración sólida y orientada al éxito. Esta atención cuidadosa y la personalización de los planes de negocio no solo abordaron las preocupaciones inmediatas de los emprendedores, sino que también proporcionaron orientación estratégica a largo plazo para fortalecer sus proyectos.

En resumen, el cumplimiento exitoso de este indicador refleja la efectividad de la actividad en la consecución de objetivos y en la construcción de relaciones sólidas con los emprendedores beneficiarios.

3.4. Actividades no programadas

3.4.1 Actividad 1. Capacitar a un grupo de jóvenes rurales pertenecientes a un programa de la fundación CREDISERVIR que tienen como objetivo la conformación de un proyecto de comercialización de productos agropecuarios (FRUVER).

En el desarrollo de esta actividad, se ofreció asesoramiento a un grupo conformado por 16 jóvenes rurales participantes de un proyecto de comercialización de productos agropecuarios. Estos jóvenes expresaron su interés en materializar su propuesta de negocio. Durante la sesión de asesoramiento, se abordaron temas específicos con el grupo de emprendedores, entre los cuales se incluyeron la conceptualización y elaboración de un plan de negocio, así como la proyección detallada de ingresos, gastos y ventas. En esta capacitación la fundación certificó a los capacitadores. (Ver apéndice E)

Esta actividad resultó ser altamente enriquecedora, al permitir la transferencia de conocimientos profesionales a cada uno de los jóvenes participantes para la conformación de la cooperativa.

Figura 28

Evidencia fotográfica primer día de capacitación en realización de planes de negocio



Nota. La fotografía evidencia el primer día de capacitación donde se realizó apoyo a la realización de planes de negocio para los jóvenes emprendedores. Fuente. Fotografía propia

Figura 29

Evidencia fotográfica segundo día de capacitación en realización de planes de negocio



Nota. La fotografía evidencia del segundo día de capacitación donde se realizó apoyo a la realización de planes de negocio para los jóvenes emprendedores. Fuente. Fotografía propia

La ejecución de esta actividad tuvo un impacto significativo al atender a un total de 16 jóvenes. Durante la intervención, se les proporcionó asesoramiento detallado sobre la elaboración de planes de negocio y se les enseñó cómo realizar proyecciones de ventas y gastos. Más que ofrecer solo información, se centró en nutrir sus habilidades empresariales de forma práctica y aplicable. Esto les brindó una base sólida para su desarrollo emprendedor.

El indicador de impacto destaca el éxito de la actividad en empoderar a los jóvenes emprendedores con herramientas tangibles y conocimientos prácticos para establecer y hacer crecer sus proyectos. La atención personalizada y la enseñanza detallada sientan las bases para un impacto sostenible y positivo en su desarrollo emprendedor. En resumen, el cumplimiento de este indicador subraya la eficacia y relevancia de la actividad en la formación integral de los beneficiarios.

3.4.2 Actividad 2. Acompañamiento a la donación de herramientas para talleres de capacitación por parte de la Agencia De Reintegración y Normalización (ARN) a CEMPRENDO.

En esta actividad se apoyó en la logística y la organización del espacio para recibir las ayudas por parte de la ARN, donde por medio de CEMPRENDO se recibió herramientas para 2 talleres con el fin de mejorar las instalaciones del centro.

Se recibieron herramientas para el taller de mecánica de motocicletas, como lo fueron llaves de mecánica, carro para transportar motocicletas, comprensor, también para el taller de modistería se recibieron 5 máquinas de coser y materia prima para que los usuarios del centro puedan utilizar estas herramientas de manera adecuada y poder emprender con la ayuda de estos espacios.

Figura 30

Evidencia fotográfica apoyo a recibimiento de donaciones



Nota. La fotografía evidencia el apoyo y la asistencia al lugar donde se recibieron las donaciones. Fuente. Fotografía propia

Figura 31

Evidencia fotográfica apoyo a revisión de donaciones



Nota. La fotografía evidencia el momento donde el grupo de trabajo de CEMPRENDO recibieron las donaciones. Fuente. Fotografía propia

4. Diagnostico Final

El periodo de pasantías en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) en Ocaña, Norte de Santander, ha sido fundamental para una evaluación exhaustiva de la contribución del apoyo administrativo. Durante este tiempo, se lograron avances notables en diversos aspectos clave del funcionamiento del centro. En primer lugar, el servicio de atención al usuario se destacó por su alta calidad y personalización. Se implementó un enfoque eficaz para resolver las necesidades e inquietudes de los usuarios, garantizando una experiencia satisfactoria. Las respuestas ágiles y precisas ofrecidas reflejaron un compromiso constante con la excelencia en el servicio, mejorando significativamente la satisfacción general de los beneficiarios.

En el área de gestión documental, se produjo una mejora considerable en la organización y clasificación de documentos. Esta optimización facilitó un acceso más rápido a la información y redujo significativamente los tiempos de búsqueda, mejorando así la eficiencia en el manejo de datos. La correcta estructuración de los documentos no solo agilizó la gestión diaria, sino que también fortaleció la capacidad del centro para responder de manera efectiva a las demandas de información.

Asimismo, se llevó a cabo una actualización exhaustiva de las bases de datos, lo que resultó en una mejora notable en la calidad de la información. Este proceso no solo garantizó datos más precisos, sino que también facilitó un análisis detallado necesario para el desarrollo de estrategias futuras. Con datos más confiables y actualizados, la toma de decisiones se realizó con una base sólida, optimizando el proceso estratégico y fortaleciendo la capacidad del centro para planificar y ejecutar iniciativas con mayor eficacia.

La coordinación logística de eventos y programas de capacitación también fue un aspecto destacado durante la pasantía. La participación activa en la organización y ejecución de estos eventos permitió que se desarrollaran de manera fluida y exitosa, generando un impacto positivo en la percepción de los beneficiarios. Este éxito en la gestión de eventos subraya la importancia de una planificación meticulosa y una ejecución efectiva para alcanzar los objetivos propuestos.

El fortalecimiento del trabajo en equipo se evidenció a través de una colaboración constante con el equipo de CEMPRENDO. Esta interacción consolidó habilidades de trabajo en equipo, facilitó una comunicación efectiva y promovió un ambiente laboral armonioso. La sinergia lograda entre los miembros del equipo fue crucial para alcanzar los objetivos y mejorar el clima organizacional, demostrando el valor de una cooperación bien coordinada en el entorno laboral.

A lo largo del periodo de evaluación, también se identificaron áreas clave para la mejora y optimización. Se destacó la necesidad de optimizar los recursos para maximizar la eficiencia en la ejecución de programas y eventos. La propuesta de estrategias de gestión más eficaces busca utilizar los recursos de manera más eficiente y obtener mejores resultados en futuras iniciativas. Además, se subrayó la importancia de implementar programas de formación continua para el personal, dado el ritmo acelerado de los cambios en el entorno laboral. Mantener al equipo actualizado y adaptable a nuevas circunstancias es esencial para el éxito a largo plazo.

Aunque se lograron establecer colaboraciones locales exitosas, se reconoció el potencial significativo para expandir estas redes a nivel regional y nacional. Ampliar estas redes podría abrir nuevas oportunidades y fortalecer las relaciones con socios clave, ampliando así el impacto y la efectividad de las iniciativas del centro. Finalmente, se recomendó una mayor implementación de herramientas para medir el impacto de los programas, asegurando una evaluación precisa tanto cuantitativa como cualitativa. Esta evaluación continua permitirá comprender mejor la efectividad de los programas y realizar ajustes necesarios para garantizar una mejora continua y un mayor impacto en los objetivos propuestos.

5. Conclusión

La culminación del periodo de pasantías en el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander, ha resultado ser una experiencia reveladora que ha dejado una marca significativa en el desarrollo profesional y personal. A través de la participación activa en labores de apoyo administrativo, se ha tenido la oportunidad de sumergirse en la realidad del impulso al empleo y emprendimiento en la región, aportando habilidades académicas y obteniendo un aprendizaje práctico invaluable.

Durante este periodo, se lograron alcanzar los objetivos establecidos. No solo se atendió eficazmente a los usuarios y se ofrecieron los servicios de la organización, sino que también se contribuyó activamente al registro de los usuarios en la base de datos, se brindó apoyo en ferias dirigidas a emprendedores y se participó en el programa 'Mi Plante y Pa' Lante'. En este programa, la participación incluyó la elaboración de planes de negocio para emprendimientos, el acompañamiento y apoyo en la entrega de beneficios, así como la ejecución de visitas de campo para un seguimiento detallado.

En respuesta a las necesidades identificadas, se propuso un programa de fortalecimiento específico para migrantes emprendedores radicados en Ocaña. Este programa incluyó visitas de campo, un plan de capacitaciones y la resolución de inquietudes, reforzando el compromiso de CEMPRENDO con la diversidad y la inclusión.

La experiencia permitió aplicar y mejorar habilidades administrativas, además de proporcionar una comprensión más profunda de la importancia del apoyo a emprendedores en el desarrollo económico local. Las lecciones aprendidas, los logros alcanzados y los desafíos

identificados durante la pasantía han sido fundamentales para el crecimiento profesional y personal.

6. Recomendaciones

Para fortalecer la capacidad del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) y optimizar su impacto en la promoción del empleo y el emprendimiento en la región de Ocaña, Norte de Santander, se han elaborado varias recomendaciones estratégicas que se centran en expandir la red de contactos, mejorar la formación del personal, y optimizar el apoyo a los emprendedores.

En primer lugar, se sugiere explorar oportunidades para establecer colaboraciones a nivel regional y nacional. Ampliar la red de contactos y recursos disponibles permitirá a CEMPRENDO acceder a nuevas oportunidades y fortalecer su capacidad para apoyar a los emprendedores en la región. Participar en eventos y ferias a nivel nacional también es fundamental para promover la visibilidad de CEMPRENDO y su oferta de servicios. Esta participación no solo aumentará el reconocimiento del centro, sino que también facilitará la conexión con potenciales socios y beneficiarios a una escala más amplia.

Es crucial implementar programas de formación continua para el personal, con un enfoque particular en áreas relacionadas con los cambios en las dinámicas laborales y las nuevas tecnologías. La formación constante asegurará que el equipo esté actualizado y sea capaz de adaptarse a las novedades del entorno laboral, lo cual es esencial para ofrecer un apoyo eficaz y actualizado a los emprendedores.

Además, se recomienda coordinar con entidades externas para proporcionar capacitaciones especializadas que contribuyan al éxito de los emprendedores. Estas capacitaciones especializadas pueden abordar áreas específicas de necesidad y proporcionar a

los emprendedores las herramientas y conocimientos necesarios para avanzar en sus proyectos con éxito.

El fortalecimiento de los procedimientos de seguimiento para el programa 'Mi Plante y Pa' Lante' es otra recomendación clave. Es fundamental asegurar que cada emprendimiento beneficiado reciba un acompañamiento continuo y efectivo. Esto garantizará que los emprendedores cuenten con el soporte necesario para enfrentar desafíos y aprovechar oportunidades a lo largo de su trayectoria empresarial.

La creación de un canal formalizado para que los emprendedores, en especial los migrantes, puedan expresar sus inquietudes y recibir respuestas rápidas y efectivas es también esencial. Este canal facilitará una comunicación fluida y permitirá a los emprendedores resolver problemas y recibir asistencia de manera oportuna.

Por último, se debe fomentar la retroalimentación constante para adaptar los servicios de CEMPRENDO a las necesidades cambiantes de los emprendedores. La retroalimentación permitirá ajustar y mejorar los servicios ofrecidos, asegurando que se mantengan relevantes y útiles para los emprendedores en un entorno dinámico.

La implementación de estas recomendaciones busca fortalecer la capacidad de CEMPRENDO para cumplir su misión y ofrecer un apoyo más efectivo. Con ello, se pretende contribuir significativamente a la sostenibilidad y al crecimiento continuo del centro, asegurando que pueda seguir promoviendo el empleo y el emprendimiento de manera eficaz en la región.

Referencias

Congreso de la República de Colombia. (2020). *Ley 2069 de 2020.* Diario Oficial No. 51544 del 31 de diciembre de 2020. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2069_2020.html

Congreso de la República de Colombia. (2021). *Ley 2125 de 2021.* Diario Oficial No. 51.756 del 04 de agosto de 2021. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2125_2021.html

Congreso de la República de Colombia. (2022). *Ley 2219 de 2022.* Diario Oficial No. 52.081 del 30 de junio de 2022. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2219_2022.html

Innpulsa Colombia. (Mayo de 2021). Obtenido de Innpulsa Colombia: https://www.innpulsacolombia.com/sites/default/files/documentos-recursos-pdf/Boletin%20Analitica.pdf

INSTITUTOEMPRENDE. (2020). Obtenido de https://institutoemprende.com/que-es-emprender/

López Ricalde, C. D., López-Hernández, E. S., & Ancona Peniche, I. (2005). Desarrollo sustentable o sostenible: una definición conceptual. *Horizonte Sanitario, 4*(2). Obtenido de https://www.redalyc.org/pdf/4578/457845044002.pdf

Mulet Meliá, J. (2005). *La innovación, concepto e importancia económica.* Obtenido de https://www.navarra.es/NR/rdonlyres/D696EFD2-6AAA-4EF1-B414-E3A27109EA67/79806/02juanmulet.pdf

Perez Briceño, J. C., Jiménez Pereira, S. E., & Gómez Cabrera, O. A. (Agosto de 2017). Emprendimiento social: una aproximación teórico-práctica. *Dominio de las Ciencias, 3*, 3-18. Obtenido de https://dialnet.unirioja.es/descarga/articulo/6102842.pdf

Pinzon, D. N. (27 de noviembre de 2018). *EL TIEMPO*. Obtenido de EL TIEMPO: https://www.eltiempo.com/bogota/emprendimiento-una-tendencia-entre-los-administradores-de-empresas-296286

Rivera, L. (3 de Junio de 2019). *Método de las 5S: orden, limpieza y disciplina.* Obtenido de https://www.limpiezasrivera.com/2019/7/2/metodo-5s

Sarabia Huerta, A. I., & Delhumeau Rivera, S. (2019). Aproximación al concepto de ecosistema de emprendimiento. *Ciencia Administrativa*(2). Obtenido de /https://www.uv.mx/iiesca/files/2020/02/01CA201902.pdf

Apéndices

Apéndice A Plan de negocio

Ocaña Evoluciona con vos | GOBIERNO MUNICIPAL | SECRETARIA DE GOBIERNO | Planta 2023

PERFILAMIENTO COMERCIAL
CONVENIO SGOB 001 de 2023

DATOS BÁSICOS

IDENTIFICACIÓN

Nombre del emprendimiento y/o emprendedor Ana Graciela Quintero ojeda.	**NIT / CC** 37.328.408.
Dirección Cra 15 N: 2-35 Juan XXIII	**Teléfono 1** 316 7182825.
Departamento Norte de Santander.	**Teléfono 2**
	Ciudad/ municipio/ vereda Ocaña
Página web y/o Redes sociales tortascheilyocana	**E-mail** chelitaquinterob@gmail.com.
Experiencia de la empresa en el sector	**Año:** 2018 **Año:** 2023
Actividad principal Elaboracion de tortas y Pan	**Número de empleados (directos)** 4.
Fecha constitución o de inicio de la actividad productiva 2018	
Descripción del objeto (producto/ servicio/) tortas para toda ocasion – Elaboracion de pan ecañero, torta de queso.	

PERFILAMIENTO COMERCIAL

Describiendo Mi Negocio

Descripción del negocio (productos y/o servicios ofertados)	¿Qué problema o necesidad resuelve mi negocio?	¿Cómo desarrollo mi negocio, qué tipo de estrategias utilizo?
Elaboracion de tortas y Pan.	Necesidad economica	Redes por a vos Recomendacion por clientas.
¿Cuánto vendo y/o espero vender?	¿Cuánto gano y espero ganar con mi negocio?	¿Qué beneficios ha generado mi negocio?
Vendo: 10'000.000. Espero Vender: 25'000000	Gano: 4'000000 Deseo ganar: 10'000000.	Mantener el hogar. Estudio a hijos Estabilidad financiera Ayudar a la familia.

Segmento de Clientes

Identifiquemos el o los tipos de clientes de tu negocio, teniendo en cuenta los siguientes aspectos:

- **Tipo de clientes:** Cuando hablamos de tipos de clientes hacemos referencia a si tus clientes son **Individuos** (Ej. Amas de casa, ejecutivos, empleados, jóvenes, adultos, adultos mayores, hombres, mujeres, entre otros) o **Empresas** (Ej. Instituciones educativas, mayoristas, distribuidores, minoristas, empresas de servicios, empresas de confección, centrales de acopio, entre otros)
- **Características del cliente**: Todo tipo de cliente sea individuo o empresas posee **características y/o rasgos** que lo definen, por ejemplo, si nuestro tipo de cliente son mujeres,

deberíamos mencionar que rangos de edades poseen, cuál es su poder adquisitivo, que gustos tienen, que necesidades han sido percibidas en este cliente o cualquier otra característica que sea relevante.

- **Ubicación del Cliente:** Así mismos y además de contar con conocimiento en cada uno de los puntos antes mencionadas, debes tener en cuenta **dónde se encuentran ubicados** esos clientes, es decir, en qué localidad o vereda, en qué municipio, en qué departamento o en qué país.

- **Cantidad estimada de clientes que realizarán adquisición de tu producto:** Si bien los tres puntos antes menciones son importantes, también es muy importante reconocer **cuántos clientes** estarían o estarán dispuestos a adquirir el producto o servicio que estoy ofertando.

Tipo de Cliente	Características del Cliente	Ubicación del cliente	Cantidad estimada de clientes que realizaran adquisición de tu producto
Individuos	Mujeres, hombres y niños. Edades: 10 a 70 años Todos los niveles socioeconomicos	Ocaña Bogotá San Pablo USA. La Playa	300
Empresas			

Identificación del cliente y necesidades:

Tipo de Cliente	Características requeridas del producto y/o servicios	Cantidad	Precio estimado de compra
Individuos	Torta Cosecha decorada	1kg	90.000
	Torta Cosecha sin decorar	1kg	50.000
	Torta Fina	1kg	70.000
	Pan ocañero	3	1.000
	Pan de leche	3	1.000

Empresas

Canales de Distribución

Estos pueden ser, canal de distribución Directo (página web, punto de venta propio) o Indirecto (Detallistas, Minoristas, Mayoristas, intermediarios en general). Respondamos lo siguiente:

¿Cómo pueden adquirir tus productos tus clientes?	Se pueden alercar a la casa Por Internet Por intermediarios
¿Dónde pueden adquirir tus productos tus clientes?	En la casa cafeteria hospital Tiendas cafeteria tinto CC Santa Maria- Terraza
¿Cómo vas a informar a tus clientes, cómo pueden adquirir tus productos?	Redes Vos a vos Publicidad
¿Qué costo tiene para tu negocio el canal de distribución escogido?	El cliente asume el domicilio.
Por lo tanto, ¿Tu canal de distribución es directo o indirecto?	Directos e indirectos
Si tu canal de distribución es indirecto explica cómo va a funcionar, quienes serán tus aliados e intermediarios.	CC Santamaria cafeteria hospital, El tinto, la Terraza.

Actividades Claves

¿Cuáles son las acciones más importantes que realizas para el desarrollo del negocio?, ¿Cuáles son las actividades clave del negocio?, ¿Qué actividades necesitas para consolidar las relaciones con los clientes, para fortalecer los canales de comunicación y distribución, para favorecer el incremento de las ventas, entre otras?

Actividad Clave	Grado de importancia*		
	Alto	Medio	Bajo
Compra de Materia Prima.	X		
Preparación de tortas y Pan	X		
Decoracion.	X		
Empaque.	X		
Atencion al cliente.	X		
Publicidad	X		

*Marcaremos con una "X" que tan importante es la actividad que he planteado para el negocio.

Recursos Clave

¿Qué recursos e infraestructura necesitas para operar tu negocio?, ¿Qué necesitas para generar valor a tus clientes?; ¿Cuáles son los recursos clave que requieres, en términos de activos?, ¿Qué recursos clave necesitas para los canales de comunicación y distribución?

Recurso Clave Requerido	Descripción	Cantidad	Valor unitario	Valor total
Maquinaria y equipo				
Amasadora de 1 canasta 1 sola velocidad			$3'333.000	$ 3'333.000
			$	$
			$	$
			$	$
Insumos y herramientas				
			$	$
			$	$
			$	$
			$	$
			$	$
Equipos de computo				
			$	$
			$	$
			$	$
Otros				
Diseño corporativo logo, tarjetas, archivo, etiquetas			$	$ 720.000
			$	$
			$	$
			$	$
			$	$
			$	$
Valor total inversiones requeridas				$4'052.000

Estructura de Costos

A continuación, relacionaremos tantos los costos fijos, como los costos variables, aquellos costos en los cuales tendrás que incurrir mes a mes para el correcto funcionamiento de tu negocio.

Ejemplo de **costos fijos** son arrendamiento, servicios públicos (luz, gas, internet), alquiler de los vehículos, mano de obra indirecta, personal de vigilancia, gastos de fabricación, gastos de administración, transporte, comunicación material de oficina, reparación y mantenimiento, suministros (papelería, aseo, insumos cafetería), amortizaciones, entre otros.

En cuanto a **costos variables**, se tienen aquellos que son de tipo: materia prima directa, insumos directos, materiales generales, mano de obra, comisiones sobre ventas, envases y embalajes, impuestos específicos.

Ocaña Evoluciona con vos | GOBIERNO MUNICIPAL | SECRETARIA DE GOBIERNO | Pa'lante 2023

PERFILAMIENTO COMERCIAL
CONVENIO SGOB 001 de 2023

Descripción del costo (Ej. Mano de obra)	Tipo de costo (Ej. Fijo o variable)	Cantidad	Valor Unitario	Valor total
Arriendo	Fijo			500.000
Luz	Fijo			75.000
Agua	Fijo			40.000
Internet	Fijo			70.000
Empleados	variable			2'000.000
Insumos	Variable			3'500.000
	Valor total de los costos			$6'185.000

¿Cuánto dinero están dispuestos los clientes a pagar por el producto o servicio que ofreces?	Depende de la decoración y la variedad.
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por transferencia)	Efectivo - transferencia negoci
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	Diarias
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	Lo determino por la cantidad, la decoración, el tipo de producto que quiero.

Nombre del consultor	Firma
Firma del Emprendedor	Ana Graciela Quintero

Apéndice B Carta Propuesta de fortalecimiento para emprendedores Migrantes

Ocaña, 24 de agosto de 2023

Señor
CESAR AUGUSTO CASADIEGOS
Coordinador CEMPRENDO
Ocaña

Cordial saludo,

ASUNTO: Propuesta de Programa de Fortalecimiento para Migrantes Emprendedores en Ocaña

Es un placer dirigirnos a ustedes con el propósito de presentar una propuesta para la implementación de un Programa de Fortalecimiento destinado a migrantes emprendedores que actualmente residen en la ciudad de Ocaña. Reconociendo la importancia de apoyar el emprendimiento y la integración de esta población en nuestra comunidad, proponemos la creación de un programa de fortalecimiento a emprendedores en calidad de migrantes radicados en Ocaña.

Objetivo del Programa:

El programa tiene como objetivo principal proporcionar a los migrantes emprendedores de Ocaña las herramientas necesarias para fortalecer sus iniciativas empresariales, promoviendo así la generación de empleo y el desarrollo económico en la región.

Componentes del Programa:

- Capacitación Empresarial; Desarrollo de talleres y cursos orientados a fortalecer habilidades empresariales específicas.
- Asesoría en la elaboración de planes de negocios adaptados a la realidad local.
- Fortalecimiento de sus unidades productivas.

Esta propuesta representa una oportunidad significativa para fortalecer la inclusión y el desarrollo económico en Ocaña. Agradezco la consideración de esta propuesta y estamos disponibles para discutir cualquier aspecto adicional que considere necesario.

Quedamos a la espera de sus comentarios y agradecemos de antemano la atención prestada.

Atentamente,

Laura Yuliana Vaca J.
LAURA YULIANA VACA JIMÉNEZ
Pasante UFPSO

Fabian Quintana
FABIAN ANDREY QUINTANA CARREÑO
Pasante UFPSO

Recibí: 24-08-23

Apéndice C Carta Respuesta al proyecto de Fortalecimiento

Ocaña
Evoluciona con vos

GOBIERNO MUNICIPAL | SECRETARÍA DE GOBIERNO

CEMPRENDO

Ocaña, septiembre 05 de 2023
114-110-062

Señores
LAURA YULIANA VACA
FABIAN ANDREY QUINTANA
Pasantes UFPSO
Ocaña

Asunto: Respuesta Proyecto Migrantes

Cordial saludo,

Por medio del presente me permito saludarles y desearles éxitos en sus labores diarias; así mismo manifestarles que la oficina de Cemprendo, en colaboración con entidades nacionales como Innpulsa Fiducia Fidecoldez y departamentales como la fundación Oportunidades para emprender Fundación Progresar capítulo N.S. han puesto en marcha un proyecto destinado a apoyar a emprendedores migrantes residentes en Ocaña. Con el propósito de fortalecer el tejido empresarial en nuestra región.

Atentamente.

CESAR CASADIEGOS GAONA
Director
CEMPRENDO

Proyectó: Janidt Garaviz

Apéndice D Plan de negocio a emprendedores migrantes

DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDADES DE MEJORA

OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER

TONI ´STYLE

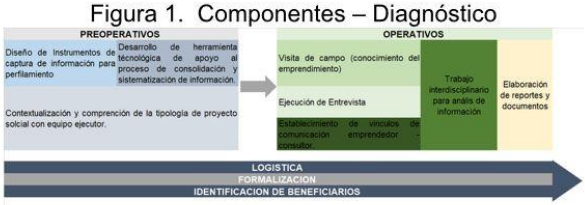
18/10/2023

TONIBETH JOSE ROJO ROJO

1. METODOLOGÍA

Para el desarrollo del diagnóstico e identificación de las oportunidades de mejora se llevaron a cabo los siguientes pasos:

Figura 1. Componentes – Diagnóstico



Ahora bien, los emprendimientos se clasificaron según las fases de madurez establecidos en los convenios, que son:

- Semilla: se considera “semilla” a un emprendimiento que se encuentre en funcionamiento (esté constituido formalmente o no) y que cuente con menos de un año de operación. Adicionalmente, aunque el emprendimiento cuente con ventas continuas, estas se dan como resultado del acceso a su mercado orgánico y no como resultado de una estrategia comercial clara y definida, con proyección al corto, mediano y largo plazo.

- Primeras ventas: se considera un emprendimiento de categoría “primeras ventas” a aquel que cuenta con producción continua y ventas registradas. Adicionalmente, el emprendimiento “primeras ventas” cuenta con identificación clara de su mercado y/o segmento, así como el planteamiento de acciones comerciales frente al contexto del mercado de manera reactiva, pudiendo tener o no plan comercial. Sin embargo, no cuenta con una estrategia de crecimiento en ventas clara.

- Escalamiento: se considera en “escalamiento” un emprendimiento que cuenta con ventas registradas y crecientes. Adicionalmente, el crecimiento de sus ventas es resultado de una identificación clara de segmentos objetivos, clientes, control de ventas y gerencia de clientes, sea formal o informal.

- Consolidación: se considera en “consolidación” un emprendimiento que se encuentra plenamente formalizado y cuenta con potencial en su desarrollo comercial, esto es, un planteamiento claro de estrategias formales, portafolio claramente identificado con valor agregado (si lo tiene) que es claro para sus directivos y hace parte de la estrategia.

De acuerdo con lo anterior, se llevó a cabo el análisis del perfil comercial, partiendo de la categorización de cada emprendimiento y calificando cada una de las siguientes variables:

- Ventas: determina el nivel de continuidad de las ventas actuales, la existencia de indicadores de gestión claros sobre la función comercial, así como la existencia de proyecciones y estrategia comercial.

- Mercados y canales: permite definir la existencia de elementos de coordinación y control de clientes, acceso a mercados, identificación clara de segmentos de mercado y claridad en la estrategia de desarrollo de mercados.

- Precio: identifica la claridad del emprendedor en los márgenes de utilidad de sus productos y servicios, así como la existencia de una estrategia de fijación de precios clara.

- Publicidad y promoción: identifica la realización de estrategias de promoción y publicidad dirigidas al mercado, su control e indicadores de gestión publicitaria.

- Publicidad y promoción: identifica la realización de estrategias de promoción y publicidad dirigidas al mercado, su control e indicadores de gestión publicitaria.

- Portafolio de productos: determina la claridad del emprendedor tiene acerca de productos y servicios que ofrece, su valor agregado y fichas técnicas.

La calificación otorgada a cada variable, se basa en una serie de preguntas dicotómicas que permiten conocer los elementos que tiene el emprendimiento respecto a cada una de las variables calificadas.

Finalmente, es importante aclarar que el concepto de cadena de valor en este análisis está enfocado a la identificación de las capacidades actuales del emprendimiento, y no presenta un análisis en el marco de la metodología Michael Porter o McKinsey. Lo anterior, teniendo en cuenta que los emprendimientos se encuentran en fases de iniciación.

2. DIAGNÓSTICO DE CADA EMPRENDIMIENTO

A continuación, se encontrará el análisis del formulario de identificación y selección de cada emprendimiento beneficiario del programa de Oportunidades para Emprender

2.1. **DATOS DE IDENTIFICACIÓN**						
Nombre del emprendimiento:	TONI ´STYLE					
Emprendedor líder:	TONIBET JOSE ROJAS ROJAS					
Documento de identidad	4943201					
Ubicación:	Cra 34, 46-16 local 2 Santa clara					
Actividad Económica - Código CIIU:	Barbería					

2.2. DESCRIPCIÓN EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento trata de cortes cabellos para caballeros y niños y diseño de barba y cejas

2.3. CAPACIDAD INSTALADA

Describa la capacidad en términos de talento humano: en el emprendimiento solo trabaja 1 persona que es el dueño y el encargado de prestar los servicios a los clientes.

Infraestructura el negocio se encuentra en un local arrendado ubicado en santa clara, cuento con 2 sillas de barbería, 3 espejos, un puf, un ventilador y un cajón para poder guardar las maquinas, un teatro y decoracion

2.4. CADENA DE VALOR

A continuación, se presenta de manera gráfica los diferentes componentes de la cadena de valor del emprendimiento junto con su respectiva descripción.

Figura 1. Cadena de Valor

ACT. SOPORTE	***Infraestructura del emprendimiento***			
	Infraestructura el negocio se encuentra en un local arrendado ubicado en santa clara, cuento con 2 sillas de barbería, 3 espejos, un puf, un ventilador y un cajón para poder guardar las maquinas, un teatro y decoración.			
	Talento Humano			
	Talento humano: en el emprendimiento solo trabaja 1 persona que es el dueño y el encargado de prestar los servicios a los clientes.			
	Tecnología			
	El celular			
	Compras			
	Las compras se realizan en algunas páginas para las máquinas y accesorios de las mismas llamada "solo barberos" ubicada en el valle del cauca y full services and suplies de Medellín y en anca en Ocaña se compra la materia prima como lo son gillets, cuelleros, sheiving gel.			
	Principales Actividades de Logística de Entrada	*Operaciones*	*Principales Actividades de Lóstica de Salida*	*Ventas*
	Lo primero que se realiza es limpieza general del negocio, se prenden los equipos para tenerlos listos para prestar un excelente servicio a los clientes.	Se presta un servicio dependiendo la necesidad del cliente si es solo corte de cabello o si es la barba luego se pasa a realizar el corte y a arreglarla la barba si lo desea.	En la salida se procede a realizarle el peinado y también se le desinfecta con alcohol después de pasada la máquina o gillets.	Inicialmente se atiende al cliente con un saludo cordial de buenos días o buenas tardes y se le da a conocer toda la gama de servicios y recomendaciones si lo desea o si él quiere un servicio en especial además se le da a conocer los precios y que finalmente pueda quedar satisfecho.
	ACTIVIDADES PRINCIPALES			

2.5. PERFIL COMERCIAL

Describa las ventas, clientes, proveedores, tiempo de funcionamiento y demás elementos que lleven a realizar un análisis de la sostenibilidad en términos de ventas, productos, precio, publicidad, mercadeo y canales.

Lo primero que se realiza es limpieza general del negocio, se prenden los equipos para tenerlos listos para prestar un excelente servicio a los clientes. Se presta un servicio dependiendo la necesidad del cliente si es solo corte de cabello o si es la barba luego se pasa a realizar el corte y a arreglarla la barba si lo desea.

En la salida se procede a realizarle el peinado y también se le desinfecta con alcohol después de pasada la máquina o gillets.

Inicialmente se atiende al cliente con un saludo cordial de buenos días o buenas tardes y se le da a conocer toda la gama de servicios y recomendaciones si lo desea o si él quiere un servicio en especial además se le da a conocer los precios y que finalmente pueda quedar satisfecho.

2.5.1. Análisis De Perfil Comercial

Hallazgos en cuanto a la formalización, claridad en el levantamiento de costos de los productos, identificación de habilidades blandas y duras por fortalecer, cómo llevan el registro de sus ventas, en qué lugar están vendiendo, etc.

La contabilidad la llevo en un cuaderno, lo que invierto, y las ganancias a diario. El lugar donde se prestan los servicios es en un local arrendado en santa clara, los precios que manejo a la hora de prestar mis servicios son el corte normal que tiene un valor de 10.000, si es con cejas vale 12.000, si es con barba vale 15.0000 y el corte completo vale 17.000.

Las habilidades blandas existen mejorar la contabilidad del negocio y llevar un mejor control de las cuentas y el conocimiento en la prestación de servicios, aunque se tiene la experiencia quisiera aprender cosas nuevas dentro del mismo arte.

Las duras la atención a los cliente en la prestación de servicios.

3. OPORTUNIDADES DE MEJORA

Teniendo en cuenta lo enunciado; se considera prioritario desarrollar un fortalecimiento de la capacidad de instalación en cambiar la silla a una profesional donde se le presta el servicio al cliente, muebles para el servicio de espera, lava cabezas, secadora, máquina de corte de cabello, un cartel de publicidad, un barber poli.

4. REGISTRO FOTOGRÁFICO:

Apéndice E Certificado realizado por fundación CREDISERVIR

Fundación
Crediservir
Fortaleciendo la base social

LA FUNDACIÓN CREDISERVIR
NIT 807.000.667-1

CERTIFICA:

Que, **FABIAN ANDREY QUINTANA CARREÑO** identificado con la cédula de ciudadanía número 1004897708, fue facilitador del taller de elaboración del plan de negocios grupal a los beneficiarios del proyecto "Apoyamos Juventud", evento realizado los días lunes 27 y martes 28 de noviembre de 2023.

Se expide la presente certificación a solicitud del interesado en Ocaña a los seis (6) días del mes de diciembre de 2023.

FUNDACION CREDISERVIR
OCAÑA, N DE S

CECILIA LOZANO SÁNCHEZ ECTOR
Directora Fundación Crediservir

Teléfono (7) 569 40 37
Fundación@crediservir.com
Calle 10 N° 11-86 centro
www.crediservir.coop/fundacion
Ocaña - Norte de Santander