RESUMEN – TRABAJO DE GRADO

AUTORES	Laura Yuliana Vaca Jiménez
FACULTAD	Ciencias Administrativas y Económicas
PLAN DE ESTUDIOS	Administración de Empresas
DIRECTOR	Jorge Adid Parra Alvernia
TÍTULO DE LA TESIS	Apoyo administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander
TITULO EN INGLES	Administrative support of the Employment and Entrepreneurship Center (CEMPRENDO) of the city of Ocaña, Norte de Santander

RESUMEN
(70 palabras)

La pasantía se centró en respaldar los procedimientos administrativos del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) en Ocaña, brindando atención al usuario y apoyo en programas clave como Mi Plante y Pa' Lante, a través de los cuales se generaron beneficios sustanciales para la organización. Además, se propuso un plan de fortalecimiento dirigido a migrantes emprendedores en Ocaña, que incluyó capacitaciones y atención personalizada.

RESUMEN EN INGLES

The internship focused on supporting the administrative procedures of the Employment and Entrepreneurship Center (CEMPRENDO) in Ocaña, providing user service and support in key programs such as Mi Plante and Pa' Lante, through which substantial benefits were generated for the organization. In addition, a strengthening plan was proposed aimed at migrant entrepreneurs in Ocaña, which included training and personalized attention.

PALABRAS CLAVES	Emprendimiento, cultura empresarial, innovación, idea de negocio, desarrollo local y regional.
PALABRAS CLAVES EN INGLES	Entrepreneurship, business culture, innovation, business idea, local and regional development.

CARACTERÍSTICAS

PÁGINAS: 91	PLANOS: 0	ILUSTRACIONES: 38	CD-ROM: 0

Apoyo administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander.

Laura Yuliana Vaca Jiménez

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

Administración de Empresas

Esp. Jorge Adid Parra Alvernia

14 de diciembre de 2023

Dedicatoria

Con todo mi amor y gratitud, dedico este logro a la mujer más increíble que jamás haya existido: mi querida madre. Su amor incondicional, paciencia y sacrificio han sido la brújula que ha guiado mis pasos en esta travesía. Desde el primer día, ella ha sido mi roca y mi confidente. Cada sacrificio que ha hecho ha sido un recordatorio constante de su inmenso amor y dedicación hacia mí.

A mi familia, pilar fundamental en mi vida, les dedico este logro compartido con profundo reconocimiento y gratitud. Cada uno de ustedes ha sido un pilar de apoyo inquebrantable, brindándome aliento y consuelo en los momentos más difíciles. Juntos, hemos compartido risas, lágrimas y momentos inolvidables que han forjado vínculos indestructibles.

También quiero expresar mi profundo agradecimiento a esas personas especiales que han dejado huellas imborrables en mi camino. Sus palabras de aliento, consejos sabios y gestos amables han sido un faro de luz en los momentos de oscuridad. Su influencia positiva ha moldeado mi carácter y ha enriquecido mi vida de maneras inimaginables.

Este logro no solo es mío, sino de todos ustedes que han creído en mí y han compartido este viaje conmigo. Gracias por ser la inspiración que necesitaba para alcanzar este hito significativo en mi vida. Su amor y apoyo han sido el motor que me impulsó a superar cada obstáculo y a perseguir mis sueños con determinación y valentía.

Agradecimientos

En primer lugar, deseo expresar mi más sincero agradecimiento a Dios, quien ha sido mi fuente de fortaleza, guía y bendiciones incontables a lo largo de este viaje. Su amor incondicional y su dirección han sido la luz que ha iluminado mi camino en cada paso del trayecto. Agradezco de todo corazón a mi familia por su apoyo incondicional, comprensión y amor constante. Cada uno de ustedes ha sido un pilar fundamental en mi vida, brindándome aliento y consuelo en los momentos difíciles y celebrando conmigo en los momentos de alegría.

A mis queridos amigos y compañeros, les agradezco por su compañía, motivación y por ser una fuente de inspiración a lo largo de esta travesía. Sus palabras de aliento y gestos de amabilidad han sido un bálsamo para mi alma y han hecho que este camino sea más significativo y gratificante.

A mis mentores y profesores, les estoy profundamente agradecido por su orientación, sabiduría y dedicación incansable. Sus enseñanzas y consejos han sido invaluables para mi crecimiento personal y profesional. De una forma u otra, contribuyeron a mi éxito. Sus contribuciones, ya sean grandes o pequeñas, han dejado una huella indeleble en mi vida y por eso les estoy eternamente agradecido.

Índice

Capítulo 1. Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander 16

1.1. Descripción breve de la empresa 16

1.1.1 Misión 19

1.1.2. Visión 19

1.1.3. Valores 19

1.1.3.1 Innovación 20

1.1.3.2 Compromiso 20

1.1.3.3 Integridad 20

1.1.3.4 Resiliencia 20

1.1.3.5 Pasión 20

1.1.4. Objetivo de la empresa 20

1.1.5 Descripción de la estructura organizacional 20

1.2. Diagnóstico inicial y descripción de la dependencia asignada 23

1.2.1. Planteamiento del problema 25

1.3. Objetivos de la pasantía 27

1.3.1. General 27

1.3.2. Específicos 27

1.4. Descripción de las actividades a desarrollar en la misma 28

1.5. Cronograma de actividades....30

Capítulo 2. Enfoque Referencial....32

2.1 Enfoque conceptual....32

2.2 Enfoque legal....36

2.2.1 Ley 2069 de 2020....36

2.2.2 Decreto de 810 de 2020....37

2.2.3 Ley 2125 de 2021....38

2.2.4 Ley 2234 de 2022....38

2.2.5 Ley 2219 de 2022....39

Capítulo 3. Informe de cumplimiento de trabajo....41

3.1 Presentación de resultados....41

3.1.1 Primer objetivo específico: Brindar atención al usuario por medio del área de apoyo administrativo, para el mejoramiento de los procesos de logística....41

3.1.1.1 Actividad 1. Dar a conocer y brindar al público todo el Portafolio de servicios ofrecido por CEMPRENDO de manera presencial y virtual....41

3.1.1.2 Actividad 2. Mantener al día la asistencia de usuarios atendidos de la empresa. 44

3.1.1.3 Actividad 3. Acompañar y brindar apoyo a ferias realizadas por la empresa dirigida a emprendedores....46

3.1.2 Segundo objetivo específico: Apoyar el Programa mi Plante y Pa´ Lante ofrecido por Cemprendo a emprendedores Ocañeros para el fortalecimiento de los procesos de emprendimientos....50

3.1.2.1 Actividad 4. Elaborar planes de negocio a cada uno de los emprendimientos beneficiados por el programa Mi Plante y Pa´ Lante. 50

3.1.2.2 Actividad 5 Acompañar y apoyar las entregas de los beneficios del programa Mi Plante y pa´ Lante 54

3.1.2.3 Actividad 6 Realizar visitas de campo a los seleccionados del programa Mi Plante y Pa´ Lante donde se llevará a cabo un seguimiento del mismo 57

3.1.3 Tercer Objetivo Específico. Proponer un Programa de fortalecimiento para emprendedores en calidad de migrantes radicados en Ocaña 60

3.1.3.1 Actividad 7 Realizar visitas de campo dirigidas a los emprendedores en calidad de migrantes 60

3.1.3.2 Actividad 8 Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes por parte de las entidades involucradas 62

3.1.3.3 Actividad 9. Resolver inquietudes que tengan los emprendedores migrantes pertenecientes al programa sobre cualquier área relacionada con el empredimiento. 64

3.1.4 Actividades no programadas 67

3.1.4.1 Actividad 10. 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) 67

3.1.4.2 Actividad 11. Acompañamiento a la donación de herramientas para talleres de capacitación por parte de la Agencia De Reintegración y Normalización (ARN) a CEMPRENDO. 70

4. Diagnostico Final 72

5. Conclusiones 73

6. Recomendaciones 75

Referencias 77

Apéndices 79

Lista de figuras

Figura 1 Logotipo de CEMPRENDO 16

Figura 2 Ubicación de la Organización CEMPRENDO. 19

Figura 3 Organigrama de CEMPRENDO (área administrativa) 21

Figura 4 Matriz DOFA de CEMPRENDO 24

Figura 5 Cronograma de actividades 30

Figura 6 Atención al usuario de manera presencial 42

Figura 7 Asesoría a emprendedores 42

Figura 8 Historial de llamadas realizadas 43

Figura 9 Atención a usuarios por medio de WhatsApp 43

Figura 10 Base de datos manual de usuarios atendidos 45

Figura 11 Validación de datos de base manual a digital 45

Figura 12 Evidencia fotográfica feria 15 de agosto 47

Figura 13 Evidencia fotográfica Feria 18 de agosto 47

Figura 14 Evidencia fotográfica de la Feria del 3 de noviembre 48

Figura 15 Evidencia fotográfica Feria 1 de diciembre 48

Figura 16 Evidencia fotográfica 6 de diciembre 49

Figura 17 Evidencia Fotográfica elaboración Planes de acción 51

Figura 18 Evidencia fotográfica del Plan de acción de una emprendedora 51

Figura 19 Evidencia fotográfica elaboración de presupuestos 52

Figura 20 Evidencia de los presupuestos realizados 52

Figura 21 Apoyo en la reunión de aprobación de presupuestos 53

Figura 22 Evidencia fotográfica momento de compras de insumos 54

Figura 23 Evidencia fotográfica momento de compra de insumos 55

Figura 24 Evidencia fotográfica apoyo a entrega de insumos del programa..... 55

Figura 25 Evidencia fotográfica Entrega de ayudas de Mi Plante y Pa' Lante..... 56

Figura 26 Seguimiento a emprendedora beneficiada Mi Plante y Pa' Lante 2022 57

Figura 27 Seguimiento a emprendedora beneficiada Mi Plante y Pa' Lante 2022 58

Figura 28 Seguimiento a emprendedor beneficiado Mi Plante y Pa' Lante 2022..... 58

Figura 29 Seguimiento a emprendedor beneficiado Mi Plante y Pa' Lante 2022..... 59

Figura 30 Visita a emprendedor migrante beneficiado Mi Plante y Pa' Lante 2022 61

Figura 31 Reunión de coordinación de capacitaciones 63

Figura 32 Apoyo brindado en la primera capacitación a emprendedores migrantes..... 64

Figura 33 Evidencia fotográfica: Atención a emprendedores migrantes 65

Figura 34 Evidencia fotográfica; Atención a emprendedores migrantes 65

Figura 35 Evidencia fotográfica; Capacitación dirigida a jóvenes emprendedores..... 68

Figura 36 Evidencia fotográfica: Capacitación dirigida a jóvenes emprendedores..... 68

Figura 37 Evidencia fotográfica: Apoyo y asistencia al evento de donación..... 70

Figura 38 Evidencia Fotográfica: Recibimiento oficial de herramientas por el grupo CEMPRENDO. 71

Lista de tablas

Tabla 1 Descripción de las actividades a Realizar 28

Lista de Apéndices

Apéndice A. Plan de negocio realizado a beneficiario del programa "Mi Plante y Pa´ Lante" 79

Apéndice B. Carta enviada a CEMPRENDO Proponiendo un programa de fortalecimiento 84

Apéndice C. Carta enviada por CEMPRENDO como respuesta a la propuesta de fortalecimiento..... 85

Apéndice D. Plan de negocio realizado a emprendedores en calidad de Migrantes 86

Apéndice E. Certificado realizado por Fundación Crediservir..... 91

Resumen

El siguiente resumen encapsula la labor llevada a cabo en el marco del trabajo de grado titulado "Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander". Este estudio se propuso alcanzar tres objetivos fundamentales.

En primer lugar, se abordó la necesidad de mejorar los procesos de logística a través de la atención al usuario por parte del área de apoyo administrativo del centro. Se emplearon enfoques cuantitativos y cualitativos para evaluar la eficacia de los servicios brindados, destacando métricas clave como tiempos de respuesta, satisfacción del usuario y eficiencia logística.

El segundo objetivo se centró en el respaldo al Programa "Mi Plante y Pa' Lante", diseñado para fortalecer los procesos emprendedores de la comunidad Ocañera. Se llevó a cabo un análisis detallado de las actividades implementadas en el marco de este programa, destacando buenas prácticas y áreas de mejora con el objetivo de potenciar su impacto y alcance.

El tercer objetivo se enfocó en proponer un programa de fortalecimiento específico para emprendedores en calidad de migrantes radicados en Ocaña. Este análisis incluyó la identificación de necesidades particulares de este grupo demográfico, así como la propuesta de medidas y recursos especializados para facilitar su integración en los procesos emprendedores locales.

Los resultados de la labor apuntan a recomendaciones clave para optimizar la atención al usuario en el área administrativa, mejorar la efectividad del Programa "Mi Plante y Pa' Lante", y diseñar estrategias inclusivas que favorezcan el desarrollo emprendedor de la población migrante en Ocaña. Estas conclusiones no solo contribuyen al conocimiento académico en el campo de la gestión administrativa y emprendimiento, sino que también ofrecen directrices prácticas para mejorar significativamente la contribución de CEMPRENDO al desarrollo económico y social de la comunidad Ocañera.

Introducción

La presente investigación representa una contribución fundamental al ámbito de la gestión administrativa y el emprendimiento a través del análisis riguroso del "Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander". Enmarcado por una dedicación decidida a la mejora continua, este estudio se ha estructurado en torno a tres objetivos claves, con el propósito de optimizar la eficiencia y la eficacia operativa del centro, al tiempo que se enfatiza la aplicación práctica de conocimientos y la contribución sustancial a la comunidad Ocañera.

En primer término, se dirige la atención hacia la refinada atención al usuario mediante el área de apoyo administrativo, con un enfoque específico en la optimización de los procesos logísticos. Este componente esencial de la investigación no solo aspira a evaluar la calidad de la interacción entre el centro y sus usuarios, sino también a proponer soluciones tangibles que impulsen la eficacia de la logística interna.

En consonancia con la naturaleza proactiva de esta indagación, el segundo objetivo aborda el respaldo al "Programa Mi Plante y Pa' Lante", una iniciativa emblemática de CEMPRENDO destinada a empoderar a los emprendedores ocañeros. La investigación se sumerge en un análisis meticuloso de las dinámicas y resultados de este programa, con la intención de identificar áreas de excelencia y oportunidades de mejora que redunden en el fortalecimiento integral de los procesos emprendedores locales.

El tercer y último objetivo consolida la orientación inclusiva de este trabajo, al proponer un programa específico de fortalecimiento diseñado para emprendedores migrantes radicados en Ocaña. Este segmento de la investigación no solo reconoce la diversidad de la población, sino que busca proporcionar estrategias efectivas para la integración exitosa de este grupo demográfico en los procesos emprendedores locales.

En este contexto, la investigación no solo se limita a un análisis teórico, sino que busca activamente aportar soluciones prácticas y aplicables. La dedicación a la mejora continua del Centro de Empleo y Emprendimiento de Ocaña no solo refleja un compromiso académico, sino también una voluntad genuina de aplicar y transferir conocimientos en aras de impulsar el desarrollo económico y social de la comunidad local.

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

Logotipo de CEMPRENDO



Nota. Se tomó de los recursos de la empresa.

El Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña (CEMPRENDO), es una empresa dependiente de la alcaldía que dio inicio el 24 de febrero de 2015 a través de una alianza interinstitucional entre los Programas de Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), Alcaldía Municipal de Ocaña, Departamento Para la Prosperidad Social (DPS) y La Caja de Compensación Familiar del Norte de Santander (COMFANORTE), donde 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 de empleo y espíritu de emprendimiento en el ámbito del desarrollo empresarial

de la región Ocañera, diseñado a la medida de las poblaciones en mayor situación de pobreza y vulnerabilidad.

El emprendimiento es un impulsor esencial de la sociedad y un motor formidable de crecimiento económico. Promueve la innovación no solo para explorar nuevas oportunidades dentro de los negocios, promover la productividad y crear empleo, sino también para ayudar a abordar algunos de los desafíos a los que se enfrenta la sociedad. Muchos gobiernos, grupos de expertos, organizaciones no gubernamentales e internacionales miran al emprendimiento como un elemento clave de la solución para mitigar la pobreza y la inequidad, promover el empoderamiento de las mujeres e implementar soluciones comerciales para los desafíos ambientales y sociales del mundo. (Innpulsa Colombia, 2021)

Como lo menciona la cita, el emprendimiento es un impulsor esencial para el crecimiento económico, es por eso que CEMPRENDO su función principal es promover el emprendimiento por medio de programas como Mi Plante y pa´ Lante que es un programa que busca ayudar a fortalecer emprendimientos de la ciudad de Ocaña para garantizar su permanencia en el mercado y que este mejore las condiciones de vida de sus propietarios y colaboradores. Otro programa que ayuda a promover el emprendimiento es Poder Rosa Rural, este consiste en ayudar a las mujeres de los diferentes centros poblados de Ocaña con ayudas como cerdos, pollos y gallinas ponedoras; donde se les brinda y estas mujeres deben hacer que esta pequeña ayuda crezca con el pasar de los días y así lograr una mejor economía familiar.

Profundizando en la productividad, es importante recordar que el desempeño individual empresarial se traduce en la productividad agregada del país, por lo que se espera

que cada una de las empresas logre su punto óptimo productivo y consiga generar el mayor valor agregado posible con los recursos disponibles, pues esto se verá reflejado en la capacidad productiva Colombia. (Innpulsa Colombia, 2021).

Aparte de todo esto CEMPRENDO cuenta con alianzas estratégicas para que los emprendedores consigan obtener formaciones en los diferentes ámbitos relacionados con su emprendimiento como por ejemplo manipulación de alimentos, cursos de belleza en cada una de sus fases y muchas más formaciones que hacen que el emprendedor esté mejor formado o capacitado en su negocio.

- **Ubicación de la Organización**

Cra 40 #7-34, Barrio Plaza De Ferias

Ocaña, Norte De Santander

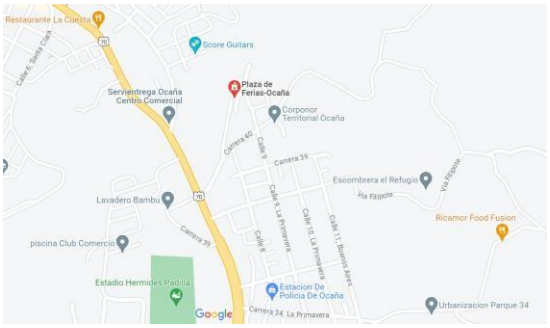
Correo: Cemprendoocana@hotmail.com

Tel: 3204710454

WhatsApp: 3204710454

Figura 2

Ubicación de la Organización CEMPRENDO.



Nota. La imagen muestra la ubicación de la empresa CEMPRENDO. Obtenido de: Google Forms.

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

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

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

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

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

1.1.3.5 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.

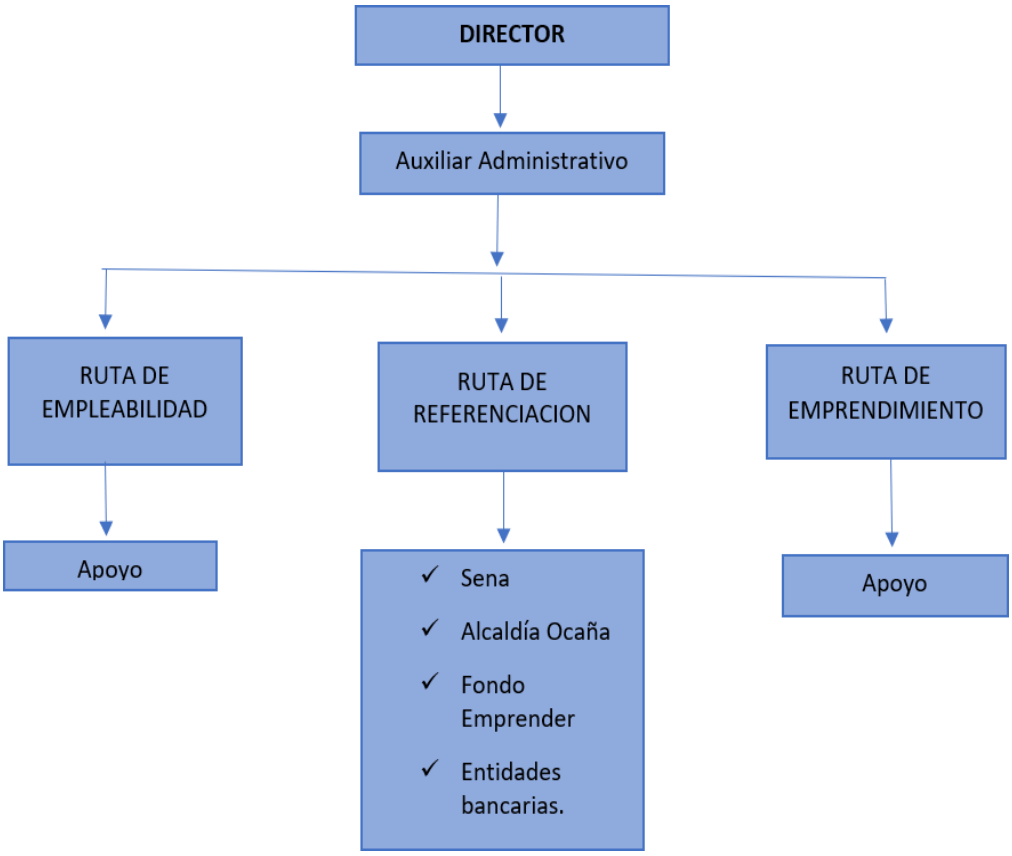
1.1.5 Descripción de la estructura organizacional

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 (área administrativa)



Nota. La figura representa la estructura organizacional de CEMPRENDO (área administrativa) *Fuente.* Documentos de la empresa.

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

1.1.5.1 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.

1.1.5.2 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.

1.1.5.3 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.

1.1.5.4 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.

1.1.5.5 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.).

1.2. Diagnóstico inicial y descripción de la dependencia asignada

En el área administrativa de la empresa, donde se desempeñan las funciones como pasante, se encuentra encargado de brindar apoyo como auxiliar. Su responsabilidad principal consiste en proporcionar información y asistencia a los usuarios y emprendedores que forman parte de los diversos programas ofrecidos por la empresa. Además, desempeña un papel fundamental en la gestión de documentos, tanto internos como externos de la organización.

Dentro de este contexto, mantiene una estrecha colaboración con los profesores del SENA, así como con las personas contratadas para llevar a cabo capacitaciones dirigidas a emprendimientos y aquellos comprometidos en la entrega de insumos relacionados con los programas impulsados por la empresa, incluyendo visitas de campo.

La matriz DOFA, una herramienta analítica esencial en el ámbito empresarial, se utiliza para evaluar la situación interna y externa de la empresa. Su relevancia radica en su capacidad para proporcionar una visión integral de la organización y su entorno, permitiendo así la identificación de fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas.

Es importante destacar que el DOFA representa un valor invaluable para la empresa, ya que brinda una comprensión completa de su situación, facilitando una planificación estratégica sólida, una toma de decisiones fundamentada y un mayor recurso de adaptación a los cambios en el entorno empresarial.

A continuación, se presenta un análisis detallado de la organización CEMPRENDO, tanto en su contexto interno como externo. Cada punto caracteriza la entidad y en la matriz se

plasman estrategias y nuevos procesos destinados a mejorar los estándares de calidad, así como a enfrentar posibles riesgos y aprovechar oportunidades. Este enfoque tiene como objetivo llevar a la organización hacia el éxito a través de una mejora continua.

Figura 4

Matriz DOFA de CEMPRENDO

CEMPRENDO 	**OPORTUNIDADES**	**AMENAZAS**
	O1. Apoyo monetario y logístico directamente del gobierno.	**A1.** Que se termine el convenio con el SENA y la dependencia con la alcaldía.
	O2. No tiene competencia directa.	**A2.** Que no haya ayuda económica para poder ejecutar los proyectos.
	O3. Reconocimiento de la marca para poder contribuir al desarrollo regional del sector empresarial.	**A3.** Bajo interés por parte de los emprendedores para participar en los proyectos.
	O4. Convenio con la institución 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 e impulsar 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 en estos.

F3. Interés por parte de los emprendedores en los programas ofrecidos.	**F2+O1+O3.** Aprovechar los apoyos económicos y el reconocimiento de la marca de la empresa para que por medio de la facilidad de promover emprendimientos se logren gestionar nuevos proyectos.	**F2+A2.** Sacar provecho de la facilidad que tiene la empresa para promover para así promover nuevos recursos ya sea por parte del mismo gobierno o por parte de particulares.
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.	**D1+O2+O3.** Aprovechar el reconocimiento de la marca y que no existe competencia directa para conseguir y lograr que personas naturales o jurídicas inviertan en 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 con base en información recolectada de manera informal (comunicación verbal).

1.2.1. Planteamiento del problema

El Centro De Empleo y Emprendimiento Ocaña (CEMPRENDO) cuenta con una trayectoria de 8 años en la ciudad de Ocaña, ubicada en Norte de Santander. Esta entidad se dedica a ofrecer una amplia gama de servicios destinados a promover el empleo y el emprendimiento en el ámbito del desarrollo empresarial de la región. Sus servicios están

diseñados para beneficiar a la comunidad en general, con un enfoque especial en las comunidades que se encuentran en situaciones de pobreza y vulnerabilidad.

Dentro de la organización, se reconoce la importancia fundamental de proporcionar apoyo en el ámbito administrativo. En la actualidad, CEMPRENDO requiere asistencia en los diversos servicios que ofrece a la comunidad de Ocaña, centrándose especialmente en dos de sus programas: "Mi Plante Y Pa´ Lante" y otro programa dirigido a migrantes emprendedores que residen en Ocaña. Además, se busca brindar apoyo en las variadas actividades de oficina que se desarrollan en el ámbito administrativo de la empresa.

El desarrollo de habilidades múltiples en los administradores de empresas es la nueva tendencia, puesto que junto con las habilidades emocionales cobran un alto valor al enfrentarse en roles de gerencia en la forma de vencer la inestabilidad laboral y el estrés laboral; así como potencializar el trabajo en equipo, entender la diversidad cultural, la equidad de género; saber el porqué de un aprendizaje permanente, y la forma de aprender a ser mejores personas cada día. (Pinzon, 2018)

Por lo tanto, se llevará a cabo un apoyo activo a los diversos programas y servicios que ofrece la organización de manera respetuosa y comprometida. Este respaldo se basará en los conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera profesional en administración de empresas, con un enfoque en el fortalecimiento de habilidades relacionadas con el emprendimiento. Este enfoque es de suma relevancia para el perfil profesional del individuo, y se busca aprovechar al máximo la experiencia en esta área para un desarrollo continuo y un mayor apoyo a la empresa.

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

Brindar atención al usuario por medio del área de apoyo administrativo, para el mejoramiento de los procesos de logística.

Acompañar el Programa mi Plante y Pa´ Lante ofrecido por Cemprendo a emprendedores Ocañeros para el fortalecimiento de los procesos de emprendimiento.

Proponer un Programa de fortalecimiento a migrantes emprendedores radicados en Ocaña.

1.4. Descripción de las actividades a desarrollar en la misma

Tabla 1 Descripción de las actividades a Realizar

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**.**	Brindar atención al usuario por medio del área de apoyo administrativo, para el mejoramiento de los procesos de logística.	• Dar a conocer y brindar al público todo el Portafolio de servicios ofrecido por cemprendo de manera presencial y virtual. • Mantener al día la asistencia de usuarios atendidos de la empresa. • Acompañar y brindar apoyo a ferias realizadas por la empresa dirigida a emprendedores.
	Apoyar el Programa mi Plante y Pa´ Lante ofrecido por Cemprendo a emprendedores Ocañeros para el fortalecimiento de los procesos de emprendimiento.	• 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.

		• Realizar visitas de campo a los seleccionados del programa Mi Plante y Pa´ Lante donde se llevará a cabo un seguimiento del mismo.
	Proponer un Programa de fortalecimiento para emprendedores en calidad de migrantes radicados en Ocaña.	• Realizar las Visitas de campo dirigidas a los emprendedores en calidad de migrantes. • Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes por parte de las entidades involucradas. • Resolver inquietudes que tengan los emprendedores migrantes pertenecientes al programa sobre cualquier área relacionada con el empredimiento.

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

1.5. Cronograma de actividades

Figura 5

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	Dar a conocer y brindar al público todo el Portafolio de servicios ofrecido por cemprendo de manera presencial y virtual.																				
2	Mantener al día la asistencia de usuarios atendidos de la empresa.																				
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	Realizar visitas de campo a los seleccionados del programa Mi Plante y Pa´ Lante donde se llevará a cabo un seguimiento del mismo.																				
7	Realizar las Visitas de campo dirigidas a los emprendedores en calidad de migrantes.																				
8	Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes por parte de las entidades involucradas.																				

9	Resolver inquietudes que tengan los emprendedores migrantes pertenecientes al programa sobre cualquier área relacionada con el empredimiento.																						

	Todos los días
	Ultima semana de cada mes
	Una vez por mes en cualquier fecha.
	Ultima semana de agosto
	Segunda mitad del mes de septiembre
	Segunda mitad del mes de septiembre y primera semana de Octubre
	Ultima 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 presente enfoque conceptual proporciona las bases teóricas para interpretar y contextualizar el rol que desempeña CEMPRENDO en los ámbitos del emprendimiento, la cultura empresarial en relación al apoyo a los emprendedores, la innovación a partir de las ideas de negocio y el desarrollo local y regional, entendiéndola como una institución que promueve el desarrollo del ecosistema emprendedor a partir de acciones estratégicas que, a su vez, tienen un impacto positivo para el crecimiento de la economía de la región.

El emprendimiento se concibe como un proceso multifacético que incluye la identificación, creación y desarrollo de oportunidades de negocio. Desde la formulación ideas hasta la implementación efectiva de estrategias para llevar dichas ideas al mercado, el emprendimiento es un concepto que implica la generación de valor económico, la promoción de la innovación y el impulso del desarrollo empresarial y social. De acuerdo con Alzate (2017) el emprendimiento se define como la actividad que una persona realiza mediante su capacidad innovadora y creativa para presentar proyectos con un significativo impacto social y económico. Se reconoce que ser emprendedor no requiere necesariamente la creación de organizaciones; es suficiente con tener una idea, propuesta o proyecto que pueda implementarse tanto en una empresa como en la comunidad a la que se pertenece. Este enfoque proporciona una alternativa de solución a diversas problemáticas previamente identificadas (p. 12).

Los emprendimientos, generalmente, se encuentran marcados por una historia, valores y tradiciones que se han convertido en ideas de negocio a lo largo del tiempo y que constituyen el sustento económico de muchas familias a nivel mundial. Específicamente, en la ciudad de Ocaña, por ser un municipio que tiene al sector comercio como actividad económica principal, se apoyan a las ideas de negocio de diferentes emprendedores que recurren a instituciones del Estado para buscar el respaldo. Ocaña desempeña el principal motor de desarrollo económico por una característica bastante importante que es la ubicación del municipio. Reyes (2022) en su estudio sobre el perfil productivo del Municipio de Ocaña afirma que la posición geográfica del municipio posibilita la conexión con el interior del Departamento, los municipios ubicados en la zona del Catatumbo, el Departamento del Cesar y la Ruta del Sol, convirtiendo al municipio en el centro de acopio de productos en la provincia, lo que promueve el comercio y da origen a la multitud de empresas, emprendimientos y comerciantes informales que dinamizan la economía con productos de los diferentes sectores económicos.

A través de CEMPRENDO, quien se destaca como una institución crucial al respaldar y fomentar las dinámicas comerciales locales en Ocaña, se encarga de la promoción de emprendimientos, la capacitación proporcionada y el establecimiento de alianzas estratégicas que estimula la economía de las familias y respaldan sus tradiciones; de esta forma la organización fortalece la cultura empresarial, definida por la Facultad de Periodismo y Comunicación Social de la Universidad Nacional de la Plata (2020) como un conjunto intricado de valores, tradiciones, políticas, supuestos, comportamientos y creencias fundamentales que se expresan a través de símbolos, mitos, lenguaje y conductas. Este conjunto constituye un punto de referencia común para todas las acciones y pensamientos dentro de una organización (p. 1).

De esta forma, CEMPRENDO fomenta la cultura empresarial por medio de dos programas de fortalecimiento que son Mi Plante y Pa'lante orientado a microempresarios o emprendedores ocañeros con el fin de estimular sus unidades productivas, y por otra parte, el programa Poder Rosa Rural enfocado básicamente a las mujeres del campo, a quienes se les otorga un capital semilla en especie para crear emprendimiento, a través de un programa por etapas que busca optimizar los recursos para generar sostenibilidad en el emprendimiento y recursos para los emprendedores. Este respaldo garantiza que las ideas de negocio de las familias conserven su esencia, sus valores y tradición y se fortalezcan como el principal sustento económico.

Otro aspecto importante para resaltar es el concepto de innovación en las ideas de negocio; a través de diferentes beneficios que se les ofrece a los emprendedores, se fomenta la innovación como eje dinamizador de la propuesta de valor en los emprendimientos, es decir, mediante convenios con programas de innovación tecnológica como Tecnoparque del SENA, donde se brinda asesoría en relación a automatización de procesos y materialización de proyectos. De acuerdo con El Manual de Oslo en 2005 (como se citó en Mulet, 2005) La innovación implica la introducción de un producto, proceso o servicio nuevo o notablemente mejorado. Sin embargo, la definición se expande al incluir también como innovación un nuevo enfoque de comercialización, una nueva estructura organizativa para llevar a cabo el negocio o una nueva manera de gestionar las relaciones externas. En base a lo anterior, se puede evidenciar que la innovación en las ideas de negocio tiene como objetivo fomentar la comercialización de los productos, a través de nuevas formas, procesos o servicios.

A través del emprendimiento, la innovación y el apoyo a la cultura empresarial, se fortalece la dinámica económica de los territorios y se contribuye al desarrollo de las comunidades, debido a que se garantiza empleabilidad y calidad de vida, a esto se le conoce como Desarrollo Local y Regional y es definido por Furtado en el 2000 (como se citó en (Márquez et al, 2020) a partir de la conceptualización de tres dimensiones las cuales son: incremento de la eficacia del sistema social de producción, satisfacción de las necesidades básicas de los ciudadanos y la presencia y acción de grupos dominantes de la sociedad, que compiten en la utilización de los recursos. De acuerdo con lo anterior, se resalta que, gracias al apoyo que ofrece CEMPRENDO desde los ejes de innovación y emprendimiento, se consolida una fuerza impulsora de cambio y un avance socioeconómico en Ocaña y en la región, a través de las diferentes unidades y asociaciones productivas.

Las acciones encaminadas a fortalecer pequeñas unidades y asociaciones productivas contribuyen al desarrollo económico local y regional, de acuerdo con Villamarín (2023) las asociaciones productivas son una entidad social construida en torno a una identidad y a una ubicación geográfica específica, con el propósito de realizar una actividad económica en beneficio de sus miembros y, de manera colateral, generar impacto en la comunidad (p. 5). De manera general, como una síntesis del presente enfoque conceptual, se puede concluir que los principales conceptos de emprendimiento, innovación, ideas de negocio, cultura empresarial, desarrollo local y regional y asociaciones productivas, son de suma importancia para conceptualizar el presente trabajo de grado en los ejes sobre los cuales el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) desarrolla sus actividades en pro del fortalecimiento del tejido empresarial en la región.

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

La presente ley constituye una disposición normativa de carácter trascendental que orienta el fomento del emprendimiento en el país. Esta ley, mediante su artículo 1, delinea con precisión su propósito fundamental al establecer un marco regulatorio con el objetivo primordial de catalizar el emprendimiento, así como de promover el crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las empresas existentes.

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

Se promulga el presente decreto con el objetivo específico de crear un patrimonio autónomo destinado al fomento del emprendimiento, la formalización y el fortalecimiento empresarial de las mujeres. Esta medida se presenta como una respuesta directa para mitigar los impactos derivados de la Emergencia Social, Económica y Ecológica, declarada mediante el Decreto 637 del 6 de mayo de 2020.

De acuerdo con el Presidente de la República de Colombia (2020), el marco jurídico que fundamenta este decreto se sitúa en el Estado de Emergencia, mediante la cual se habilita la adopción de medidas extraordinarias con el propósito de hacer frente a hechos distintos a los contemplados en los artículos 212 y 213 de la Constitución Política, que amenacen gravemente el orden económico, social y ecológico del país o que constituyan una calamidad pública. La consideración principal radica en la necesidad de abordar, de manera focalizada, los desafíos particulares que enfrentan las mujeres emprendedoras y empresarias, especialmente en el contexto de la emergencia social y económica declarada. La creación de un patrimonio autónomo funciona como un mecanismo específico para optimizar los recursos y el apoyo hacia este sector, con el propósito de impulsar la actividad emprendedora, fomentar la formalización de empresas y fortalecer la posición empresarial de las mujeres en el país.

2.2.3 Ley 2125 de 2021

La ley “Creo en ti” se consolida como una legislación integral que establece incentivos significativos para la creación, formalización y fortalecimiento de micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) lideradas por mujeres. Este marco legal. más allá de la provisión de estímulos financieros, aborda la implementación de una Política Pública específica para el emprendimiento femenino, con el propósito de potenciar la capacidad productiva de estas empresas, aumentar su participación en el mercado y destacar su contribución al desarrollo económico y social del país. Los principios orientadores delineados en el Artículo 3 refuerzan el compromiso de la legislación con la equidad y la igualdad de oportunidades para las mujeres emprendedoras.

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 constituye un marco normativo destinado a establecer los lineamientos para la construcción de la Política Pública de Emprendimiento Social en Colombia, con el propósito fundamental de abordar problemas sociales, culturales y ambientales. Este enfoque busca no solo ser un catalizador de transformación e innovación a nivel nacional y regional,

sino también fortalecer el reconocimiento y apoyo gubernamental, así como de otras entidades públicas y privadas, en el ámbito del emprendimiento social.

De acuerdo con Congreso de la República de Colombia (2022), el objeto central de la ley, según el Artículo 1, es proporcionar la base para el desarrollo de soluciones emprendedoras que aborden desafíos sociales, culturales y ambientales, destacando el emprendimiento social como un motor clave de cambio e innovación en la sociedad. Asimismo, 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 aquellas de las comunidades étnicas y campesinas del país.

En cuanto al ámbito de aplicación, el Artículo 2 establece que la ley se aplica a los emprendimientos sociales que se auto reconozcan y formen parte del ecosistema de emprendimiento nacional y sus redes. Esto implica que las disposiciones de la ley son relevantes para los emprendimientos que se identifican como sociales y están conectados con la red emprendedora del país.

2.2.5 Ley 2219 de 2022

Esta ley, establece regulaciones para la creación y funcionamiento de asociaciones campesinas y agropecuarias, simplificando sus interacciones con la Administración Pública y estableciendo diversas 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.

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 Presentación de resultados.

3.1.1 Primer objetivo específico: Brindar atención al usuario por medio del área de apoyo administrativo, para el mejoramiento de los procesos de logística.

3.1.1.1 Actividad 1. Dar a conocer y brindar al público todo el Portafolio de servicios ofrecido por CEMPRENDO de manera presencial y virtual. Para la ejecución de la primera actividad correspondiente al primer objetivo específico, se llevaron a cabo diversas actividades centradas en la atención al usuario a través de diversos canales, ya sea de forma presencial o virtual, mediante llamadas telefónicas o mensajes a través de la plataforma WhatsApp.

En el marco del portafolio de servicios ofrecidos, se implementó una actividad específica destinada a la atención de usuarios emprendedores interesados en participar en ferias o programas. En este contexto, se llenó un formulario denominado "perfil de usuario", diseñado para caracterizar y recopilar información relevante sobre los usuarios emprendedores.

Además, como parte integral del compromiso, se brindó información detallada acerca de los cursos y formaciones disponibles en distintos meses. Esta información fue proporcionada en colaboración con el SENA y en articulación con CEMPRENDO, contribuyendo así al fortalecimiento de la capacitación y formación continua de los usuarios.

Figura 5

Atención al usuario de manera presencial.



Nota. La fotografía evidencia la atención al usuario de manera presencial. *Fuente.* Fotografía propia

Figura 6

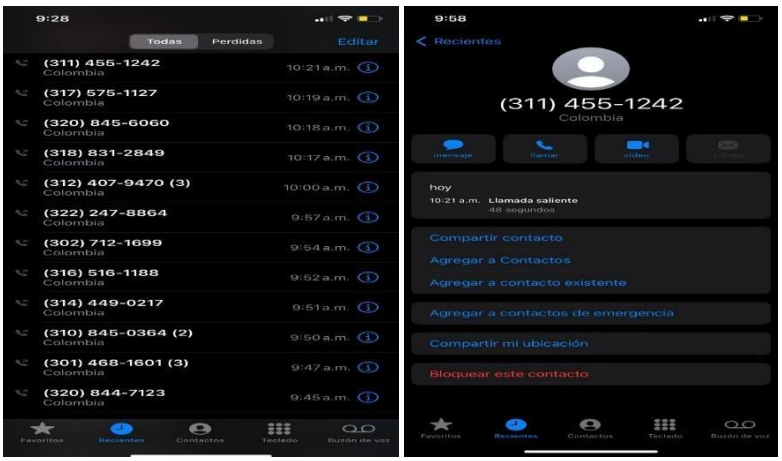
Asesoría a emprendedores



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

Figura 7

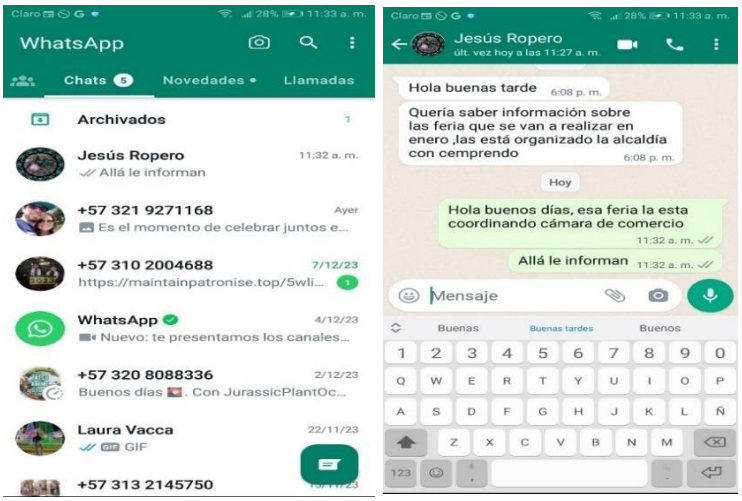
Historial de llamadas realizadas



Nota. La evidencia muestra el historial de llamadas realizadas y atendidas, también la duración de una de ellas. *Fuente*. Capturas de fuente propia.

Figura 8

Atención a usuarios por medio de WhatsApp.



Nota. La evidencia fotográfica evidencia la atención por medio de mensajes de WhatsApp.

Durante la implementación de la actividad, se lograron alcanzar indicadores de cumplimiento, con un total de 210 personas atendidas de manera presencial en la oficina. En primer lugar, se completó el desarrollo del producto dentro del plazo previsto, lo que

demuestra una gestión efectiva del tiempo y de los recursos. En cuanto a la calidad del trabajo realizado, se obtuvieron resultados satisfactorios que fueron validados por los usuarios a través de una evaluación e impacto positivo. Por último, se cumplió con todos los requisitos y especificaciones técnicas establecidas en el alcance de la actividad, asegurando la entrega de un producto final que satisface las expectativas y necesidades de los usuarios.

3.1.1.2 Actividad 2. Mantener al día la asistencia de usuarios atendidos de la empresa.

En el contexto de la segunda actividad asociada al primer objetivo específico de este trabajo, se implementó un sistema operativo basado en una base de datos manual. Este enfoque se llevó a cabo a través de una lista de asistencia, la cual detallaba de manera específica la información relativa al usuario atendido, incluyendo la fecha y el motivo correspondiente a cada interacción. Posteriormente, esta información se trasladaba a una base de datos digitales que operaba dentro de la plataforma tecnológica de la empresa.

La transición de la base de datos manual a la digital se efectuaba con el propósito de optimizar y centralizar la gestión de la información, permitiendo un acceso más eficiente y seguro a los datos recopilados. Este enfoque técnico se alinea con las mejores prácticas en el manejo de datos, garantizando la integridad y confidencialidad de la información del usuario atendido a lo largo del proceso.

Figura 9

Base de datos manual de usuarios atendidos

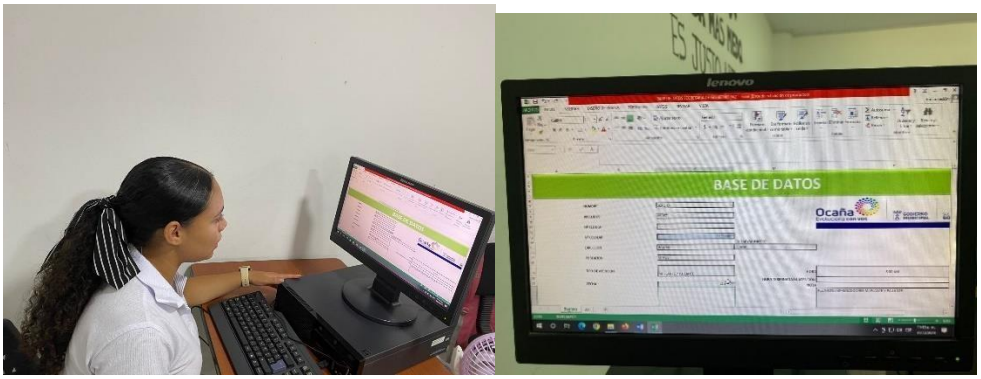


Nota. La fotografía evidencia la base de datos manual de un día cualquiera de la empresa.

Fuente. Fotografía de fuente propia.

Figura 10

Validación de datos de base manual a digital.



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se realiza el traspaso de información de la base manual a la digital.

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

En el marco de la actividad correspondiente al primer objetivo específico del trabajo, se llevó a cabo el acompañamiento y respaldo en todas las ferias gestionadas o respaldadas por Cemprendo. Este acompañamiento se fundamentó en brindar asistencia tanto en la organización integral de dichos eventos como en la aportación de ideas destinadas a mejorar e innovar, con el objetivo de optimizar la ejecución y la estructura de las ferias.

El respaldo técnico y educativo ofrecido se centra en la coordinación eficiente de cada aspecto de las ferias, asegurando su correcta ejecución y el logro de los objetivos propuestos. A lo largo de este período, se ejecutaron diversas ferias en fechas y ubicaciones variadas, destacándose la realización el 15 de agosto en el parque 29 de mayo, en conmemoración a la virgen de Torcoroma. El 18 de agosto, se llevó a cabo una feria en el barrio Villanueva, seguida por un evento gastronómico el 20 de agosto en colaboración con la Cámara de Comercio de Ocaña. Posteriormente, el 25 de octubre, en colaboración con la Cámara de Comercio, se materializó otra feria en la plaza 29 de mayo. El 3 de noviembre, en asociación con la Agencia para la Reintegración y Normalización (ARN), se llevó a cabo una feria en la misma plaza. La feria del 25 de noviembre fue de carácter artesanal en la plaza 29 de mayo. La feria del 1 de diciembre tuvo lugar en la Universidad Francisco de Paula Santander Ocaña (UFPSO), seguida por la feria del 6 de diciembre, en colaboración con la Cámara de Comercio y CENS, focalizada en el alumbrado público de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander.

Figura 11

Evidencia fotográfica feria 15 de agosto



Nota. La fotografía evidencia el apoyo a la feria realizada en el parque 29 de mayo en honor al día de la virgen de Torcoroma.

Figura 12

Evidencia fotográfica Feria 18 de agosto.



Nota. La foto evidencia apoyo en la feria realizada en el barrio Villa Nueva el día 18 de agosto. *Fuente*. Fotografía propia.

Figura 13

Evidencia fotográfica de la Feria del 3 de noviembre.



Nota. La fotografía evidencia el apoyo en la feria realizada en el parque 29 de mayo en asociación con la Agencia para la Reintegración y Normalización (ARN).

Figura 14

Evidencia fotográfica Feria 1 de diciembre



Nota. La fotografía evidencia momento y participación de un emprendedor de CEMPRENDO en la feria de la ufpso. Fuente. Página Ufpso.

Figura 15

Evidencia fotográfica 6 de diciembre.



Nota. La foto evidencia la feria del día 6 de diciembre en articulación con Cámara de comercio. Fuente. Página de la alcaldía municipal.

En el transcurso de la ejecución de la actividad, se lograron alcanzar indicadores significativos de impacto al llevar a cabo y respaldar un total de cinco ferias. Este logro representa un hito crucial en la consecución de los objetivos propuestos, ya que las ferias desempeñaron un papel fundamental en la difusión y promoción de la actividad en cuestión. La realización exitosa de estas ferias no solo evidencia la planificación efectiva, sino también la habilidad para movilizar recursos y coordinar esfuerzos en pro de la consecución de metas concretas. El respaldo a estas ferias no solo amplió la visibilidad de la actividad, sino que también facilitó el acceso y participación de un público más amplio, reforzando así el impacto positivo y la relevancia de la iniciativa en la comunidad. En síntesis, la consecución de estos indicadores subraya el compromiso y eficiencia en la implementación de la actividad, reflejando el éxito en la materialización de sus objetivos estratégicos.

3.1.2 Segundo objetivo específico: Apoyar el Programa mi Plante y Pa´ Lante ofrecido por Cemprendo a emprendedores Ocañeros para el fortalecimiento de los procesos de emprendimientos.

3.1.2.1 Actividad 4. Elaborar planes de negocio a cada uno de los emprendimientos beneficiados por el programa Mi Plante y Pa´ Lante.

En el marco de la actividad asociada al segundo objetivo específico del informe, se emprendieron diversas etapas con el fin de consolidar un plan de negocios más concreto para cada emprendimiento participante en el programa. Inicialmente, se llevó a cabo un proceso de perfilamiento comercial para cada emprendimiento, utilizando un formato estructurado que recopilaba información clave y caracterizaba el entorno en el que se desenvolvía. Posteriormente, con la información recabada de cada emprendimiento, se procedió a la formulación de capitalizaciones y planes de acción específicos para cada caso. Este enfoque técnico permitió una evaluación detallada de las particularidades de cada emprendimiento, facilitando la identificación de áreas de mejora y oportunidades estratégicas. La metodología empleada garantizó la elaboración de planes de negocio sólidos y adaptados a las necesidades y contextos individuales de los emprendimientos participantes en el programa.

Figura 16

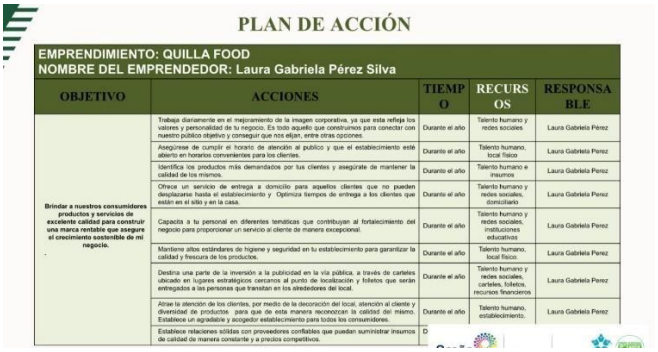
Evidencia Fotográfica elaboración Planes de acción



Nota. La fotografía evidencia el momento en el que se elaboraba el plan de acción de un emprendedor perteneciente al programa. Fuente. Fotografía propia.

Figura 17

Evidencia fotográfica del Plan de acción de una emprendedora.



PLAN DE ACCIÓN

EMPRENDIMIENTO: QUILLA FOOD
NOMBRE DEL EMPRENDEDOR: Laura Gabriela Pérez Silva

OBJETIVO	ACCIONES	TIEMPO	RECURSOS	RESPONSABLE
Brindar a nuestros consumidores productos y servicios de excelente calidad para construir una marca rentable que asegure el crecimiento sostenible de mi negocio.	Trabaja diariamente en el mejoramiento de la imagen corporativa, ya que esta refleja los valores y personalidad de tu negocio. Es todo aquello que construimos para conectar con nuestro público objetivo y conseguir que nos elijan, entre otras opciones.	Durante el año	Talento humano y redes sociales	Laura Gabriela Pérez
	Asegúrese de cumplir el horario de atención al público y que el establecimiento esté abierto en horarios convenientes para los clientes.	Durante el año	Talento humano, local físico	Laura Gabriela Perez
	Identifica los productos más demandados por tus clientes y asegúrate de mantener la calidad de los mismos.	Durante el año	Talento humano e insumos	Laura Gabriela Perez
	Ofrece un servicio de entrega a domicilio para aquellos clientes que no pueden desplazarse hasta el establecimiento y Optimiza tiempos de entrega a los clientes que están en el sitio y en la casa.	Durante el año	Talento humano y redes sociales, domiciliario	Laura Gabriela Perez
	Capacita a tu personal en diferentes temáticas que contribuyan al fortalecimiento del negocio para proporcionar un servicio al cliente de manera excepcional.	Durante el año	Talento humano y redes sociales, instituciones educativas	Laura Gabriela Perez
	Mantiene altos estándares de higiene y seguridad en tu establecimiento para garantizar la calidad y frescura de los productos.	Durante el año	Talento humano, local físico.	Laura Gabriela Perez
	Destina una parte de la inversión a la publicidad en la vía pública, a través de carteles ubicado en lugares estratégicos cercanos al punto de localización y folletos que serán entregados a las personas que transitan en los alrededores del local.	Durante el año	Talento humano y redes sociales, carteles, folletos, recursos financieros	Laura Gabriela Perez
	Atrae la atención de los clientes, por medio de la decoración del local, atención al cliente y diversidad de productos para que de esta manera reconozcan la calidad del mismo. Establece un agradable y acogedor establecimiento para todos los consumidores.	Durante el año	Talento humano, establecimiento.	Laura Gabriela Perez
	Establece relaciones sólidas con proveedores confiables que puedan suministrar insumos de calidad de manera constante y a precios competitivos.	D		

Nota. La fotografía evidencia el plan de acción elaborado a una emprendedora participante del programa. Fuente. Documentos de la Fundación Unión Temporal P’ Lante 2023.

Figura 18

Evidencia fotográfica elaboración de presupuestos.



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se brinda apoyo a la realización de los presupuestos para cada emprendedor. Fuente. Fotografía propia.

Figura 19

Evidencia de los presupuestos realizados



PRESUPUESTO DEL EMPRENDIMIENTO

NOMBRE: MAYERLY ROPERO (TIENDA DE VIVERES)

RECURSO CLAVE REQUERIDO	DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNITARIO	VALOR TOTAL
VITRINA	VITRINA 60 X 110 PITUFA	1	$360.000	$360.000
CONGELADOR	CONGELADOR INDUSTRIAL 142 LTS BLANCO	1	$1.000.000	$1.000.000
INSUMOS Y VIVERES	INSUMOS Y VIVERES PARA LA CANASTA FAMILIAR		$1.000.000	$1.000.000
			SUBTOTAL	$2.360.000
DISEÑO CORPORATIVO	DISEÑO DE LOGO, TARJETAS DE PRESENTACIÓN, PORTAFOLIO DE SERVICIOS, ACRÍLICO Y ETIQUETAS.	PAQUETE		$ 720.000
VALORES TOTALES				$ 3.080.000

Nota. La fotografía evidencia el presupuesto realizado a una emprendedora. Fuente. Documentos de la Fundación Unión Temporal P’ Lante 2023.

Figura 20

Apoyo en la reunión de aprobación de presupuestos.



Nota. La fotografía evidencia el momento de asistencia y apoyo a la reunión de aprobación de presupuestos de fortalecimiento de cada emprendedor. Fuente. Fotografía propia.

(Ver plan de negocio en el apéndice A)

Con el objetivo de llevar a cabo la actividad principal, que consistía en la elaboración de planes de negocio para los beneficiarios del programa Mi Plante y Pa' Lante, se implementaron previamente otras actividades complementarias. La planificación y ejecución de estas actividades previas fueron fundamentales para la consecución exitosa de la meta propuesta. En una primera fase, se logró el cumplimiento de un indicador clave al elaborar 36 planes de acción y 36 presupuestos de fortalecimiento. Estos documentos no solo proporcionaron una base sólida para la actividad principal, sino que también sirvieron como herramientas valiosas para guiar y respaldar el desarrollo de los planes de negocio subsiguientes. Posteriormente, se cumplió con éxito el indicador principal al generar un total de 36 planes de negocio, demostrando así la coherencia y efectividad del proceso implementado. La alineación estratégica entre las actividades preliminares y la actividad principal resultó ser fundamental para lograr un impacto significativo y sostenible en el empoderamiento de los beneficiarios del programa.

3.1.2.2 Actividad 5 Acompañar y apoyar las entregas de los beneficios del programa Mi Plante y pa´ Lante.

En el marco de esta actividad, se proporcionó acompañamiento y apoyo en el proceso de adquisición de los insumos necesarios para las entregas programáticas destinadas a los emprendedores. Dichas adquisiciones fueron llevadas a cabo considerando la caracterización y fortalecimiento específico requerido para cada emprendimiento.

El objetivo fundamental de esta acción consistió en proporcionar un respaldo estratégico a cada emprendimiento, con la finalidad de fomentar su permanencia en el mercado y contribuir a la generación de empleo en la ciudad. La selección y adquisición de insumos se guiaron por un enfoque técnico que aseguró la alineación con las necesidades individuales de cada emprendimiento, promoviendo así el desarrollo sostenible y la viabilidad a largo plazo de los proyectos involucrados en el programa.

Figura 21

Evidencia fotográfica momento de compras de insumos.



Nota. La fotografía evidencia momento donde se apoya a la realización de compra de insumos como lo es un estante y una vitrina en este caso. Fuente. Fotografía propia.

Figura 22

Evidencia fotográfica momento de compra de insumos.



Nota. La fotografía evidencia momento donde se apoya a la realización de insumos como una estufa en este caso. Fuente. Fotografía propia.

Figura 23

Evidencia fotográfica apoyo a entrega de insumos del programa



Nota. La fotografía evidencia el momento de apoyo en las entregas de los insumos del fortalecimiento del programa Mi Plante y Pa’ Lante. Fuente. Fotografía propia

Figura 24

Evidencia fotográfica Entrega de ayudas de Mi Plante y Pa' Lante



Nota. La fotografía evidencia el momento donde finaliza la entrega a cada uno de los beneficiarios del programa de este año 2023. Fuente. Página de la Alcaldía Municipal

En el proceso de ejecución de la presente actividad, se lograron alcanzar indicadores de cumplimiento notables, marcados por la entrega exitosa de 36 apoyos a cada uno de los beneficiarios del programa. Previamente a estas entregas, se efectuó 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 que cada beneficiario recibiera un respaldo integral y adaptado a sus necesidades específicas. La realización de estas compras, alineada con los objetivos y criterios del programa, constituye un hito fundamental para el cumplimiento exitoso de la actividad, ya que sienta las bases para el fortalecimiento efectivo de las unidades productivas de los participantes. Este enfoque proactivo y personalizado contribuyó significativamente a la maximización del impacto y la eficacia del programa en el empoderamiento de los beneficiarios.

3.1.2.3 Actividad 6 Realizar visitas de campo a los seleccionados del programa Mi Plante y Pa´ Lante donde se llevará a cabo un seguimiento del mismo.

En el marco de esta actividad, se realizaron a cabo visitas de campo focalizadas en cada uno de los emprendedores asociados al programa "Mi Plante y Pa' Lante" correspondiente al año 2022, así como a los participantes del presente año 2023. La finalidad primordial de estas visitas consistió en obtener una comprensión directa de las ubicaciones, procesos y condiciones que caracterizan a cada emprendimiento, con el propósito de realizar un seguimiento detallado.

Esta metodología de campo permitió una evaluación de los aspectos relevantes de los emprendimientos, facilitando la identificación de fortalezas y áreas de oportunidad. El enfoque técnico empleado aseguró una recopilación de datos precisos y orientados a proporcionar insights valiosos para el apoyo continuo y el desarrollo efectivo de cada proyecto emprendedor.

Figura 25

Seguimiento a emprendedora beneficiada Mi Plante y Pa' Lante 2022



Nota. La fotografía evidencia la visita de seguimiento a una emprendedora beneficiaria del programa Mi Plante y Pa' Lante 2022. Fuente. Fotografía propia.

Figura 26

Seguimiento a emprendedora beneficiada Mi Plante y Pa' Lante 2022



Nota. La fotografía evidencia la visita de seguimiento a una emprendedora beneficiaria del programa Mi Plante y Pa' Lante 2022.

Figura 27

Seguimiento a emprendedor beneficiado Mi Plante y Pa' Lante 2022



Nota. La fotografía evidencia la visita de seguimiento a un emprendedor beneficiario del programa Mi Plante y Pa' Lante 2023. Fuente. Fotografía propia.

Figura 28

Seguimiento a emprendedor beneficiado Mi Plante y Pa’ Lante 2022



Nota. La fotografía evidencia la visita de seguimiento a una emprendedora beneficiaria del programa Mi Plante y Pa’ Lante 2023. Fuente. Fotografía propia.

En el marco de la ejecución de la presente actividad, se lograron significativos indicadores de cumplimiento, destacándose la realización de 34 visitas a los emprendedores beneficiarios del programa en el año 2022, así como la ejecución exitosa de 36 visitas a los beneficiarios durante el año 2023. Estas visitas, concebidas con el propósito de evaluar el estado de cada unidad productiva fortalecida, desempeñaron un papel esencial en la garantía de seguimientos adecuados a los cuales los emprendedores se comprometen al convertirse en beneficiarios del programa.

La frecuencia y consistencia en la realización de estas visitas proporcionaron un mecanismo efectivo para evaluar el impacto y la sostenibilidad de las intervenciones implementadas. Además, permitieron identificar de manera temprana cualquier desafío o necesidad adicional que pudiera surgir en el desarrollo de las unidades productivas. Este enfoque proactivo de seguimiento y evaluación no solo cumplió con los indicadores establecidos, sino que también contribuyó al fortalecimiento continuo de la relación entre el

programa y los emprendedores, fomentando así un ambiente de colaboración y compromiso mutuo en pos del desarrollo sostenible de las actividades emprendedoras beneficiarias.

3.1.3 Tercer Objetivo Específico. Proponer un Programa de fortalecimiento para emprendedores en calidad de migrantes radicados en Ocaña.

3.1.3.1 Actividad 7 Realizar visitas de campo dirigidas a los emprendedores en calidad de migrantes.

En el contexto de la actividad asociada al tercer objetivo específico del presente trabajo, se perseguía la obtención directa de información sobre los proyectos emprendidos por individuos en calidad de migrantes. El propósito fundamental consistía en evidenciar aspectos susceptibles de mejora en dichos proyectos.

Esta estrategia se fundamentó en un enfoque técnico orientado a la recopilación de datos relevantes que permitan una comprensión profunda de los desafíos y oportunidades específicas que enfrentan los emprendedores migrantes en sus iniciativas. La aplicación de métodos de investigación específicos en estas visitas directas facilitó la identificación de áreas críticas para el desarrollo y optimización de los proyectos, contribuyendo así a una aproximación más precisa y eficiente hacia la mejora continua**.**

Figura 29

Visita a emprendedor migrante beneficiado Mi Plante y Pa' Lante 2022



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se realiza la visita a un emprendedor en calidad de migrante.

En el proceso de ejecución de la actividad, se logró cumplir con un indicador destacado: la realización de 15 visitas dirigidas a emprendedores que ostentan la condición de migrantes, estableciendo su residencia en Ocaña. El enfoque técnico adoptado en estas visitas se orientó hacia la recopilación de datos relevantes con el propósito de obtener una comprensión profunda de los desafíos y oportunidades específicas que enfrentan estos emprendedores migrantes.

Cada visita se llevó a cabo con meticulosidad y sensibilidad, reconociendo la importancia de comprender las circunstancias particulares de este grupo demográfico. Este enfoque permitió no solo identificar los obstáculos a los que se enfrentan, sino también destacar las fortalezas y habilidades particulares que poseen. La recopilación detallada de datos en estas visitas se convirtió en una herramienta esencial para la formulación de estrategias personalizadas que aborden de manera efectiva las necesidades específicas de los emprendedores migrantes. En resumen, el cumplimiento exitoso de este indicador no solo

validó la ejecución eficaz de las visitas, sino que también sentó las bases para un enfoque más inclusivo y personalizado en el apoyo continuo a este segmento específico de emprendedores.

3.1.3.2 Actividad 8 Proponer un plan de capacitaciones a los migrantes por parte de las entidades involucradas.

Con el fin de cumplir con la presente actividad, se formuló una propuesta de plan de capacitación dirigido a la empresa CEMPRENDO. Esta propuesta, comunicada mediante una carta dirigida al director de la empresa, tenía como objetivo principal la planificación de un programa de capacitación diseñado específicamente para emprendedores en calidad de migrantes. Se buscó la colaboración con entidades pertinentes para lograr un apoyo significativo en términos de formación.

El propósito esencial de este plan consiste en proporcionar a los emprendedores migrantes de Ocaña las herramientas necesarias para fortalecer sus iniciativas empresariales. A través de la promoción de este programa de capacitación, se aspira a fomentar la generación de empleo y contribuir al desarrollo económico en la región. La propuesta se presenta como una oportunidad estratégica para impulsar la inclusión y el desarrollo económico en Ocaña, consolidando así un enfoque integral que aborda las necesidades específicas de los emprendedores migrantes. (ver apéndice B y C)

En calidad de primera capacitación ofrecida tras la exitosa aceptación por parte de la empresa al plan de formación propuesto, se implementó un programa de Manipulación de Alimentos dirigido a emprendedores migrantes con proyectos vinculados al manejo de alimentos. La impartición de esta capacitación se fundamenta en la necesidad normativa imperante, considerando que la obtención de esta certificación resulta vital para los establecimientos involucrados. La certificación en Manipulación de Alimentos respalda no

solo el cumplimiento normativo, sino también la seguridad alimentaria, la salud pública y la reputación del establecimiento. La importancia de dicho respaldo radica en la necesidad de garantizar prácticas seguras en la manipulación de alimentos, minimizando riesgos de contaminación y asegurando la salud de los consumidores. Cumplir con estos requisitos normativos se erige como una premisa fundamental para el negocio, ya que ello no solo evita posibles sanciones legales, sino que también salvaguarda la licencia.

Figura 30

Reunión de coordinación de capacitaciones



Nota. La fotografía evidencia el momento donde se reúnen partes involucradas como CEMPRENDO y representantes de Innpulsa para decidir qué tipo de capacitación se brindará de primero. Fuente. Fotografía propia.

Figura 31

Apoyo brindado en la primera capacitación a emprendedores migrantes



Nota. La fotografía evidencia el apoyo brindado en la primera capacitación dirigida a emprendedores en calidad de migrantes.

3.1.3.3 Actividad 9. Resolver inquietudes que tengan los emprendedores migrantes pertenecientes al programa sobre cualquier área relacionada con el empredimiento.

La ejecución de la presente actividad se orientaba hacia la disposición y apertura para abordar inquietudes y colaborar con emprendedores migrantes en diversas áreas vinculadas a la especialidad profesional. En este contexto, se brinda asistencia específica en la elaboración de planes de negocios como una de las formas de apoyo ofrecidas y así contribuir al fortalecimiento de las iniciativas empresariales de los emprendedores migrantes.

La finalidad primordial de esta iniciativa reside en establecer un canal efectivo de comunicación que permita a los emprendedores migrantes plantear preguntas y recibir orientación técnica en relación con los aspectos vinculados al perfil profesional del asesor.

Figura 32

Evidencia fotográfica: Atención a emprendedores migrantes



Nota. La fotografía evidencia el momento donde emprendedores en calidad de migrantes son atendidos con el fin de ayudarles a realizar su propio plan de negocio. Fuente. Fotografía propia.

Figura 33

Evidencia fotográfica; Atención a emprendedores migrantes



Nota. La fotografía evidencia el momento donde emprendedores en calidad de migrantes son atendidos con el fin de ayudarles a realizar su propio plan de negocio. Fuente. Fotografía propia. (Ver apéndice D)

En el desarrollo de la presente actividad, se logró cumplir con un indicador esencial que consistió en atender y proporcionar servicios a un total de 23 emprendedores. Este servicio abarcó la resolución de inquietudes y la elaboración de planes de negocio personalizados para cada uno de ellos. La iniciativa, concebida con la finalidad de establecer un canal de comunicación efectivo e inclusivo con este particular grupo de emprendedores, alcanzó sus objetivos de manera satisfactoria.

La atención y resolución de inquietudes se erigió como una herramienta fundamental para establecer un ambiente propicio para la colaboración y el entendimiento mutuo. La elaboración de planes de negocio adaptados a las necesidades individuales de cada emprendedor añadió un valor significativo al servicio prestado. Este enfoque personalizado no solo cumplió con el indicador estipulado, sino que también sentó las bases para una relación de colaboración más sólida y orientada al éxito. La atención cuidadosa y la elaboración de planes de negocio no solo abordaron las preocupaciones inmediatas de los emprendedores, sino que también ofrecieron una orientación estratégica a largo plazo para fortalecer sus proyectos. En conclusión, 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.

3.1.4 Actividades no programadas

3.1.4.1 Actividad 10. 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 durante dos días. 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.

Esta actividad resultó ser altamente enriquecedora, al permitir la transferencia de conocimientos profesionales a cada uno de los jóvenes participantes. La orientación técnica proporcionada durante la asesoría contribuyó significativamente al fortalecimiento de las capacidades y competencias empresariales de estos jóvenes en el ámbito agropecuario, dotándolos de las herramientas necesarias para el desarrollo exitoso de sus proyectos.
La empresa que solicitó que se brindara la capacitación certificó a los capacitadores. (ver apéndice E)

Figura 34

Evidencia fotográfica; Capacitación dirigida a jóvenes emprendedores



Nota. La fotografía evidencia el primer día de capacitación dirigida a los jóvenes emprendedores. Fuente. Fotografía propia

Figura 35

Evidencia fotográfica: Capacitación dirigida a jóvenes emprendedores



Nota. La fotografía evidencia el segundo día de capacitación dirigida a los jóvenes emprendedores. Fuente. Fotografía propia

La ejecución de la presente actividad arrojó un indicador de impacto significativo, al atender a un total de 16 jóvenes. Durante esta intervención, se brindó asesoramiento detallado, orientándolos sobre la elaboración de un plan de negocio, así como

proporcionándoles conocimientos acerca de cómo llevar a cabo proyecciones de ventas y gastos.

La atención dedicada a estos jóvenes no solo se limitó a ofrecer información, sino que se enfocó en nutrir sus habilidades y conocimientos empresariales de manera práctica y aplicable. La introducción al concepto y la elaboración de planes de negocio representó un paso fundamental en su desarrollo emprendedor. Asimismo, la enseñanza sobre la realización de proyecciones de ventas y gastos contribuyó a fortalecer sus capacidades para la gestión efectiva de sus emprendimientos.

Este indicador de impacto refleja el éxito de la actividad en su propósito de empoderar a los jóvenes emprendedores, proporcionándoles herramientas tangibles y conocimientos prácticos que fortalecerán su capacidad para establecer y hacer crecer sus proyectos. Además, la atención personalizada y la enseñanza detallada sientan las bases para un impacto sostenible y positivo en el desarrollo emprendedor de estos jóvenes. En resumen, el cumplimiento de este indicador subraya la eficacia y relevancia de la actividad en la formación integral de los beneficiarios.

3.1.4.2 Actividad 11. Acompañamiento a la donación de herramientas para talleres de capacitación por parte de la Agencia De Reintegración y Normalización (ARN) a CEMPRENDO.

En el contexto de esta actividad, el grupo de trabajo de Cemprendo tuvo la oportunidad de visitar la plaza de ferias de la ciudad con el propósito de adquirir herramientas esenciales para la implementación de dos talleres de capacitación: el Taller de Mecánica de Motocicletas y el Taller de Modistería. El objetivo primordial de esta iniciativa fue mejorar las instalaciones de Cemprendo para ofrecer formaciones más efectivas en los campos mencionados. Para el Taller de Modistería, se recibieron diversas herramientas, tales como máquinas de coser, implementos de costura como hilos, reglas de modistería, tijeras, entre otros elementos necesarios. En el caso del Taller de Mecánica de Motocicletas, se adquirieron herramientas como llaves, compresor, carro para el traslado de motocicletas, así como otros instrumentos esenciales para garantizar la ejecución de las capacitaciones. Todo lo recibido fue donado por la Agencia de Reintegración y Normalización (ARN).

Figura 36

Evidencia fotográfica: Apoyo y asistencia al evento de donación



Nota. La fotografía evidencia apoyo y asistencia al evento de donación. Fuente. Fotografía propia.

Figura 37

Evidencia Fotográfica: Recibimiento oficial de herramientas por el grupo CEMPRENDO.



Nota. La fotografía evidencia el recibimiento oficial de las herramientas por el grupo de trabajo de cemprendo. Fuente. Fotografía propia.

4. Diagnostico Final

Este párrafo analiza la ejecución del proyecto realizado en el cual se puede evidenciar que el apoyo y los aportes realizados a la empresa han sido significativos para ambas partes, ya que a la organización se le ha constatado una mejora significativa en la atención al usuario a través del área de apoyo administrativo. La implementación de procesos más eficientes ha llevado a una mayor agilidad en la logística, optimizando la experiencia del usuario. Las actividades desarrolladas han contribuido a una mayor satisfacción de los usuarios, evidenciada en retroalimentación positiva y una disminución en el tiempo de respuesta. La implementación de acciones orientadas a respaldar el programa "Mi Plante y Pa' Lante" ha demostrado ser un factor clave en el fortalecimiento de los procesos emprendedores en la comunidad Ocañera. El análisis de los resultados refleja un impacto positivo en la participación de emprendedores locales, evidenciado en un aumento significativo en la inscripción y participación activa en los diferentes programas y actividades ofrecidos por Cemprendo. La formulación y ejecución del programa de fortalecimiento destinado a emprendedores migrantes en Ocaña constituye un componente estratégico del proyecto. La evaluación de la respuesta y participación de esta población específica ha revelado resultados talentosos. La implementación de recursos y estrategias específicas para este grupo demográfico ha sido efectiva, facilitando su integración en el tejido emprendedor local y fomentando un ambiente inclusivo.

5. Conclusiones

La culminación del presente proyecto ofrece una perspectiva integral sobre el "Apoyo Administrativo del Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de la ciudad de Ocaña, Norte de Santander". A lo largo de este estudio, se abordaron con meticulosidad tres objetivos fundamentales, cuyos resultados concretos delinean una senda clara hacia la mejora continua de las operaciones del centro.

En relación al primer objetivo, enfocado en la optimización de la atención al usuario a través del área de apoyo administrativo, los análisis cuantitativos y cualitativos arrojaron resultados prometedores. Se evidenció una mejora significativa en los tiempos de respuesta y en la satisfacción del usuario, validando la efectividad de las estrategias implementadas para perfeccionar la interacción usuario-centro. La introducción de herramientas tecnológicas específicas contribuyó de manera notable al fortalecimiento de la logística interna, evidenciando un impacto directo en la eficiencia operativa del centro.

En concordancia con el segundo objetivo, centrado en el respaldo al "Programa Mi Plante y Pa' Lante", los análisis exhaustivos revelaron un incremento palpable en la participación y éxito de los emprendedores ocañeros. La implementación de medidas específicas, como programas de formación avanzada y mentorías especializadas, se tradujo en un fortalecimiento sustancial de los procesos emprendedores locales. Este resultado reafirma la eficacia del enfoque estratégico adoptado para potenciar la capacidad emprendedora en la comunidad.

Finalmente, el tercer objetivo, orientado a proponer un Programa de fortalecimiento para emprendedores migrantes radicados en Ocaña, mostró resultados alentadores. La identificación de necesidades particulares y la implementación de estrategias inclusivas no solo facilitaron la integración exitosa de este grupo demográfico, sino que también generaron un ambiente propicio para la diversidad emprendedora en la región.

En síntesis, los hallazgos obtenidos a lo largo de este trabajo de apoyo en el centro no solo validan la pertinencia de los objetivos establecidos, sino que también proporcionan evidencia clara de que las medidas adoptadas y las estrategias implementadas han generado impactos positivos y medibles en el Centro de Empleo y Emprendimiento de Ocaña. El apoyo brindado no solo enriquece el conocimiento académico en gestión administrativa y emprendimiento, sino que también sienta las bases para una gestión más efectiva y orientada a resultados en el futuro inmediato del centro.

6. Recomendaciones

Las recomendaciones derivadas de este estudio se presentan como medidas estratégicas destinadas a fortalecer el Centro de Empleo y Emprendimiento (CEMPRENDO) de Ocaña, Norte de Santander, en línea con su objetivo primordial de promover y contribuir al ecosistema emprendedor para generar empleo y fomentar el crecimiento económico. Se propone la implementación de plataformas tecnológicas avanzadas y la capacitación continua del personal administrativo, respaldada por un análisis periódico de indicadores clave, todo esto con el fin de mejorar la atención al usuario y los procesos logísticos. En el ámbito del "Programa Mi Plante y Pa' Lante", se sugiere asignar recursos adicionales para programas de formación avanzada y fomentar alianzas estratégicas con empresas locales. Ya que la asignación de recursos adicionales y el establecimiento de alianzas estratégicas fortalecerán significativamente la efectividad del "Programa Mi Plante y Pa' Lante", asegurando que los emprendedores ocañeros reciban una formación de alta calidad y estén mejor preparados para el éxito en sus iniciativas empresariales, al tiempo que se fortalece la conexión entre el centro y el entorno empresarial local. Para el programa de fortalecimiento de emprendedores migrantes, se destaca la importancia de evaluar sus necesidades específicas y desarrollar redes de apoyo, conectándolos con recursos comunitarios y programas de integración. E sta recomendación busca no solo abordar las necesidades específicas de los emprendedores migrantes, sino también establecer las bases para una integración efectiva y exitosa en la comunidad emprendedora de Ocaña, al tiempo que se enriquece la diversidad del ecosistema emprendedor local.

En resumen, estas recomendaciones se fundamentan en la necesidad de alinear las operaciones de CEMPRENDO con las metas de promoción del emprendimiento, generación

de empleo y crecimiento económico en la ciudad de Ocaña. La implementación de estas medidas estratégicas contribuirá a fortalecer el impacto positivo del centro en la comunidad local y a consolidar su rol como actor clave en el fomento del desarrollo económico y social.

Referencias

Alzate Cardona, A. F. (2017). *Emprendimiento.* Bogotá D.C: Fondo Editorial Areandino. Obtenido de https://digitk.areandina.edu.co/bitstream/handle/areandina/1207/Emprendimiento.pdf?sequence=1

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

Congreso de la República de Colombia. (2022). *Ley 2234 de 2022.* Diario Oficial No. 52.089 de 08 de julo de 2022. Obtenido de http://www.secretariasenado.gov.co/senado/basedoc/ley_2234_2022.html

El Presidente de la República de Colombia. (2020). *Decreto legislativo 810 de 2020.* Diario Oficial No. 51.335 del 04 de junio de 2020. .

Facultad de Periodismo y Comunicación Social. (2020). *Cultura Organizacional.* La Plata, Argentina: Taller de Producción de Mensajes de la Universidad Nacional de La Plata. Obtenido de https://perio.unlp.edu.ar/catedras/wp-content/uploads/sites/23/2020/03/Cultura-organizacional.docx.pdf

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

Márquez Ortíz, L. E., Cuétara Sánchez, L. M., Cartay Angulo, R. C., & Labarca Ferrer, N. J. (2020). Desarrollo y crecimiento económico: Análisis teórico desde un enfoque cuantitativo. (D. Legal, Ed.) *Revista de Ciencias Sociales, XXVI*(1), 233-253. Obtenido de https://www.redalyc.org/journal/280/28063104020/html/

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

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

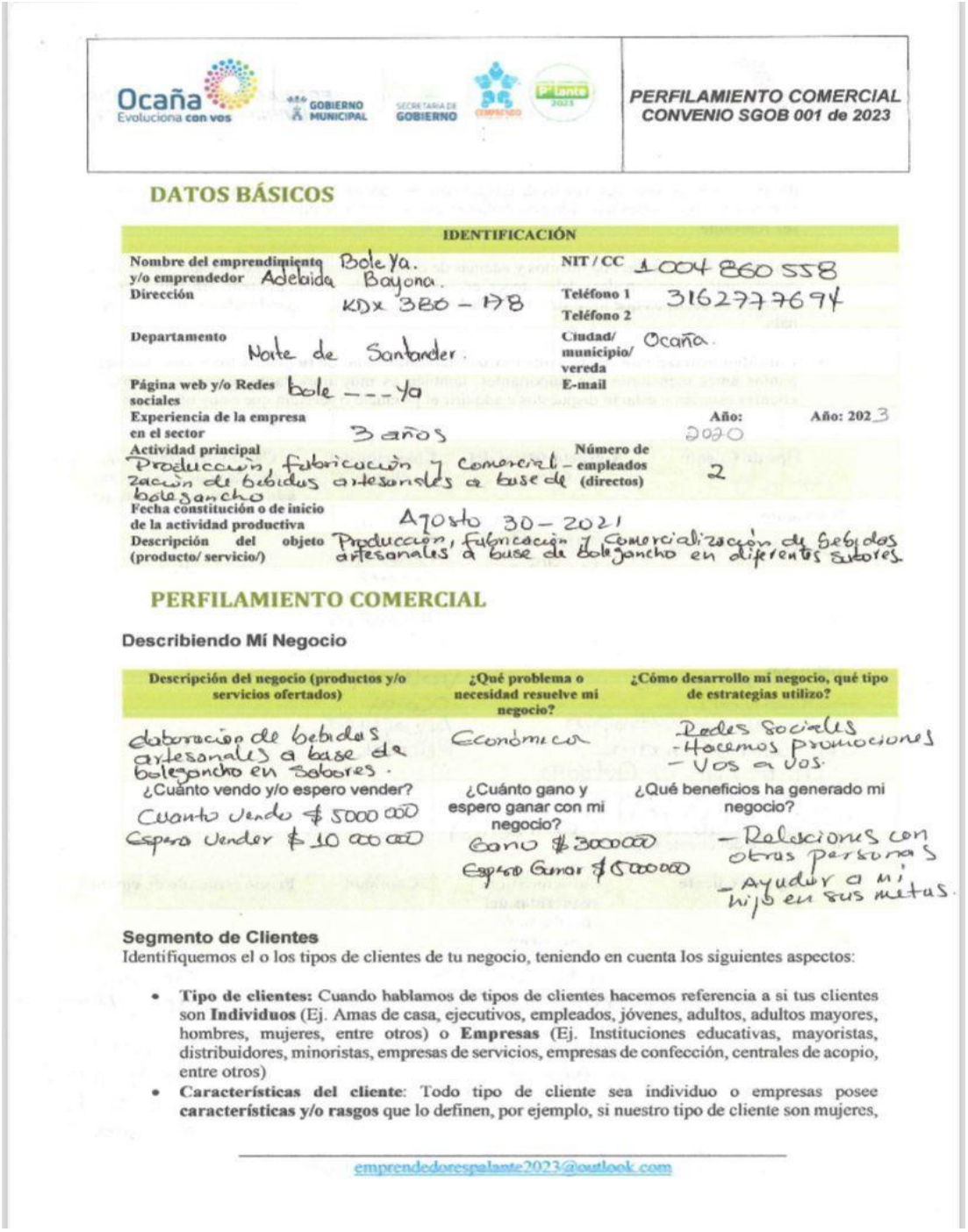
Reyes Clavijo, J. D. (2022). *Determinación del Perfil Productivo del Municipio de Ocaña.* Bucaramanga: Universidad Autónoma de Bucaramanga (UNAB). Obtenido de https://repository.unab.edu.co/bitstream/handle/20.500.12749/21169/2022_Art%C3%ADculo_Juan_Diego_Reyes_Clavijo.pdf?sequence=1&isAllowed=y

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

Villamarín Chaquinga, J. M. (2023). *Las asociaciones productivas en relación con el desarrollo territorial rural.* Quito: Universidad Andina Simón Bolivar. Obtenido de https://repositorio.uasb.edu.ec/bitstream/10644/9349/1/T4105-MDIPD-Villamarin-Las%20asociaciones.pdf

Apéndices

Apéndice A. Plan de negocio realizado a beneficiario del programa "Mi Plante y Pa´ Lante"



Ocaña Evoluciona con vos — GOBIERNO MUNICIPAL — SECRETARIA DE GOBIERNO — Mi Plante 2023

PERFILAMIENTO COMERCIAL
CONVENIO SGOB 001 de 2023

DATOS BÁSICOS

IDENTIFICACIÓN

Nombre del emprendimiento y/o emprendedor	Bole Ya. Adelaida Bayona.	**NIT / CC**	1004860558
Dirección	KDx 380 – 178	**Teléfono 1**	3162777694
		Teléfono 2	
Departamento	Norte de Santander.	**Ciudad/ municipio/ vereda**	Ocaña.
Página web y/o Redes sociales	bole – – – ya	**E-mail**	
Experiencia de la empresa en el sector	3 años	**Año:** 2020	**Año:** 2023
Actividad principal	Producción, fabricación y comercialización de bebidas artesanales a base de bolegancho	**Número de empleados (directos)**	2
Fecha constitución o de inicio de la actividad productiva	Agosto 30 – 2021		
Descripción del objeto (producto/ servicio/)	Producción, fabricación y comercialización de bebidas artesanales a base de bolegancho en diferentes sabores.		

PERFILAMIENTO COMERCIAL

Describiendo Mí 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?
elaboración de bebidas artesanales a base de bolegancho en sabores.	Económica	Redes sociales -Hacemos promociones - Vos a vos.
¿Cuánto vendo y/o espero vender?	**¿Cuánto gano y espero ganar con mi negocio?**	**¿Qué beneficios ha generado mi negocio?**
Cuanto vendo $ 5000 000 Espero vender $ 10 000 000	Gano $ 3000000 Espero Ganar $ 5000000	- Relaciones con otras personas - Ayudar a mi hijo en sus metas.

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 Hombres y Mujeres	Entre 18 y 60 años	- Ocaña - Cúcuta - B/manga - Bogotá - Manizales - Aguachica	30
Empresas - Rosy Angarita - Disamon. - Panadería Extrapan - Heladería Condia - Punto frío el Estadio - Terminal de Transporte - Yohana García - Clara Valencia. (Centros)		Valle del Cauca. Ocaña Aguachica Cúcuta	10

Identificación del cliente y necesidades:

Tipo de Cliente	Características requeridas del producto y/o servicios	Cantidad	Precio estimado de compra
Individuos	Producción de bebida de diferentes sabores, que sean cremosos y bajos en alcohol.	50 Semanales	- 375 mil $ 10 y 12 mil - 1000 mil 20 y 25 mil Dependiendo del sabor.

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

PERFILAMIENTO COMERCIAL
CONVENIO SGOB 001 de 2023

Empresas

Iguales Caracteristicas 120 Semanales

--375 uni
$ 9410 uni
--1000 uni
$ 16417 uni
Dependiendo del sabor

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:

Canales de Distribución	
¿Cómo pueden adquirir tus productos tus clientes?	- Puntos de distribuidor - Redes sociales. - Ferias - Punto fijo
¿Dónde pueden adquirir tus productos tus clientes?	Disaman, Panadena Extrapon heladeria Candia, Terminal transporte,
¿Cómo vas a informar a tus clientes, cómo pueden adquirir tus productos?	A través de las redes sociales, Vos a Vos
¿Qué costo tiene para tu negocio el canal de distribución escogido?	$ 50 000 interne!
Por lo tanto, ¿Tu canal de distribución es directo o indirecto?	- Directo - Indirecto
Si tu canal de distribución es indirecto explica cómo va a funcionar, quienes serán tus aliados e intermediarios.	Disaman, panadena Extrapon heladeria Candia, Terminal de transporte, distribuidores indepen-dientes.

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
Producción de leche Bura Cremoso	X		
Producción de Sabajón con ingredientes más Seleccionados	X		
Empaque decorado de una manera artesanal y muy llamativa y representativa de Ocoña	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				
licuadora	licuadora Industrial 10 lts.	1	$ 1300 000	$ 1300 000
Estufa 2	Estufa 2 puestos.	1	$ 650 000	$ 650 000
			$	$
			$	$
Insumos y herramientas				
Botellas pet	Botellas pet 375 ml redondo	200	$ 700	$ 140 000
Litro champaño.	Litro champaño 750 ml	100	$ 800	$ 80 000
Bolsas	Bolsas 10*14 Estampadas	1000	$ 250	$ 250 000
Pimpinos	Pimpinos Bolegoncho		$ 540 000	$ 540 000
Cafetera Primo.	para la elaboracion de bolegoncho		$ 500 000	$ 500 000
Equipos de computo				
			$	$
	SUBTOTAL		$	$ 3.460 000
			$	$
Otros				
Diseño Corporativo	Diseño de logo, tarjetas de presentación, portafolio de servicios, Acrílico y etiquetas.		$ 720 000	$ 720 000
			$	$
			$	$
			$	$
			$	$
			$	$
Valor total inversiones requeridas				$ 4180 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

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
Agua	Fijo			45 000
Internet				38 000
Gas				50 000
Empleados			800 000	30 000
Cafe	Variables	10K		1 600 000
Bolejancho		200 Bot		210 000
Leche en Polvo		13K		600 000
Frutas		30K		450 000
Azucar		10K		200 000
Leche Condensada		30(400ml)		50 000
Envases(Plasticos-Vidrio)		800		120 000
Etiquetas		300		240 000
				60 000
Valor total de los costos				$ 3683 000

¿Cuánto dinero están dispuestos los clientes a pagar por el producto o servicio que ofreces?	Individuos! La totalidad Empresas! Con descuento
¿Cómo van a pagarlo? (de contado o a crédito)	Contado
¿Cómo prefieren pagar? (efectivo, tarjeta de crédito, tarjeta débito, por transferencia)	- Efectivo - Transferencias
¿Las ventas de mi negocio, serán diarias, semanales, mensuales, semestrales o de que tipo?	- Semanales
¿Cómo voy a determinar los precios de los productos o servicios que oferto?	A los costos le suman un 30%.

Nombre del consultor	JUDITH CASTILLA SANJUAN.
Firma del Emprendedor	Yamid Alosta Arnaiez

Apéndice B. Carta enviada a CEMPRENDO Proponiendo un programa de fortalecimiento

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 especificas.
- 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.

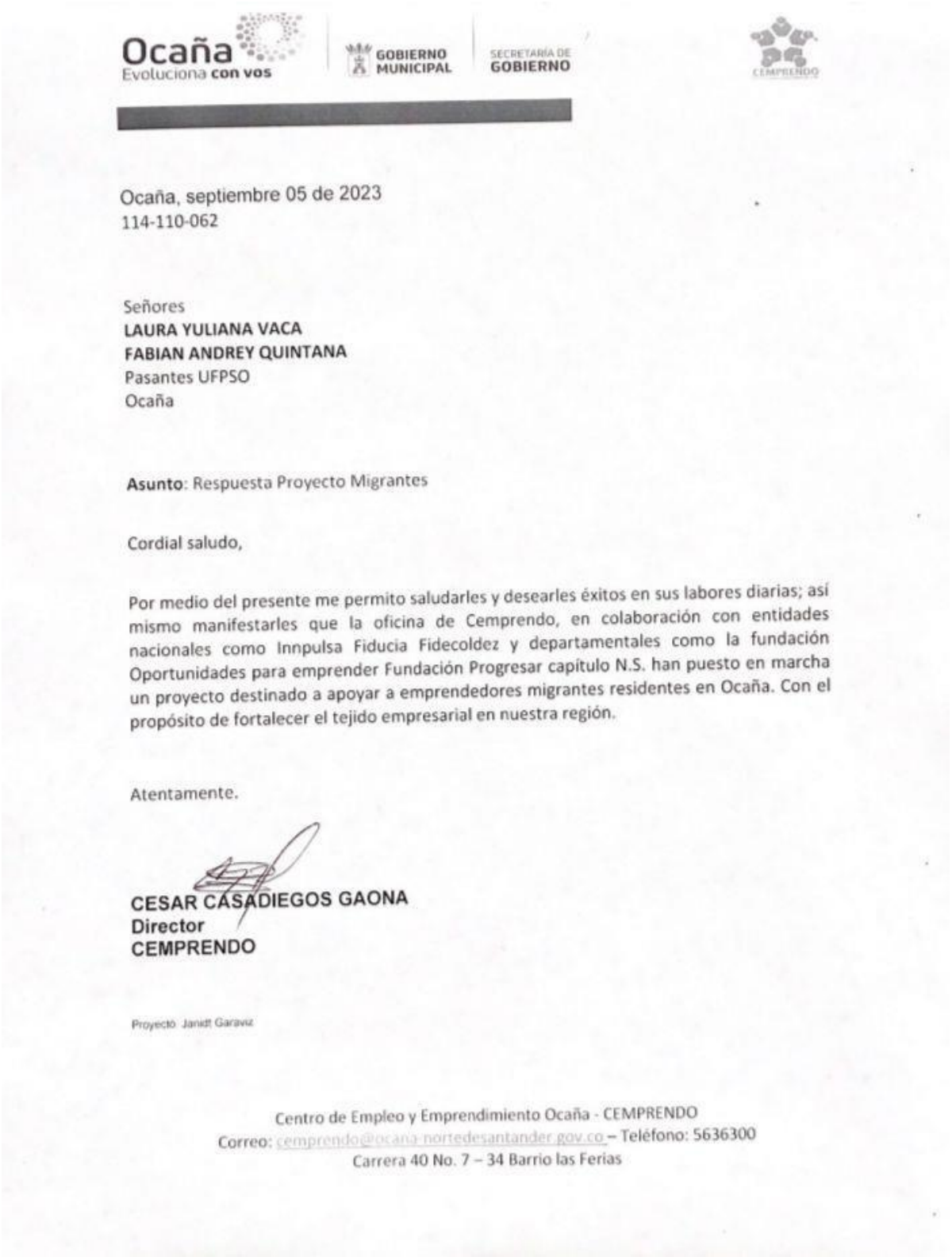
Atentamente,

Laura Yuliana Vaca J.
LAURA YULIANA VACA JIMÉNEZ
Pasante UFPSO

Fabian Quintana
FABIAN ANDREY QUINTANA CARREÑO
Pasante UFPSO

Recibí: Fabian Quintana 24-08-23

Apéndice C. Carta enviada por CEMPRENDO como respuesta a la propuesta 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

Centro de Empleo y Emprendimiento Ocaña - CEMPRENDO
Correo: cemprendo@ocana-nortedesantander.gov.co – Teléfono: 5636300
Carrera 40 No. 7 – 34 Barrio las Ferias

Apéndice D. Plan de negocio realizado a emprendedores en calidad de Migrantes

DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDADES DE MEJORA

OPORTUNIDADES PARA EMPRENDER

BARBERÌA EL MARACUCHA

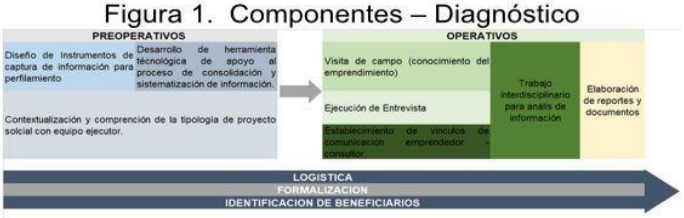
18-OCTUBRE-2023

(Jutner Gabriel Atencio Paz)

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.

- 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:	BARBERÌA EL MARACUCHO						
Emprendedor líder:	Jutner Gabriel Atencio Paz						
Documento de identidad	16.119.246						
Ubicación:	Cra 49 3-05 Apto 1 Santa Clara						
Actividad Económica - Código CIIU:	Barbería						

2.2. DESCRIPCIÓN EMPRENDIMIENTO

El emprendimiento es una barbería, donde se ofrecen servicios tales como cortes de cabello para caballero, mujer y niños, como también se presta el servicio de arreglo de cejas y barbas.

2.3. CAPACIDAD INSTALADA

Se cuenta solo con el talento del líder del emprendimiento, para infraestructura se cuenta con un local en arriendo. Elementos como 2 máquinas para corte de caballero y niño, espejos y 2 sillas de peluquería, 1 secador y utensilios necesarios para la barbería.

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*			
	En infraestructura se cuenta con un local en arriendo. Elementos como 2 máquinas para corte de caballero y niño, espejos y 2 sillas de peluquería, 1 secador y utensilios necesarios para la barbería.			
	Talento Humano			
	Se cuenta solo con el talento del líder del emprendimiento			
	Tecnología			
	Se cuenta con un celular personal con el cuál por medio de estados de WhatsApp se promueven los servicios del emprendimiento.			
	Compras			
	Las compras se realizan en almacenes de la localidad como los estilistas, Barber Clean y los paisas.			
	Principales Actividades de Logística de Entrada	*Operaciones*	*Principales Actividades de Lóstica de Salida*	*Ventas*
	Se compran los insumos necesarios para el Corte de cabello para damas, caballeros y niños, arreglo de cejas y barba.	Se compra el material requerido para cada unos de los servicios que se brindan y se queda a la espera del cliente que lo requiera	Se le muestra el servicio y se le pregunta como le pareció el servicio prestado.	Inicialmente se atiende al cliente y se le da a conocer toda la gama de servicios que se hace en el negocio, además se le da a conocer los precio finalmente se le presta el servicio requerido.
	ACTIVIDADES PRINCIPALES			

2.5. PERFIL COMERCIAL

Se compra el material requerido mensual por $ 200.000 pesos, en gastos generales como arriendo y demás $ 300.000 pesos. Todo esto es requerido para poder brindar el servicio y ya se queda a la espera del cliente que lo requiera. Inicialmente se atiende al cliente y se le da a conocer toda la gama de servicios que se hace en el negocio, además se le da a conocer los precios que oscilan entre $ 5.000 y $ 17.000 pesos colombianos. Finalmente, se le presta el servicio requerido; Como puede ser Corte de cabello para damas, caballeros y niños, arreglo de cejas y barba. La publicidad se realiza por medio de los estados de WhatsApp y por medio de voz a voz.

Categorización/Nivel de madurez del emprendimiento	Escalonamiento
El emprendimiento cuenta con un nivel de madurez escalonamiento. Sus principales oportunidades de mejora en términos comerciales se identifican en la necesidad de maquinaria de corte, espejos, silla de peluquería y utensilios de la misma tales como secador, plancha, tijeras, grafiladoras e insumos. Teniendo en cuenta lo enunciado; se considera prioritario desarrollar un fortalecimiento de la capacidad de instalación en las maquinarias y utensilios anteriormente mencionados; todo esto con el fin de mejorar el servicio prestado al cliente.	

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.

El líder del emprendimiento manifiesta no llevar contabilidad ni de gastos, ni de ventas. Lugar donde ofrece su servicio es en un local en arriendo ubicado en el barrio Santa Clara. Las habilidades blandas existen buena conexión con los clientes. Las habilidades duras como el conocimiento en la elaboración o prestación de los servicios, cuenta con una experiencia de 20 años con la que ha logrado cautivar la clientela, y por último el deseo de tener una buena publicidad de mi emprendimiento para que muchas más personas conozcan los servicios que se ofrecen.

3. OPORTUNIDADES DE MEJORA

Hallazgos y recomendaciones que permitan mejorar el emprendimiento a la luz de la comercialización y la sostenibilidad.

Para una mejora del emprendimiento se requiere el fortalecimiento del mismo, para poder ofrecer un mejor servicio.

4. REGISTRO FOTOGRÁFICO:

Elaborado por Laura Yuliana Vaca

1

Apéndice E. Certificado realizado por Fundación Crediservir

Fundación Crediservir
Fortaleciendo la base social

LA FUNDACIÓN CREDISERVIR
NIT 807.000.667-1

CERTIFICA:

Que, **LAURA YULIANA VACA JIMÉNEZ** identificada con la cédula de ciudadanía número 1007949704, fue facilitadora 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.
DIRECTOR

CECILIA LOZANO SÁNCHEZ
Directora Fundación Crediservir