

Asesoría plan de negocio – Programa “Reactívale y Emprende” de Gran Fundación”

Brindar un proceso de acompañamiento y aprendizaje a los beneficiarios del programa de Gran Fundación.

GRAN FUNDACIÓN

Presentado Por:

HEIDY YOMAIRA TORRES CABALLERO

SANDY XIOMARA TORRES CABALLERO

YULI ANDREA TUNJANO CUEVAS



UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Programa administración de empresas

Bogotá, Noviembre 2021

Asesoría plan de negocio – Programa “Reactivate y Emprende” de Gran Fundación”

Brindar un proceso de acompañamiento y aprendizaje a los beneficiarios del programa de Gran Fundación.

GRAN FUNDACION

Presentado Por:

HEIDY YOMAIRA TORRES CABALLERO

SANDY XIOMARA TORRES CABALLERO

YULI ANDREA TUNJANO CUEVAS

Docente:

SILVIO MUÑOZ

UNIVERSIDAD COOPERATIVA DE COLOMBIA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

FACULTAD ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Bogotá, Noviembre 2021.

## **Tabla de contenido**

Lista de Tablas	3
Lista de Figuras	3
Introducción	4
Cuadro de caracterización	5
Resumen	6
Justificación	7
Objetivo General	8
Objetivos Específicos	8
Marco Teórico	9
Marco Conceptual	11
Marco Normativo	12
Proceso de Intervención y desarrollo del proyecto.	14
Análisis de resultados y productos	15
Impacto en la organización	21
Plan de Acción	21
Cronograma de trabajo	23
Conclusiones	25
Recomendaciones	26
Lista de referencias	27
Anexos	29

### **Lista de Tablas**

Tabla 1- Cronograma emprendimientos - Elaboración Propia	14
Tabla 2 - Planilla Asistencia	15
Tabla 3 - Plan de Acción	20
Tabla 4. Cronograma de actividades	21

### **Lista de Figuras**

Figura 1 - Ejemplo - Segunda sesión de Tutorías	16
Figura 2 - Ejemplo Cuarta sesión de tutorías	17
Figura 3 - Asistencia Emprendedores	18
Figura 4 - Avance planes de negocio	18

## **Introducción**

La Universidad Cooperativa de Colombia es una institución que ha contribuido al desarrollo de la Economía solidaria en el país, siendo uno de los criterios más importantes dentro de su plan de aprendizaje, dentro de este principio este proyecto propone el acompañamiento a los diferentes emprendimientos con los que la entidad Gran Fundación colabora, lo que permitirá a cada una de las personas contar con el apoyo para la creación y el proceso en cada una de sus ideas de negocio como emprendedores.

Según datos publicados por DANE en el año 2019, las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes) representan más de 90% del sector productivo nacional y estas contribuyen el 80% del empleo en el país ( (MIN. TRABAJO, 2019) Con esta información se puede demostrar que en Colombia los emprendimientos y las microempresas son de gran Importancia; ya que también son fuentes generadoras de empleo para un gran número de personas en el país.

Adicional, durante el 2020, un año difícil para la economía nacional, se crearon 65,363 entre los meses octubre y diciembre lo cual contribuyó a la reactivación de la economía (EL TIEMPO, 2021). Con base en esto podemos determinar que Colombia es un país ideal para microempresarios gracias a la Ley de Emprendimientos y otros programas que impulsan este tipo de actividad económica. Teniendo en cuenta lo anterior podemos afirmar que la formación adecuada es necesaria para la realización de un emprendimiento bien estructurado y financieramente estable. Gran parte de emprendedores en el país no tienen acceso a dicha formación académica es por ello por lo que muchas organizaciones se han preocupado por brindar las herramientas necesarias a estas personas ofreciendo oportunidades de capacitación y desarrollo para personas en condiciones vulnerables como lo hace en este caso Gran Fundación. Que brinda la oportunidad de capacita citarse y

desarrollar ideas de negocio para personas en condiciones de vida vulnerables, esto con el objetivo de ofrecer diferentes herramientas para la creación y sostenimiento de su idea de negocio o empresa.

El objetivo de este trabajo es brindar un proceso de acompañamiento de aprendizaje a los beneficiarios del programa el cual nos permitirá conocer los aspectos claves del negocio desde su parte conceptual hasta el sistema de costeo cómo se relacionan y compensan entre sí. Por ende, se diseñará un plan de negocio que brinde las herramientas necesarias con base en el cronograma y temario diseñado por la fundación para mejorar tanto la estructura organizacional como la idea de negocio, esto se podrá evidenciar en el proceso que se llevara con cada uno de los emprendedores beneficiarios.

### Cuadro de caracterización

Razón Social (nombre de la organización)	NIT	Nombre del representante legal	Número de empleados	Tamaño de la empresa	Sector al que pertenece	Sector económico al que pertenece	Ubicación (Ciudad, municipio)	Dirección
GRAN FUNDACION	800.225.033-1	Daniel Arango Durán	32	De 11 a 50 empleados	Social	Sector terciario de servicios	Bogotá - Colombia	Carrera 21 # 150 - 63

Nombre del contacto	Teléfono Email	Tema de la asesoría	Resultado esperado o producto
Andrea Alonso	<a href="mailto:info@granfundacion.org">info@granfundacion.org</a> 7454924	Construcción planes de negocios emprendimientos	Se entregan reporte de 10 planes de negocios. De los 10 asignados

Nombres y Apellidos Tutor	Teléfono E-mail	Logros Significativos	Recomendaciones o sugerencias
Silvio Muñoz	<a href="mailto:Silvio.Munoz@campusucc.edu.co">Silvio.Munoz@campusucc.edu.co</a> 312 4218293	Se entregan reporte de 10 planes de negocios. De los 10 asignados	

## **Resumen**

El presente proyecto tiene como finalidad exponer un proceso de asesoramiento a beneficiarios del programa reactiva y emprende de Gran fundación quienes se caracterizan por ser personas vulnerables que buscan por medio de ideas emprendedoras generar un valor agregado a la sociedad y de esta manera también poder salir adelante.

Se propone inicialmente estructurar un modelo de negocio para cada uno de los emprendedores el cual brinde las herramientas necesarias con base en el temario diseñado por la fundación para mejorar la estructura organizacional y financiera de cada una de sus ideas de negocio.

Como estudiantes de la universidad cooperativa de Colombia se propone asignar y programar tutorías semanales en las cuales se pueda interactuar con los beneficiarios para recopilar información y orientar a las personas para mejorar la estructura organizacional de cada uno de sus negocios.

Durante este proceso se lograrán resultados permitirán identificar fortalezas y debilidades de cada uno de los emprendimientos, se dará una organización administrativa y financiera, así como también se fijarán estrategias sostenibles que permitan el desarrollo exitoso de cada idea de negocio.

## **Justificación**

Gran Fundación es una organización que busca reconstruir proyectos de vida, desarrollo y/o fortalecimiento de competencias laborales, organización de proyectos productivos personales o asociativos a poblaciones vulnerables y emprendedores futuros que permitan la incorporación dinámica y productiva a la sociedad., a través de un programa de formación que pondera el desarrollo humano, fomenta la recuperación de hábitos y genera pertenencia familiar y social brindando oportunidades de mejora. Estas personas serán capacitadas en temas micro empresariales y de desarrollo humano por los profesionales que hacen parte de la fundación y estudiantes de la universidad cooperativa de Colombia. Dado que los recursos humanos en la fundación son limitados, el proceso de aprendizaje de los beneficiarios se puede ver impactado negativamente ya que no se está llevando a cabo con los recursos necesarios para optimizar dicho aprendizaje.

Para que estos beneficiarios puedan realmente alcanzar sus metas, es esencial hacer que esta formación se realice de una manera amena y fácil de comprender. Se propone diseñar e implementar un proceso de acompañamiento durante la capacitación, cuyo objetivo es estructurar un modelo de plan de negocio para cada uno de los emprendimientos con ayuda mediante tutorías y diferentes canales de comunicación. Al programar un espacio para tutorías, se le podrá garantizar un tiempo donde los beneficiarios pueden manifestar cualquier duda y/o inquietud acerca de sus correspondientes emprendimientos. Así mismo, se podrán dar a conocer herramientas y técnicas que se pueden usar para aplicar a sus ideas de negocio. Es importante que los beneficiarios del programa sientan que tienen varias maneras de recibir información y que cuentan con el apoyo de diferentes entidades para llevar a cabo sus proyectos. Los beneficiarios podrán contar con la herramienta plan de negocio para estructurar sus

emprendimientos y así mismo dar una mejor organización empresarial. Existe la posibilidad de que los beneficiarios olviden de información por lo cual se grabaran las sesiones y se enviaran diferentes actividades a desarrollar vía WhatsApp y/o correo electrónico lo cual será bastante útil. Se espera que por medio de este trabajo se pueda lograr una optimización del proceso de aprendizaje y que los beneficiarios se sientan - orientados en cuanto a cada una de sus ideas de negocio lo cual indicara si realmente son o no rentables.

### **Objetivo General**

Orientar el proceso de aprendizaje de los beneficiarios del programa reactiva y emprende de Gran Fundación por medio del diseño e implementación de plan de negocio mediante acompañamiento adecuado y comprensivo, se utilizarán diversas herramientas, técnicas y estrategias para brindar apoyo en la elaboración de sus planes de negocio.

### **Objetivos Específicos**

1. Recopilar información de cada uno de los emprendimientos con la finalidad de obtener un panorama claro de cada una de las ideas de negocio.
2. Diseñar un proceso de acompañamiento y asesoría a los beneficiarios del programa que permita conocer los aspectos claves del negocio.
3. Analizar los resultados obtenidos durante el desarrollo del plan de negocio.



## **Marco Teórico**

La Ley 2069 de 2020, Conocida como Ley de Emprendimiento, es una ley integral diseñada a la medida de todos los emprendedores, sin importar el tamaño de sus negocios. El emprendimiento en los últimos años se ha convertido en unos de los temas más importantes de todos los gobiernos para el diseño de planes, programas y proyectos de las políticas públicas de creación de empresa y nuevos negocios, ya que ha llegado a ser uno de los dinamizadores de la economía mundial. En la actualidad se han creado diversos esquemas para poner en marcha ideas emprendedoras; ya que, a la vez, contribuyen a generar nuevos empleos. Muchas veces el desconocimiento de los programas implementados, el miedo a fracasar, la desinformación y la falta de confianza en las idea de negocio se convierten en los obstáculos para la puesta en marcha de nuevos conceptos de emprendimiento en el país. (Nova, 2014).

Los beneficiarios del programa “Reactívale y Emprende” de Gran Fundación, son personas en condiciones de vulnerabilidad su proceso de aprendizaje es lento debido a que su nivel de estudio es básico, las sesiones se llevan a cabo de forma virtual dadas las condiciones de emergencia sanitaria por la pandemia del COVID -19.

La pandemia de enfermedad por coronavirus (COVID-19) ha provocado una crisis sin precedentes en todos los ámbitos. En la esfera de la educación, esta emergencia ha dado lugar al cierre masivo de las actividades presenciales de instituciones educativas en más de 190 países con el fin de evitar la propagación del virus y mitigar su impacto. En el ámbito educativo, gran parte de las medidas que los países de la región han adoptado ante la crisis se relacionan con la suspensión de las clases presenciales en todos los niveles, lo que ha dado origen a tres campos de acción principales: el despliegue de modalidades de aprendizaje a distancia, mediante la utilización de una diversidad de formatos y plataformas (con o sin uso de tecnología); el apoyo y la movilización del personal y las

comunidades educativas, y la atención a la salud y el bienestar integral de las y los estudiantes. (CEPAL-UNESCO, 2020)

Colombia – Debido a la emergencia de salud pública, la migración a las plataformas digitales ha sido una aventura para todos. El sector educativo tuvo que acelerar su vuelco hacia la virtualidad, sorteando las históricas dificultades de conectividad y de acceso a dispositivos, una brecha que, para una ciudad capital como Bogotá, con más de 8 millones de habitantes, es un enorme desafío. Si bien los avances son positivos y las políticas encaminadas hacia este propósito se mantienen vigentes, nadie estaba preparado para los drásticos cambios que trajo la pandemia. Actuar rápido, ser creativos y sacar el mayor provecho de la tecnología disponible fueron las premisas de las autoridades educativas de la ciudad, a fin de que los estudiantes pudieran mantener su formación desde casa. Para ello, la Secretaría de Educación de Bogotá extendió el uso de las herramientas tecnológicas (con el uso de la Suite 365 de Microsoft, que incluye Teams, plataforma de comunicación y trabajo colaborativo), las cuales se convirtieron en los principales canales para mantener las clases y el calendario educativo. (Latinoamérica, 2021).

Gran Fundación utiliza distintas plataformas y herramientas virtuales para la dictar las clases a los emprendedores. Ya que debido a las características de la población se necesita de un acompañamiento adecuado, para llevar a cabo su objetivo en la construcción de los planes de negocios para determinar las ayudas que necesitan estas personas, Por ello la importancia de la comunicación así sea por medio de plataformas tecnológías. Así mismo, para mitigar el desabastecimiento temporal de los productos que se requieren para el tratamiento del COVID-19, causado por la sobredemanda en el mundo, se debe establecer, como una medida en salud pública, la declaración de estos como vitales no disponibles por parte del Invima. En consecuencia, es necesario establecer requisitos para la fabricación de

medicamentos vitales no disponibles en el país, garantizando la calidad, la seguridad y la eficacia. (Función pública, 2020).

### **Marco Conceptual**

Para realizar un acompañamiento a los beneficiarios en el cual puedan aprender y aplicar sus ideas de negocio, se estable como tema esencial darles a conocer temas administrativos y financieros para el control y toma de decisiones, mediante herramientas como presentaciones en pantalla y guías que faciliten su entendimiento.

Además, durante el tiempo de asesoría se realiza un proceso de control y seguimiento de los resultados obtenidos por par parte de ellos, adicional se brinda apoyo en cuanto a la redacción de la parte conceptual en cada idea de negocio y se orienta para mejorar los diferentes aspectos.

Con el fin de tener una clara idea de los conceptos que se utilizan en el desarrollo de este trabajo se procede a dar una breve decisión de cada uno:

**Profesionales de Gran Fundación:** Los profesionales de Gran Fundación son las personas encargadas de diseñar y dictar los temarios vistos en las clases.

**Beneficiarios:** Son las personas que forman parte del programa “Reactídate y Emprende” y asisten a las clases programadas por los profesionales de Gran Fundación. Adicionalmente, estas personas son las que recibirán el proceso de facilitación y acompañamiento por parte de los monitores solidarios.

**Guías de aprendizaje:** Una guía es el documento que incluye los principios o procedimientos para encauzar una cosa o el listado con informaciones que se refieren a un asunto específico. (Raffino, 2020) es decir que una guía de aprendizaje es establecer una comunicación y una relación entre estudiante y su instructor.

**Procesos de control y seguimiento:** Se entiende por seguimiento a la observación, registro y sistematización de los resultados del monitoreo en términos de los recursos utilizados, las metas intermedias cumplidas, así como los tiempos y presupuestos previstos, las tácticas y la estrategia, para determinar cómo está avanzando el proyecto en su conjunto y qué ajustes se deben realizar (Quintero, 1995).

### **Marco Normativo**

#### **Ley N°1341 30 de Jul 2009**

*"Por la cual se definen principios y conceptos sobre la sociedad de la información y la organización de las tecnologías de la información y las comunicaciones - tic-, se crea la agencia nacional de espectro y se dictan otras ". (Función Pública, 2009)*

**Artículo 5.- Las entidades del orden nacional y territorial y las tecnologías de la información y las comunicaciones, TIC.** Se promoverán, coordinarán y ejecutarán planes, programas y proyectos propensos a garantizar el acceso y uso de la población, las empresas y las entidades públicas a las tecnologías de la información y las comunicaciones. Para incentivar los contenidos y aplicaciones, así como la ubicación estratégica de terminales y equipos que permitan realmente a los ciudadanos acceder a las aplicaciones tecnológicas que benefician a los ciudadanos, en especial a los vulnerables y de zonas marginadas del país (MINTIC, 2009).

**Artículo 6.- Definición de TIC:** Las Tecnologías de la Información y las Comunicaciones (TIC), es el conjunto de recursos, herramientas, equipos, programas informáticos, aplicaciones, redes y medios, que permiten la compilación, procesamiento, almacenamiento, transmisión de información como: voz, datos, texto, vídeo e imágenes (MINTIC, 2009).

**Artículo 9.- El sector de las tecnologías de la información y las comunicaciones.**

Está compuesto por industrias manufactureras, comerciales y de servicios cuyos productos recogen, procesan, crean, transmiten o muestran datos e información electrónicamente.

Para las industrias de servicios, los productos de esta industria deben estar diseñados para permitir la función de tratamiento de la información y la comunicación por medios electrónicos, sin afectar negativamente el medio ambiente (MINTIC, 2009).

A través de las redes sociales se podrán publicar los productos de cada uno de los emprendedores para que los clientes puedan ver y tener facilidades de compra.

- **Ley 29 de 1990 – Ley de Ciencia y Tecnología**

Es la encargada de fomentar la investigación científica, desarrollo tecnológico y promoción de empresas de innovación. Es la ley soporte de establecimientos de inicios de compañías y paquetes frente a la tecnología (Marco Legal a la Creación de Empresas, 2010).

- **Decreto 1148 de 2020 Emergencia Sanitaria.**

Mediante Resolución 385 de 2020, el Ministerio de Salud y Protección Social declaró la Emergencia Sanitaria en todo el territorio nacional inicialmente hasta el 30 de mayo de 2020 por causa del coronavirus Covid-19, prorrogada a través de la Resolución 844 de 2020, hasta el 31 de agosto de 2020. (Función pública, 2020)

- **La Ley 2069 de 2020, Emprendimiento.**

Conocida como Ley de Emprendimiento, es una ley integral diseñada a la medida de todos los emprendedores, sin importar el tamaño de sus negocios. Busca brindar un marco regulatorio moderno que facilite el nacimiento de nuevos emprendimientos y empresas, que los ayude a crecer y a incentivar la creación de nuevos empleos. Incluye la reducción

de cargas y trámites para los emprendimientos del país, con el objetivo de facilitar su creación, formalización y desarrollo. (AGIL, 2020).

### **Proceso de Intervención y desarrollo del proyecto.**

Gran fundación entrega a las estudiantes de la universidad cooperativa de Colombia un plan de negocio que se compone de distintas fases (misión, visión, objetivos, DOFA, marketing, Finanzas, estrategia comercial, proceso productivo, modelo financiero, estrategia de sostenibilidad e informe ejecutivo) todo lo relacionado con en la estructura organizacional de una compañía que brinde a los emprendedores herramientas necesarias para el desarrollo de su idea de negocio, esto se lleva a cabo mediante asesorías personalizadas que se tendrán con cada uno de ellos al ser emprendimientos completamente diferentes la estructura del material de trabajo se ajusta a cada emprendedor, se programaron asesorías de 1 hora por semana entre Agosto y Octubre con cada una de las personas tratando en cada sesión distintos temas y dejando tareas con el fin de recopilar información detallada de cada modelo de negocio e ir construyendo clase a clase el plan solicitado. Se manejaron las siguientes actividades para el desarrollo de la opción de grado con Gran Fundación.

- Recopilación de información (Presentación de emprendimientos).
- Conocer cada emprendimiento, para trabajar las ideas de negocio.
- Elaboración del material de trabajo en asesorías virtuales.
- Programación de asesorías con cada emprendedor.
- Construcción de los planes de negocios.
- Tutorías Lunes, miércoles, viernes y sábados
- Entrega de planes de negocios a la fundación.
- Entrega informe final universidad Cooperativa de Colombia.
- Presentación de resultados a universidad y fundación.

### Análisis de resultados y productos

En el proceso de acompañamiento a los emprendedores de Gran Fundación, se realizaron diferentes asesorías en distintos aspectos relacionados con las etapas del plan de negocios, plantilla entregada por la fundación, cuyo objetivo era lograr que estas personas aprendieran de una manera personalizada temas importantes que se deben tener en cuenta encada uno de los emprendimientos, los puedan aplicar y de esta forma estructurar su idea de negocio de una forma más organizada. Se programan asesorías con cada uno de los 11 emprendedores de lunes a sábado 1 hora por semana cada uno durante los meses de agosto a octubre.

#### CRONOGRAMA EMPRENDIEMIENTOS GRUPO 1

EMPRENDEDORES	EMPRENDIEMIENTO	ENLACE DE REUNION	Lunes	Miércoles	Viernes	Sábado
Yulieth Maestre	Fundación sembradores de luz y recolectores de esperanza	<a href="https://meet.google.com/mxy-hxpx-zoi">meet.google.com/mxy-hxpx-zoi</a>		5:00 - 6:00 PM		
Paola Andrea Ramirez De la hoz	Fundación Agentes De Transformación	<a href="https://meet.google.com/wnr-weoc-ie">meet.google.com/wnr-weoc-ie</a>	6:00 - 7:00 PM			
María Beatriz Betancurth Pulgarín	Merca todo Betty	<a href="https://meet.google.com/ukr-fjit-vzb">meet.google.com/ukr-fjit-vzb</a>		7:00 - 8:00 PM		
Amelia Mercedes Lamilla Trujillo	Estampados Alix*Sofía	<a href="https://meet.google.com/ykh-mjqh-tpe">meet.google.com/ykh-mjqh-tpe</a>			5:00 - 6:00 PM	
Flor Angela Ariza Barrera	Recicladora Don Julio	<a href="https://meet.google.com/tnr-pawy-rcn">meet.google.com/tnr-pawy-rcn</a>	8:00 - 9:00 PM			
Blanca Adriana Gallego Ramirez	Creaciones sol mar y luna sas	<a href="https://meet.google.com/moq-hwfo-ube">meet.google.com/moq-hwfo-ube</a>			7:00 - 8:00 PM	
Maria Nilva nieto	Aguacates Doña Maria	<a href="https://meet.google.com/yiu-vhky-xzx">meet.google.com/yiu-vhky-xzx</a>			6:00 - 7:00 PM	
Gloria esperanza josa criollo	Perfumes Doña Gloria	<a href="https://meet.google.com/okn-npzb-hfk">meet.google.com/okn-npzb-hfk</a>		6:00 - 7:00 PM		
Liliana Patricia Cuervo Echeverry	Manualidades doña Lili	<a href="https://meet.google.com/gxd-tyck-vcn">meet.google.com/gxd-tyck-vcn</a>				9:00 - 10:00 AM
Fabián d' Jesús Escudero Rivadeneira /Jazmín Gutierrez	Escuela Taller FAESRI	<a href="https://meet.google.com/nuj-cpca-gsu">meet.google.com/nuj-cpca-gsu</a>	7:00 - 8:00 PM			

Tabla 1- Cronograma emprendimientos - Elaboración Propia

En cada sesión se orienta y explica cada una de las partes del plan de negocios el cual está diseñado en diferentes fases iniciando por estructura organizacional, (misión, visión, objetivos, alianzas, descripción del negocio etc.), estrategia comercial (producto, precio, clientes, competencia, mercado etc.), modelo financiero (Costos, gastos, variables, fijos, punto de equilibrio, plan de inversión, proyección), DOFA, marketing (distribución, comercialización, promoción, publicidad etc.), Proceso productivo (capacidad de producción, ventas al mes, cantidades elaboradas por mes, descripción del proceso productivo, recursos utilizados etc.) se elaboran presentaciones en Power Point con cada tema para que los emprendedores aprendan de una forma más didáctica los distintos temas a tratar, se explica a cada emprendedor cómo se debe aplicar cada punto del plan su concepto, definición, como aplicarlo y ejemplos de acuerdo a su idea de negocio.

<b>PLANILLA DE ASISTENCIA</b>			
<b>EMPRENDIMIENTO</b>	<b>EMPREDEDOR</b>	<b>ASISTENCIA (DIAS)</b>	<b>INASISTENCIA (DIAS)</b>
Fundación sembradores de luz y recolectores de esperanza	Yulieth Maestre	4	6
Fundación Agentes De Transformación	Paola Andrea Ramirez De la hoz	5	2
Merca todo Betty	María Beatriz Betancurth Pulgarín	8	2
Estampados Alix*Sofía	Amelia Mercedes Lamilla Trujillo	9	1
Recicladora Don Julio	Flor Angela Ariza Barrera	8	1
Creaciones sol mar y luna sas	Blanca Adriana Gallego Ramirez	10	0



Aguacates Doña Maria	Maria Nilva nieto	8	2
Perfumes Doña Gloria	Gloria esperanza josa criollo	8	2
Manualidades doña Lili	Liliana Patricia Cuervo Echeverry	8	2
Escuela Taller FAESRI	Fabián d' Jesús Escudero Rivadeneira / Jazmín Gutierrez	7	2

Tabla 2 - Planilla Asistencia

1. Diligenciamiento de la Bitácora.
2. Verificación de compromisos por parte de los emprendedores.
3. Que es el RUT
4. Que es Cámara de comercio.
5. Esquema Básico Contable

**RUT**

- El RUT es el Registro Único Tributario. Sirve para avalar e identificar la actividad económica a terceros según se tenga una relación comercial, laboral o económica. Así se puede controlar y tener información hacia entidades supervisoras y de control. Permite identificar, ubicar y clasificar a las personas y entidades, que sean contribuyentes declarantes del impuesto de la renta y no contribuyentes declarantes de ingresos y patrimonio.

**Cámara de Comercio**

- Registro Cámara y Comercio:** El Registro Mercantil permite a todos los empresarios ejercer cualquier actividad comercial y acreditar públicamente su calidad de comerciante. Además, el Registro Mercantil le permite a los empresarios tener acceso a información clave para que amplíen su portafolio de posibles clientes y proveedores.

Balance a 30 de Marzo de 2015			
Activo		Pasivo	
Constante		Constante	
Caja		Pago a Proveedores	
Bancos		Cuentas por pagar	
Ventas		Impuestos por pagar	
Inventario			Total
Cuentas por cobrar			
	Total		
No corriente o fijo		No corriente o fijo	
Patentes, Licencias, Marcas y Similares		Obligaciones a largo plazo	
Anticipos			Total
Edificio (Local Comercial)			
Equipo de transporte		Capital	
Impuestos diferidos		Utilidades retenidas	
	Total		Total
			\$0
Total Activo		\$0 Total Pasivo y Capital	\$0

## 2. Esquema Contable básico

Es un instrumento, donde se lleva El registro, clasificación y resumen de todas y cada una de las operaciones que realicen la empresa, que tengan efectos financieros.

Figura 1 - Ejemplo - Segunda sesión de Tutorías

**CUARTA SESIÓN**



Presentado por:  
 Heidy Yomaira Torres Caballero  
 Yuli Andrea Tunjano Cuevas  
 Sandy Xiomara Torres Caballero

www.ucc.edu.co | @ucooprativacolombia | @ucooprativacol

Matriz FODA		
<b>Nombre de la Empresa</b>	<b>Oportunidades-O</b> <i>Liste las oportunidades</i>	<b>Amenazas-A</b> <i>Liste las amenazas</i>
<b>Fortalezas-F</b> <i>Liste las fortalezas</i>	<b>Estrategias FO</b> <i>Use las fortalezas para tomar ventaja de las oportunidades</i>	<b>Estrategias FA</b> <i>Use fortalezas para evadir amenazas</i>
<b>Debilidades - D</b> <i>Liste las debilidades</i>	<b>Estrategias DO</b> <i>Supere las debilidades tomando ventaja de las oportunidades</i>	<b>Estrategias DA</b> <i>Minimice debilidades y evite amenazas</i>

MATRIZ DOFA	POTALEZAS	DEBILIDADES
	<b>OPORTUNIDADES</b> 1. Nichos de mercado inexplorados 2. Competencia débil 3. Posibilidad exportación 4. Adquisición de nuevas tecnologías	1. Percepción positiva por parte de los clientes 2. Posibilidad de capacitación del personal 3. Mejor calidad que la competencia 4. Posibilidad de bajar costos
	ESTRATEGIAS FO	ESTRATEGIAS DO
	1. Aumentar el segmento de clientes basandonos en la buena reputación actual. F1.O1 2. Generar exportaciones del producto basandonos en la buena calidad del producto. F3.O3 3. Bajar costos en base a la adquisición de nuevos	1. Explorar nuevos clientes apartir de una imagen fresca, de nuevos productos de gran calidad con nueva tecnología. D1.O2 2. La nueva tecnología evita tener mucho personal y nos propicia capacitar de una mejor manera a
AMENAZAS	ESTRATEGIAS FA	ESTRATEGIAS DA
1. Capacidad de mercado limitado 2. Cambio socio-economico negativos 3. Precios fluctuantes de materia prima 4. Cambio de tecnología a nivel mundial	1. Los precios fluctuantes de la materia prima no afectara el producto pues su buena imagen no afectara sus ventas. F1.A3 2. Con el cambio tecnológico mundial se podra inventar y así logra bajar los costos F1.A4	1. La mejor campaña publicitaria es un cliente satisfecho D1. A1 2. Los precios fluctuantes de la materia prima pueden afectarnos menos si mejoramos a nuestro personal de compras.D1.A3

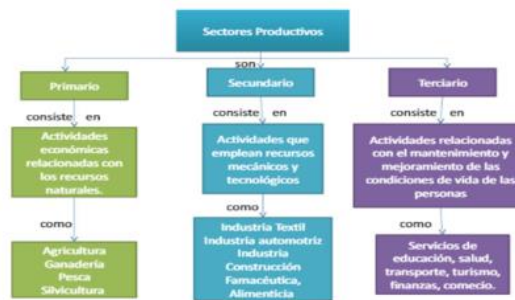
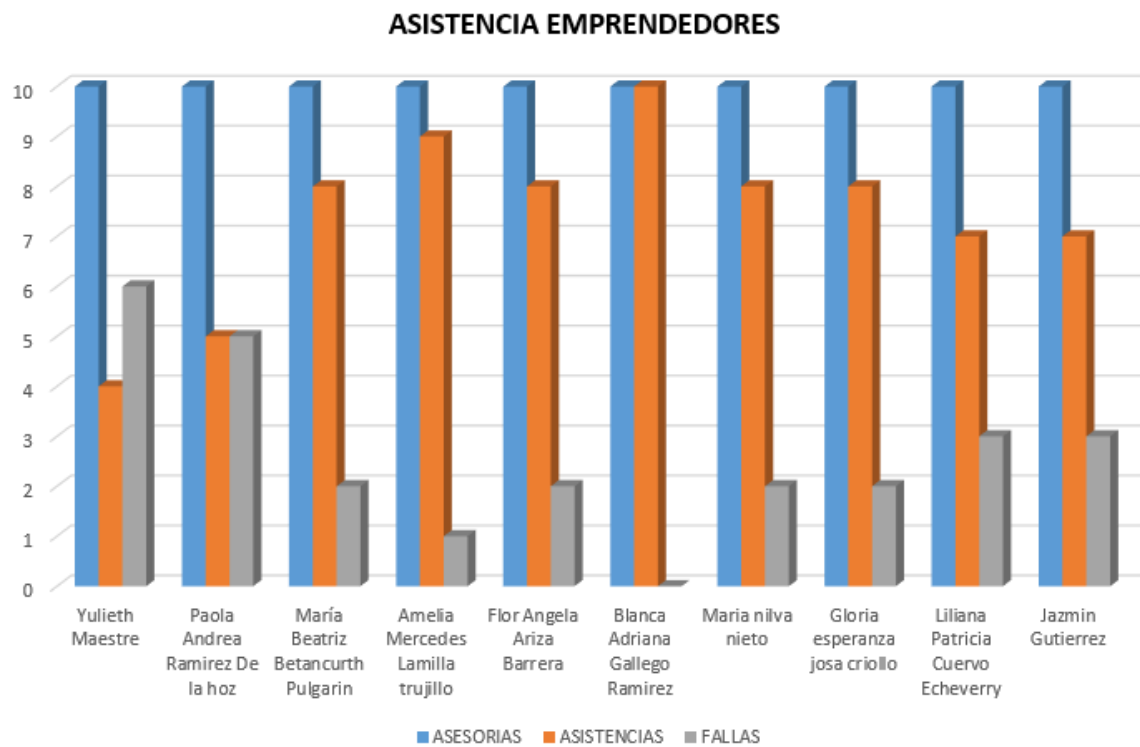


Figura 1 - Ejemplo Cuarta sesión de tutorías

En cada una de las asesorías se enviaban tareas a cada uno de los emprendedores, se iniciaban las clases diligenciando bitácora de asistencia, se revisaban los compromisos para cada sesión y se explicaba el tema del día, las presentaciones se hacían de manera visual llamativas con el fin de que fuera más fácil entender la idea y que se debía hacer en cada fase del plan de negocio. En las sesiones se daban ejemplos de cada punto de acuerdo al emprendimiento que facilitan la explicación de los temas a tratar, de esta forma fuera más fácil entender y brindar herramientas más útiles e interesantes para aplicar a cada una de las ideas de negocios, de esta forma motivar a los emprendedores a implementar todo lo aprendido en un corto y mediano plazo. Durante cada clase se avanzaba en un tema diferente se resolvían diversas dudas y se ayudaba a enriquecer su conocimiento y dar una mejor orientación a la idea de negocio. En algunas ocasiones, se dificulto explicar ciertos temas dado el nivel de escolaridad de algunos participantes del programa y la inasistencia de otros pero siempre hubo disposición en el aprendizaje y compromiso con la labor que se llevaba a cabo con algunas excepciones. La siguiente tabla muestra la asistencia de cada uno de los emprendedores.



*Figura 2 - Asistencia Emprendedores*

Los emprendedores en su gran mayoría tuvieron una participación alta en las asesorías que se brindaron cada semana; por ello se logra terminar con éxito el 80% de los planes de negocios de un total de 10, en general casi todos tuvieron entre una y dos fallas en todo el ciclo que se llevó a cabo lo que indica que de 10 asesorías fallaron solo 2 con una participación del 80% en las clases dadas en el transcurso de agosto a octubre.

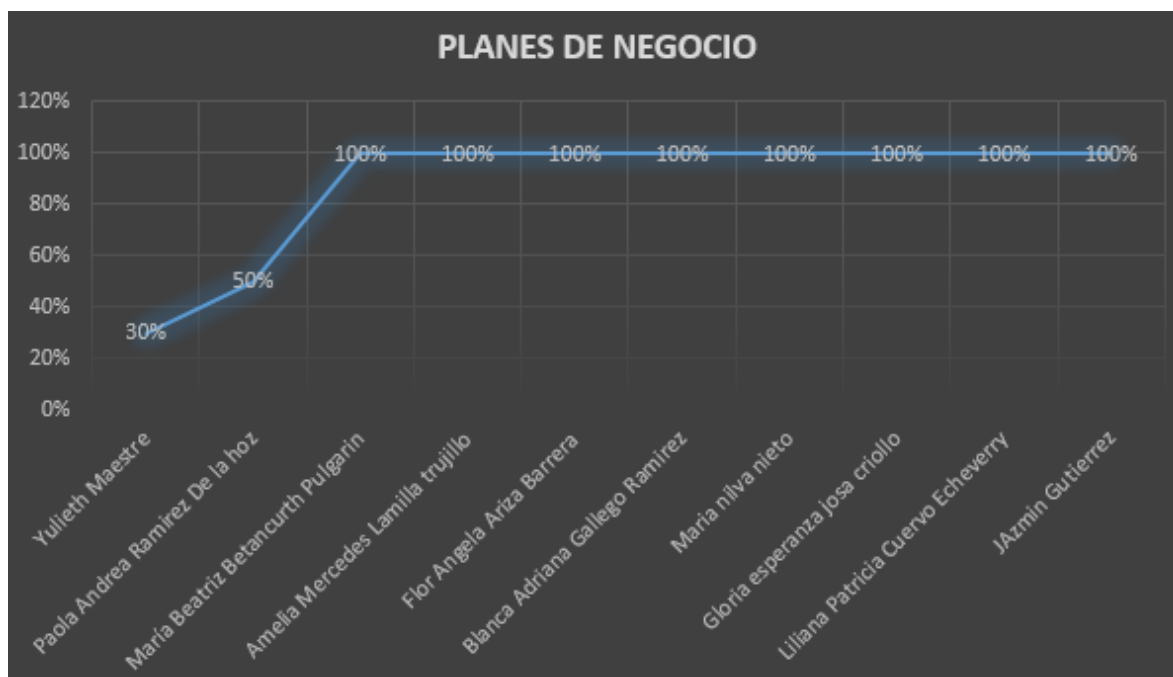


Figura 3 - Avance planes de negocio

De un total de 11 planes de negocio que se debían entregar al 31 de octubre se entregaron por parte de las estudiantes de la universidad cooperativa de Colombia 10 de los cuales 8 fueron entregados terminados al 100%, 1 en el 30% y 1 al 50%, las principales causas fueron inasistencia por parte del emprendedor y no brindar la información necesaria para avanzar en la construcción del documento. El plan de negocio restante para completar el total de 11 no se entregó debido a que la emprendedora decidió retirarse del programa de Gran Fundación por no tener tiempo para cumplir con las asesorías.

Fueron en total 10 semanas de asesorías de los monitores con los emprendedores donde se logró llevar a cabo la tarea asignada por parte de Gran Fundación se obtuvo un proceso de aprendizaje satisfactorio y bastante fructífero para ambas partes pues cada emprendedor pudo aprender algo nuevo y útil para su negocio y los estudiantes tuvieron la oportunidad de aplicar los conocimientos y habilidades logrados durante la carrera en un trabajo de campo real.

### **Impacto en la organización**

Se busca analizar el impacto social de cada uno de los emprendimientos de Gran fundación donde se debe orientar los proyectos de las personas que se encuentran en situación de desplazamiento, madres y padres cabeza de familia, adultos mayores y habitantes de la calle; para la recolección de la información de cada proyecto fue necesario entrevistar a cada uno de los emprendedores y a través de las capacitaciones que se realizaron durante estos 3 meses se evidencio que cada emprendedor debía obtener una mayor orientación para fortalecer y hacer una mejor organización en la parte financiera y marketing (publicidad), para satisfacer sus necesidades básicas, innovar en sus negocios, tener más estabilidad económica y llegar a generar empleo.

Se logra en el tiempo estipulado la terminación de los planes de negocios; por ende, la fundación realizo una verificación y cada uno de los emprendedores recibirá una ayuda para poder avanzar en sus proyectos.

### **Plan de Acción**

Teniendo en cuenta que el objetivo general de este proyecto es orientar a las personas beneficiarias del programa reactívale y emprende de Gran Fundación para estructurar un modelo de plan de negocio y poder aplicarlo a cada uno de sus emprendimientos se establece el siguiente plan de acción:

Actividad	Semana 1	Semana 2	Semana 3	Semana 4	Semana 5	Semana 6 - 7 y 8	Semana 9	Semana 10
Se definirá de manera didáctica cada uno de estos conceptos para que sea de fácil comprensión a cada uno de los emprendedores con la finalidad de que logren aplicarlos a su idea de negocio.	Definición de plan de negocio - Misión - Visión – Objetivos							
		Que es y para qué sirven documentos como Rut - Cámara de comercio, importancia de llevar a cabo un sistema contable.						
			Presentación de las 4 P					
				Elaboración de matriz DOFA y definición de sectores económicos.				
Se trabajará de la mano con los emprendedores solicitando la información pertinente para identificar los aspectos financieros y el manejo que se les da dentro de cada idea de negocio					Aplicación teórica a planes de negocio.			
						Desarrollo de sistema de costeo de cada emprendimiento		
							Elaboración de estrategias de sostenibilidad.	

Se indicarán los resultados obtenidos con el desarrollo de cada plan de negocio.							Socialización de resultados a emprendedores
--	--	--	--	--	--	--	---

Tabla 3 - Plan de Acción

### Cronograma de trabajo

Nombre de la actividad	Fecha de inicio	Fecha de finalización	Asignado	Estado
Recopilación de información	13/08/2021	13/08/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
(Presentación de emprendimientos)			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	
			Sandy Xiomara Torres Caballero	
Programación de asesorías	23/08/2021	31/10/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	
			Sandy Xiomara Torres Caballero	
Conocer cada emprendimiento para trabajar las ideas de negocio.	16/08/2021	23/10/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	
			Sandy Xiomara Torres Caballero	
Construcción del plan de negocio	23/08/2021	31/10/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	

			Sandy Xiomara Torres Caballero	
Tutorías	30/08/2021	8/11/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	
			Sandy Xiomara Torres Caballero	
Entrega de planes de negocios a la fundación.	31/10/2021	31/10/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	
			Sandy Xiomara Torres Caballero	
Entrega de informe final a la Universidad Cooperativa de Colombia	13/11/2021	16/11/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	
			Sandy Xiomara Torres Caballero	
Presentación de resultados a la Universidad y Fundación	22/11/2021	26/11/2021	Heidy Yomaira Torres Caballero	Ejecutado
			Yuli Andrea Tunjano Cuevas	
			Sandy Xiomara Torres Caballero	

Tabla 4. Cronograma de actividades



## Conclusiones

Con base en la información analizada, se logró elaborar y plantear el objetivo propuesto de la creación de un plan de negocio para cada uno de los emprendimientos de Gran fundación. En el se abordaron los principales aspectos de cada negocio como son el área operativa, de marketing y financiera. Se replanteó y se formuló la estructura organizacional, (misión, visión, objetivos, alianzas, descripción del negocio etc.) estrategia comercial (producto, precio, clientes, competencia, mercado etc.), modelo financiero (Costos, gastos, variables, fijos, punto de equilibrio, plan de inversión, proyección), DOFA, marketing (distribución, comercialización, promoción, publicidad etc.), Proceso productivo (capacidad de producción, ventas al mes, cantidades elaboradas por mes, descripción del proceso productivo, recursos utilizados etc.) se hacen presentaciones en Power Point para que los emprendedores aprendan de una forma más didáctica los distintos temas a tratar, se les expone a cada uno cómo se debe emplear cada punto del plan su concepto, definición, como aplicarlo y ejemplos de acuerdo a su idea de negocio. A través del análisis de resultados se logró identificar una participación alta en las asesorías que se brindaron cada semana; por ello se logra terminar con éxito el 80% de los planes de negocios de un total de 10, en general casi todos tuvieron entre una y dos fallas en todo el ciclo que se llevó a cabo; es importante resaltar que de las 10 asesorías fallaron solo 2 con una participación del 80% en las clases dadas en el transcurso de agosto a octubre.

Se puede concluir que se logró llevar a cabo el trabajo asignado por parte de Gran Fundación se obtuvo un proceso de aprendizaje satisfactorio y bastante productivo para ambas partes, cada emprendedor pudo aprender algo nuevo y útil para su negocio y los estudiantes tuvieron la oportunidad de aplicar los conocimientos y destrezas logrados durante la carrera en un trabajo de campo real.

## **Recomendaciones**

Para asegurar la optimización del proceso de aprendizaje de los beneficiarios, se deben tener en cuenta las siguientes recomendaciones las cuales fueron elaboradas con base en los resultados obtenidos:

Se recomienda mejorar los filtros de selección de los beneficiarios, es importante que estén en disposición para recibir asesorías en cuanto a temas relacionados con sus emprendimientos, así como también cerciorarse de que los participantes cuenten con las herramientas digitales necesarias.

Adicional es importante que tengan conocimientos de otras aplicaciones para que se puedan grabar las clases dictadas por los monitores y publicar dichas grabaciones para que el emprendedor pueda tener la oportunidad de ponerse al día en el caso de que no pueda asistir.

Realizar un seguimiento exhaustivo a cada uno de los emprendedores para tener un mejor manejo a la hora de la puntualidad, organización y realización de las tareas a entregar.

## Lista de referencias

AGIL, C. (2020). *COLOMBIA AGIL*. Obtenido de

<https://www.colombiaagil.gov.co/tramites/intervenciones/ley-de-emprendimiento>

CEPAL-UNESCO. (2020). *La educación en tiempos de la pandemia de COVID-19*.

Obtenido de

[https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45904/1/S2000510\\_es.pdf](https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/45904/1/S2000510_es.pdf)

*EL TIEMPO*. (2021). Obtenido de • El Tiempo. (2021, abril 18). ‘Nos centraremos en consolidar los emprendimientos’. Portafolio.co.

<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/nos-centraremos-enconsolidar-los-emprendimientos-551046>

*Función Pública*. (2009). Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=36913>

*Función pública*. (2020). Obtenido de

<https://www.funcionpublica.gov.co/eva/gestornormativo/norma.php?i=138950>

GRANFUNDACION. (2018). *GRANFUNDACION* . Obtenido de

<https://www.granfundacion.org/mision-y-vision.html>

Latinoamérica, N. C. (2021). *Tecnología para cerrar brechas, conectar y transformar la educación pública en Bogotá*. Obtenido de <https://news.microsoft.com/es->

[xl/tecnologia-para-cerrar-brechas-conectar-y-transformar-la-educacion-publica-en-bogota/](https://news.microsoft.com/es-xl/tecnologia-para-cerrar-brechas-conectar-y-transformar-la-educacion-publica-en-bogota/)

Marco Legal a la Creación de Empresas . (03 de Octubre de 2010). *Ley 29 de 1990- Ley de ciencia y tecnología*. Obtenido de Marco Legal a la Creación de Empresas:  
<https://es.slideshare.net/jpajaro/marco-legal-a-la-creacion-de-empresas-en-colombia>

MIN. TRABAJO. (2019). Obtenido de • Min trabajo. (2019, septiembre 26). MiPymes representan más de 90 del sector productivo nacional y generan el 80 del empleo en Colombia ministra Alicia Arango—Ministerio del trabajo.  
<https://www.mintrabajo.gov.co/prensa/comunicados/2019/septiembre/mipym>

MINTIC. (30 de Julio de 2009). *Ley 1341 de 2009 - MinTIC*. Obtenido de MINTIC:  
[https://mintic.gov.co/portal/604/articles-8580\\_PDF\\_Ley\\_1341.pdf](https://mintic.gov.co/portal/604/articles-8580_PDF_Ley_1341.pdf)

Nova, J. A. (2014). *DIALNET*. Obtenido de  
<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=6403431>

Quintero, U. (1995). *Evaluación de Proyectos. Construcción de indicadores*. . Colombia: Fundación FES. Obtenido de *Evaluación de Proyectos. Construcción de indicadores*. Colombia: Fundación FES.

Raffino, M. E. (26 de Mayo de 2020). *Concepto, acepciones y características* . Obtenido de : <https://concepto.de/mision/>

TIEMPO. (2021). Obtenido de • El Tiempo. (2021, abril 18). ‘Nos centraremos en consolidar los emprendimientos’. Portafolio.co.  
<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/nos-centraremos-enconsolidar-los-emprendimientos-551046>.

## Anexos

Se anexa informe final de uno de los planes realizados con la finalidad de demostrar logros obtenidos durante la ejecución y elaboración del plan de negocio.



<b>Descripción breve del producto o servicio</b>	Empresa dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de productos de marroquinería.
<b>Cómo se consolida la cultura en el negocio</b>	
<b>Tiempo de experiencia en esta actividad</b>	Aproximadamente 30 años
<b>Equipo emprendedor</b>	Adriana Gallego Linda Sariana Jaramillo Sol Yoriana Jaramillo Freddy Alonso Jaramillo
<b>Figura jurídica</b>	Persona Natural
<b>Información relevante sobre el mercado</b>	
<b>Breve descripción del mercado</b>	a). Nuestro emprendimiento corresponde al sector productivo secundario, debido a que se dedica a la industria textil. b). EL mercado se desarrolla en plaza central.

<b>Valor agregado, diferenciador del producto o servicio</b>	Exclusividad, diseño y calidad.
<b>Necesidades que cubre</b>	Para cargar cosas, para llevar algún elemento, poder llevar varias cosas al tiempo en un solo momento.
<b>Clientes</b>	Hombres, mujeres, niños, personas de la tercera edad (población en general)
<b>Competidores</b>	Gama Piel
<b>Estrategia de mercado</b>	
<b>Producto</b>	Se manejan distintos diseños propios y también la posibilidad de que el cliente pueda personalizarlo a su gusto, hay diseños formales, e informales, deportivos, para cualquier tipo de ocasión, se tienen toda la paleta de colores; esto va en el gusto de cada cliente, los materiales que se trabajan son cuero, sintético, telas, lonas.
<b>Precio</b>	Los precios de venta se dan teniendo en cuenta varios factores: costo de producción, precio de la competencia, y de acuerdo al sector de comercialización del producto (sur o norte). la ganancia que desea obtener es del 30%, los precios son competitivos en el mercado.
<b>Promoción</b>	Se cuenta con herramientas de promoción y publicidad como lo son la voz a voz, volantes, tarjetas de presentación y redes sociales (Instagram y Facebook)
<b>Plaza</b>	Se desarrolla la venta en el centro de la ciudad.
<b>Producción</b>	
<b>Descripción del proceso productivo</b>	El proceso de elaboración del morral se da de la siguiente forma primero se realiza el diseño (patronaje), luego se procede a cortar, enseguida pasa al proceso de confección, va al proceso de terminado donde se pegan marquillas, errajes, broches, taches, pasa a control de calidad y por último va a empaque y se comercializa de acuerdo requerido. Sirve para cargar cosas una o varias al tiempo, primordialmente elementos personales, aporta con sus características comodidad, elegancia y tranquilidad, su valor agregado se da en los materiales utilizados para su fabricación; ya que una parte son reciclados.
<b>Fortalezas en el diseño de producto</b>	Calidad, materiales amigables con el medio ambiente, innovador, precios cómodos.

<b>Capacidad de Producción</b>	35 unidades al mes
<b>Recursos vitales para el proceso producción.</b>	<p><b>Maquinaria:</b> Máquina plana, máquina bordadora, máquina estampadora, máquina ribeteadora, máquina dos agujas - triple transporte y herramientas como troqueles taladro compresor pistola a presión para aplicar pegante, agujas, Brocas y pulidora.</p> <p><b>Muebles y enseres:</b> mesa de corte, mesa de armado, tabla de acrílico y hoja de corte.</p> <p><b>Materia prima e insumos:</b> Cuero, lonas, sintéticos, hilos, cremalleras, eslaider o ganchos, mallas, espumas, herrajes, tensores, media argolla chapas hebillas, marquillas, broches y tintas.</p>
<b>Modelo financiero</b>	
<b>Proyección de ventas</b>	\$2.553.613,52
<b>Inversión inicial</b>	862.667
<b>Punto de equilibrio</b>	26
<b>Tiempo de retorno del capital prestado y de entrega de utilidades</b>	20 días
<b>Resumen estrategia de sostenibilidad</b>	
<p>Se tiene como estrategia de sostenibilidad del emprendimiento Creaciones Sol, Mar y Luna buscar ayuda con el fondo de desarrollo económico para capacitación acerca de estructura organizacional, también el fortalecimiento de las ventas registrando la marca ante la cámara y comercio.</p>	



Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas  
Práctica Empresarial Social y Solidaria  
Programa de Administración de Empresas Programa  
Monitores Solidarios



**ACTA DE REUNIÓN COMUNIDADES**

ACTA N°:

PROPÓSITO DE LA REUNIÓN: Desarrollo Plan de Negocio

FECHA: 29/10/2021  
HORA: 07:00 pm  
LUGAR: Encuentro Virtual

ASISTENTES:

NOMBRES Y APELLIDOS	DEPENDENCIA
Blanca Adriana Gallego Ramírez	Emprendedora
Heidy Yomaira Torres Caballero	Practicante UGC
Yuli Andrea Tunjano Cuevas	Practicante UGC
Sandy Xiomara Torres Caballero	Practicante UGC

ORDEN DEL DÍA:

1. Diligenciamiento de la Bitácora.
2. Verificación de compromisos por parte de los emprendedores.
3. Diligenciamiento plan de negocio.


DESARROLLO:

Se procede al diligenciamiento de la bitácora y se le indica a la Sra. Blanca Adriana Gallego que ya terminamos con ella el plan de negocios y no es necesario que se conecte a la última sesión.

Sandy Xiomara Torres Caballero  
Firma de quien Preside  
Nombre de quien Preside

Firma Secretario o Relator  
Nombre Secretario o Relator



<b>REACTIVATE Y EMPRENDE</b>		<b>2021-1</b>			
<b>BITÁCORA</b>					
<b>Ciudad</b>	Bogotá	<b>Municipio</b>	Bogotá		
<b>Nombre del Emprendimiento</b>	Creaciones sol mar y luna sas				
	Blanca adriana gallego				
<b>Visita No. (Letra y número)</b>	10	<b>Fecha:</b>	29/10/2021		
<b>Hora de Inicio</b>	7:00 p. m.	<b>Hora de Fin</b>	8:00 p. m.		
<b>Enumere los temas sobre los cuales se desarrolló la visita</b>					
Se le indica a la Sra. Blanca Adriana Gallego que ya terminamos con ella el plan de negocios y no es necesario que se conecta a la última sesión.					
<b>Enumere los compromisos establecidos por ambas partes</b>					
<b>En constancia de lo anterior, firman:</b>					
<b>Asesores e invitados</b>			<b>Equipo Emprendedor</b>		
<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>C.C.No.</b>	<b>Nombres y Apellidos</b>	<b>C.C.No.</b>		
Heidy Torres Cabllero	1.033.733.369	Blanca Gallego	25.220.461.		
Sandy Torres Cabllero	1.033.755.392				
Yuli Tunjano Cuevas	1.001.058.231				