

IMPLEMENTACIÓN UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO EN LA FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES, ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS DE LA
UNIVERSIDAD DEL CAUCA



MERLY LILIANA VALENCIA BOTINA

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS ADMINISTRATIVAS
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
POPAYÁN – CAUCA

2018

IMPLEMENTACIÓN UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO EN LA FACULTAD DE
CIENCIAS CONTABLES, ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS DE LA
UNIVERSIDAD DEL CAUCA



MERLY LILIANA VALENCIA BOTINA

Director Académico:

Magister HENRY RAMIREZ PARUMA

UNIVERSIDAD DEL CAUCA
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS
ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS
POPAYÁN - CAUCA

2018

DEDICATORIA

En primer lugar, agradezco a **Dios** por su infinita misericordia y por haberme acompañado durante toda esta etapa de mi vida, por demostrarme su amor y por darme la fuerza para continuar ante las dificultades que se presentaron durante mi proceso académico.

A mis padres, **Hernando Valencia** y **Flor Botina**, por su lucha, constancia, buen ejemplo, amor, protección y sacrificios, porque la mujer que soy hoy en día es gracias a ustedes y a sus muchos esfuerzos.

A mi hermana y hermanos por su complicidad, por las risas peleas y llantos porque sé que en todo momento puedo contar con ustedes.

AGRADECIMIENTOS

Agradezco a la Universidad del Cauca por abrirme sus puertas para formarme profesionalmente, así también a mis profesores por su entrega y dedicación, por compartir sus conocimientos y permitirme formarme gracias a ellos.

En especial quiero agradecer a mi asesor académico **Henry Ramírez Paruma**, por permitirme hacer parte de este proyecto y demostrar mis capacidades, también por su entrega al proyecto a pesar de las adversidades, por compartir conmigo y mi grupo de trabajo sus conocimientos y guiarnos y motivarnos en el proceso.

A mis compañeros de la práctica Unidad de emprendimiento por ser un apoyo primordial en el proceso en especial a **Laura Camila Molina** por su responsabilidad dedicación, constancia y trabajo.

RESUMEN.

El objetivo de esta práctica profesional (pasantía) fue brindar acompañamiento en las actividades de Estructuración Ruta del proceso del proceso de formación y asesoramiento a emprendedores unicaucanos con el equipo de la Unidad de emprendimiento de la Universidad del Cauca, este proceso se ejecutó durante un periodo correspondiente desde el 20 de Febrero del 2018 hasta el 16 de Agosto del 2018.

Durante la práctica se desarrollaron diferentes actividades para la reestructuración del proceso de formación y asesoramiento de la Unidad de emprendimiento como: charlas, reuniones, Bench marking, investigación de mercados, documentos escritos entre otros.

El resultado de esta práctica fue la creación de la Ruta de formación y asesoramiento de emprendedores Unicaucanos, la cual se describirá más adelante en su paso a paso. La ruta la conforman 4 etapas que tienen los siguientes nombres: Etapa 1 Ingeniar, Etapa 2 Crear, Etapa 3 Impulsar, 4 Invertir.

Palabras claves: estructuración, ruta formación, asesoramiento, Bench marking

ABSTRACT:

The objective of this professional practice (internship) was to provide support in the activities of the structure of the training process and advice to unique entrepreneurs with the team of the entrepreneurship unit of the Universidad Del Cauca, this process was carried out for a period of time on February 20, 2018 until August 16, 2018.

During the practice, different activities were developed to restructure the advisory process of the entrepreneurship unit such as talks, meetings, banking brands, market research, written documents, among others.

The result of this practice was the creation of the Unicaucanos entrepreneurship counseling route, which is described later in its step by step. The route is made up of 4 stages that have the following names: Stage 1 Ingeniar, Stage 2 Create, Stage 3 Promote, 4 Invest.

Keywords: structuring, advice route, bank brand

CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO	3
1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA	3
1.1. Planteamiento del problema	3
1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA	4
2. JUSTIFICACIÓN	4
3. OBJETIVOS	6
3.1. Objetivo General	6
3.2. Objetivos Específicos	6
CAPÍTULO II: CONTEXTUALIZACIÓN TEÓRICA	7
4. MARCO TEÓRICO	7
5. MARCO CONTEXTUAL	15
5.1. Nombre de la Organización	15
5.1.2. Área o dependencia	15
6. MARCO LEGAL	15
CAPÍTULO III: METODOLÓGICA	17
CAPÍTULO IV CONTEXTUALIZACIÓN METODOLOGICA	24
CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS:.....	57
REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS	58
ANEXOS	60

TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1 piramide De Las Necesidades Humanas.....	9
Ilustración 2 Esquema representativo del proceso Design Thinking.....	14
Ilustración 5 Reuniones Unidad de emprendimiento.....	29
Ilustración 6 Charla de emprendimiento -Estudiantes ingeniería de sistemas	30
Ilustración 7 Charla estudiantes sexto semestre Administración de empresas	31
Ilustración 8 Imagen tomada a Video de emprendimiento	31
Ilustración 9 Asistencia del Equipo Unidad de emprendimiento a eventos de emprendimiento.....	32
Ilustración 10 Ruta de asesoramiento: Talleres y asesoría.....	33
Ilustración 11 Ruta proceso de asesoría	35
Ilustración 12 Proceso completo ruta de asesoría emprendedores.	37
Ilustración 13 Distribución de planta	54

TABLA DE TABLAS

Tabla 1 Bench Marking.....	24
Tabla 2 Necesidades de equipos -Unidad de emprendimiento.....	47
Tabla 3 Totalización Costo de equipos	50
Tabla 4 Necesidades Mano de Obra	51
Tabla 5 Perfiles Profesionales	53
Tabla 6 Depreciación equipos de Oficina	54

TABLA DE ANEXOS

Anexos 1 Diagnostico Administrativos Unicaucanos.....	60
Anexos 2 Investigación de Mercados	61
Anexos 3 Investigación de mercados - servicio requerido.....	63
Anexos 4 Acta Departamento de Profesores.	63

INTRODUCCIÓN

El emprendimiento es un concepto muy importante en la vida de los seres humanos, debido a que nos caracterizamos por asumir riesgos en pro de generar oportunidades de crecimiento económico, que nos permitan tener una mejor calidad de vida tanto de manera individual como a nuestro grupo familiar. Analizado desde la perspectiva del desarrollo humano, el emprendimiento es una propuesta diferente, es visto como una acción que construye y expande las subjetividades, se fundamenta en el ser humano y en proyectos de vida que transforman contextos y realidades. Abordamos principalmente el enfoque de Luna (2008), para quien el desarrollo humano es un proceso de constitución del sujeto individual y colectivo, un sujeto histórico, cultural y socialmente posicionado, lo cual implica tener conciencia y comprensión de sí y del mundo, y de las posibilidades de transformación de ambos.

Cabe destacar, que el emprendimiento además de lo indicado arriba es una herramienta de suma importancia con él podemos contrarrestar problemas y cambios que se presenten en el entorno.

Mencionado esto es vital el manejo de la misma, para atender las necesidades actuales y superar los constantes cambios en el medio, para que podamos avanzar en pro de un futuro sostenible en el cual los emprendedores tendrían que ir continuamente un paso antes, debido a esto el emprendimiento es algo básico para que la sociedad o el individuo como tal neutralice las necesidades económicas y sociales.

En la Universidad del Cauca el emprendimiento es un tema de suma importancia, que es promocionado en especial por la Facultad de Ciencias Contables económicas y Administrativas, en donde se realizan diversos eventos que inspiran este accionar, como: la Feria empresarial, Gerenciarte, Taller de ideas Eureka y Tecno innovación entre otro tipo de eventos, los cuales buscan generar en los estudiantes una cultura de emprendimiento.

Entre las labores que realiza la Universidad por generar lo mencionado anteriormente, se crea la estructuración de la Unidad de Emprendimiento Unicauca con la cual se busca promover una cultura de emprendimiento en los estudiantes unicaucanos y de la región en general a través de la motivación, sensibilización y acompañamiento en sus ideas de negocios esto con el fin de suplir las necesidades de desarrollo social.

Al analizar el trabajo realizado por los Estudiantes de opción de grado (Práctica Profesional) Felipe Arias y Jessica Ortiz quienes hicieron un gran aporte con el mismo, se encontró una oportunidad de mejora, tras la reunión celebrada donde se expone el proyecto ante profesores de la Facultad de contables y se llegó a la conclusión que se debía hacer un proceso más detallado para el asesoramiento de los emprendedores, con ello surge la idea de estructuración de la **“Ruta del proceso de formación y asesoramiento a emprendedores unicaucanos”**

Para la creación de esta ruta como primera medida, se indago si realmente existía la necesidad de ofrecer un servicio de formación y asesoramiento dentro de la comunidad Unicaucana, dada la realización de la investigación de mercados que tiene por nombre "INVESTIGACIÓN DE MERCADOS: EMPRENDIMIENTO EN LA UNIVERSIDAD DEL CAUCA" dirigida por el profesor Henry Ramírez Paruma donde se consulta la fuente de información primaria, encontrándose que no solo existía esta inconformidad, sino también la de formación, por lo tanto los pasos a seguir fue la realización de la investigación Exploratoria y documental; Iniciando con un Bench Marking con el fin de obtener de fuente secundaria Bench Marking mediante tipo infografía, con el fin de desarrollar una ruta completa para la asesoría y formación de la comunidad, con el proceso realizado anteriormente, se crea la estructuración de la ruta del proceso de formación y asesoramiento para la comunidad Unicaucana

CAPÍTULO I: CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO

En esta primera parte del informe final de la de práctica profesional, se pretende dar a conocer a través del mismo, el trabajo realizado al interior de la institución, es decir la “Estructuración ruta del proceso de formación y asesoramiento” ;este capítulo está dividido en cuatro secciones: el primero, consta de una introducción en la cual se expuso de forma general el contenido del presente; como segundo ítem, se realiza una descripción y definición del problema analizado; posteriormente, se lleva a cabo el planteamiento de una justificación; y por último, se hace un bosquejo de los objetivos desarrollados a lo largo del práctica profesional.

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Planteamiento del problema

Según Ackoff (1953), un problema correctamente planteado está parcialmente resuelto, a mayor exactitud corresponden más posibilidades de obtener una solución satisfactoria. El investigador debe ser capaz no sólo de conceptuar el problema sino también de verbalizarlo de forma clara, precisa y accesible.

La Universidad del Cauca tiene un compromiso debido a la gran importancia la gran importancia que tiene en la región y en el país, su compromiso es contribuir al desarrollo del territorio; estos esfuerzos de la Universidad por promover el emprendimiento dentro de su estudiantado, se han visto opacados, debido a que no ha sido constante en esta labor y a pesar de contar con una estructuración de la Unidad de emprendimiento, se carece de un servicio de formación y asesoramiento que sea específico y detallado, el cual cumpla con las herramientas necesarias con las que debe de contar un emprendedor unicaucano para llevar a cabo la realización de su idea de negocio. La anterior información se afirma según la investigación de mercados realizada por estudiantes de Sexto semestre (1 periodo 2018) del programa de Administración de Empresas, en la materia Investigación de mercados a cargo del profesor Henry Ramírez Paruma, donde podemos constatar que la comunidad Unicaucana no se oferta y

un servicio que brinde formación y asesoría para todos los emprendedores de la comunidad Unicaucana, además teniendo en cuenta la ley 1014 del 2006 la Universidad no le da cumplimiento a esta ley de emprendimiento porque no hay una transversalidad, no existe una política o currículo definido para todos los programas de la Universidad en donde se realice una cátedra de emprendimiento y esto lo podemos constatar en la Investigación de mercados que tiene por nombre "Investigación De Mercados: Emprendimiento en la Universidad Del Cauca"

1.2 DEFINICIÓN DEL PROBLEMA

“Inadecuada formación y asesoramiento a los emprendedores de la comunidad Unicaucana”

2. JUSTIFICACIÓN

Conforme la ley 1014 del 2016 la cual tiene por objeto: “Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley”; además de “Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento” y “Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clusters productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo”.

Es importante resaltar que por medio del emprendimiento no sólo se puede disminuir el desempleo, sino que también existen efectos positivos que se generan en los individuos debido a que pasan de la baja autoestima de estar desempleados, a la autovaloración de su tarea y en consecuencia volviéndose competitivos (Duran y Lukez, 2003, p.9).

Dado lo anterior este trabajo de carácter práctico, es realizado con el fin de promover y dinamizar una cultura emprendedora al interior de nuestra Alma mater y de más grupos de interés, y así aumentar las oportunidades de generación de nuevos empleos para la región además potencializar el desarrollo humano, a través de la “Estructuración ruta del proceso de formación y asesoramiento a emprendedores unicaucanos” estableciendo actividades encaminados a la implementación de la misma.

Por otra parte cabe tener en cuenta ,que para dar cumplimiento a los requerimientos de la Práctica profesional (Pasantía), en primera estancia se propuso la implementación de la Unidad de emprendimiento y acorde a las investigaciones exploradas en la fuente primaria (encuesta) se redefine la implementación de la unidad de emprendimiento a rediseñar un proceso de Estructuración ruta del proceso de formación y asesoramiento a emprendedores unicaucanos por el deseo manifiesto encontrado bajo indagación a la fuente primaria (encuesta) quienes solicitan que la Universidad oferte una cátedra donde se puedan obtener una formación y asesoría con porcentajes de :

*“El 47% de los encuestados desean contar con un servicio que se enfoque en la **formación** y el Otro porcentaje importante (el 24 %) señalo que el servicio más requerido es el de **asesoría** ya que muchas personas tienen las ideas, pero les falta pulir pequeños detalles para que estas ideas de negocio mejoren y se puedan materializar. La mayoría sugiere que esta asesoría debe ser relacionada con procesos administrativos, económicos y contables. Investigación de mercados: Emprendimiento en la Universidad Del Cauca (2018)”*

La Estructuración de la ruta tiene como fin orientar, estimular y promover una cultura de emprendimiento empresarial dentro de nuestra Alma mater, aportando herramientas necesarias para nuestros emprendedores, que les permitan llevar a la realidad sus ideas de negocio generando un impacto dentro de la región.

3. OBJETIVOS

3.1. Objetivo General

Estructuración ruta del proceso formación y asesoramiento de emprendedoras unicaucanos

3.2. Objetivos Específicos

- ✓ Realización de Bench Marking a los principales institutos de emprendimiento en el país.
- ✓ Realizar reuniones con el Equipo Unidad de emprendimiento con el fin de generar lluvia de ideas para la creación de la ruta.
- ✓ Promover la cultura de emprendimiento empresarial en la comunidad universitaria y de su entorno a través de charlas otras actividades.
- ✓ Asistir a eventos de emprendimiento.

CAPÍTULO II: CONTEXTUALIZACIÓN TEÓRICA

En el presente capítulo se explica lo concerniente al marco teórico donde se evidencia el uso de los diferentes conceptos y teorías que sirvieron de base para el desarrollo del trabajo. Marco contextual que nos permitirá conocer aspectos de natura interna de la Organización y el marco legal el cual determina la validez y el análisis del proyecto.

4. MARCO TEÓRICO

El marco teórico está constituido por un conjunto de teorías, enfoques teóricos, investigaciones y antecedentes que se consideran válidos para el encuadre correcto de la investigación que se quiere realizar (Santalla, 2003).

Para el desarrollo del proyecto nos basaremos en las siguientes teorías las cuales apoyan y guían el proceso del mismo.

El *emprendimiento*, según Formichella (2004) puede definirse como: “El desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación” (p.90)

Para Cantillon (1756), *El emprendedor* es el que compra productos a un precio determinado en el presente, los combina de forma acertada para obtener un nuevo producto y luego lo vende a precios inciertos en el futuro. No posee un retorno seguro y debe asumir los riesgos y la incertidumbre presentes en el mercado.

Por otra parte para Schumpeter (1934) el emprendedor es mucho más que lo mencionado anteriormente él afirma lo siguiente: *El emprendedor* es un innovador que implementa el cambio en los mercados a través de la realización de nuevas combinaciones que pueden tomar varias formas.

En este orden de ideas, Kirzner (1973) muestra una visión diferente de que es un emprendedor, como lo podemos analizar a continuación: “*El emprendedor* reconoce las

oportunidades y toma acciones para aprovecharlas. Es aquel que tiene habilidades para aprovecharse de las imperfecciones del mercado”.

Se puede deducir de las anteriores propuestas que todo emprendedor tiene la visión de crear su propio negocio, a través de algo que él cree puede ser una oportunidad, anhela poder hacer realidad estas iniciativas de emprendimiento o ideas de emprendimiento.

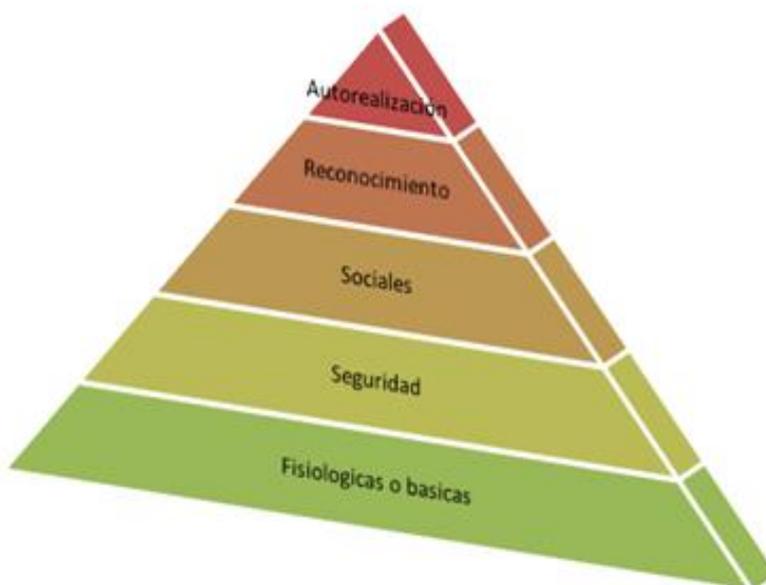
Para la Comisión de las comunidades Europeas (2003) afirman que: **“La iniciativa emprendedora** es la actitud y el proceso para crear y desarrollar una actividad económica, combinando la toma de riesgos, la creatividad y/o la innovación con una gestión sólida, en una organización nueva o en una existente”

Como podemos observar en lo anterior, se puede analizar la importancia de las personas emprendedoras en nuestra sociedad y la relevancia de sus iniciativas o ideas de negocio para el crecimiento en la región.

Maslow (1943) en el libro Motivation and personality afirma que:

Una idea de negocio es una solución a un problema, a una necesidad o a un deseo, a través de un producto o servicio, por lo que la solución representa una oportunidad de mercado. Alguien estará dispuesto a pagar por esta solución únicamente si tiene valor para ella, si la persona percibe que el producto o servicio le genera algún beneficio. continuando con Maslow las necesidades se relacionan con algo que nos hace falta, mientras que los deseos se relacionan con algo que aspiramos o queremos tener, estudió las necesidades humanas y las ordenó en una pirámide, es lo que hoy conocemos como la “Pirámide de Maslow”, algunas de ellas son importantes oportunidades de mercado. (p.45)

Ilustración 1 piramide De Las Necesidades Humanas



Fuente: Adaptado de Informe de práctica profesional adaptado Abraham Maslow publicación (2014)

Se puede observar sobre lo que propone Maslow, que todas las personas siempre han buscado su autorrealización personal, para unos llegar a éste punto sería la creación de su empresa, por ello en la Unidad de emprendimiento se pretende guiar a los emprendedores en un proceso enriquecedor en donde se logre llevar a la realidad esas ideas de negocio a través de la ruta proceso de asesoramiento de emprendedores unicaucanos.

A su vez es importante que todo emprendedor tenga en cuenta que no toda idea de negocio soluciona un problema o una necesidad, por ello sus ideas de negocio deben aterrizar y saber si realmente está cubriendo una carencia de la sociedad; Es importante que Las Instituciones de Educación superior apoyen las iniciativas de emprendimiento de su comunidad educativa.

Según los autores Shane y Venkataraman (2000): *La iniciativa emprendedora* incluye el estudio de las fuentes de oportunidades, los procesos de descubrimiento, evaluación y

explotación de oportunidades, y las personas que las descubren, evalúan y explotan. La iniciativa emprendedora no requiere, pero puede incluir, la creación de nuevas organizaciones.

Es por esta razón que para lograr la realización de las iniciativas de emprendimiento estos emprendedores deben de pasar por un proceso de asesoría y formación con el fin, de que finalizada la ruta de emprendimiento, el emprendedor cuente con un plan de negocio estructurado que pueda poner en marcha.

Jack Fleitman (2000) en su libro “Negocios Exitosos” dice que:

Un **plan de negocios** es una serie de actividades relacionadas entre sí para el comienzo o desarrollo de una empresa o proyecto con un sistema de planeación tendiente a alcanzar metas determinadas. El plan define las etapas de desarrollo de un proyecto de empresa y es una guía que facilita la creación o el crecimiento de la misma. Es también una carta de presentación para posibles inversionistas o para obtener financiamiento. (p.32)

Por una parte, el autor Silva (2008) en su libro Emprendedor, tiene su propia definición de que es un plan de negocios como lo podemos observar a continuación

El plan de negocio pretende ser una herramienta para tener un rumbo intencionalmente definido por el emprendedor, para construir un futuro a través del proceso decisorio”. Y en ese orden de ideas “el plan de negocios intenta reducir razonablemente el margen de riesgo que siempre e inevitablemente implica la creación de una empresa. (p.186)

Por otra, tenemos a Blank (2010). En su libro “No Plan Survives First Contact With Customers – Business Plans versus Business Moldes” quien nos dice lo siguiente:

Los emprendedores generan un **plan de negocios**, una vez escrito es una colección de hechos. Una vez completado no sueles oír acerca de gente re-escribiendo su plan. En todo

caso es considerado la culminación de todo lo que saben y creen. Es estático. En contraste, un modelo de negocio es diseñado para ser cambiado rápidamente para reflejar lo que se encuentra fuera del negocio. Es dinámico. (p.87)

Dada la importancia de un plan de negocio y las otras herramientas que debe de conocer todo emprendedor se hace necesario el uso de herramientas como el Bench Marking ,con el fin de indagar en las mejores prácticas que realizan diferentes organismos o Instituciones del país, en cuanto al emprendimiento y así mismo comparar el desempeño de las mismas para luego proseguir a estructurar la ruta de emprendimiento, la cual pretende que finalizado el proceso de la ruta cada emprendedor cuente con su plan de negocio estructurado además de aprender de la mano de profesionales emprendedores valiosas herramientas que se le brindaran, en el trascurso de la Ruta.

Según Sánchez Gómez (2008) en su libro “Cuantificación y generación de valor en la cadena de suministro extendida” afirma que:

El **benchmarking** es el proceso continuo de medir productos, servicios y prácticas y compararlos con los de nuestros competidores o con los de las empresas líderes en la industria, de forma que permita determinar si la forma en la que se desarrollan las actividades y funciones de la empresa representa una “mejor práctica” en la industria, teniendo en cuenta tanto el coste como la efectividad. Para ello, una vez se han identificado cada una de las actividades de la Cadena de Valor, (por ejemplo: compra de materiales, pago de proveedores, etc.), se mide su coste y su eficiencia a través de los indicadores correspondientes y se efectúa la comparación.

Los objetivos del benchmarking consisten en identificar cuáles son las mejores prácticas en la ejecución de una actividad, aprender cómo otras compañías han conseguido unos costes menores o una mayor eficiencia y acometer las acciones necesarias para mejorar la

competitividad de la empresa en aquellos casos en los que el análisis no haya mostrado resultados satisfactorios, a fin de conseguir una ventaja competitiva”. (P.36-37)

Fue importante la implementación de esta herramienta, dado que nos dio una perspectiva de los procesos que se realizaban en las diferentes instituciones de emprendimiento y nos permitió tener una idea de cómo estructurar nuestra ruta proceso de formación y asesoramiento de una forma más completa implementado lo mejor de cada una de las practicas.

Un proceso Roldan Luis (2006) en su libro “10 pasos para aumentar su rentabilidad “, define el proceso como una:

Secuencia de pasos, tareas o actividades que conducen a un cierto producto, el cual es el objetivo de dicho proceso, Sin embargo, la definición de dicho proceso desde la calidad es: Secuencia de actividades cuyo producto crea un valor para el usuario o cliente. (p.xx)

En el caso de la Unidad de emprendimiento se aplicaron las dos definiciones logrando conducir al resultado de un Servicio y a la creación de un valor agregado para nuestros emprendedores unicaucanos.

Para llevar a cabo esta práctica, se tuvo en cuenta la planeación estratégica, la que sirvió de base para empezar a estructurar la Ruta del proceso de asesoramiento.

Planeación estratégica: “es el esfuerzo sistemático y más o menos formal de una empresa para establecer sus propósitos, objetivos, políticas y estrategias básicas; desarrollando planes detallados con el fin de ponerlos en práctica, lograr propósitos” (Bianchi, 1995), Tomado del texto base (Reyes, 2012).

Para el trabajo siguiente se decide utilizar la metodología de trabajo Design Thinking la cual Según Manuel Serrano Ortega (2015) En el libro Design Thinking lidera el presente y crea el futuro. Dice lo siguiente:

El Design Thinking es una manera de resolver problemas reduciendo riesgos y aumentando las posibilidades de éxito. Empieza centrándose en las necesidades humanas y a partir de

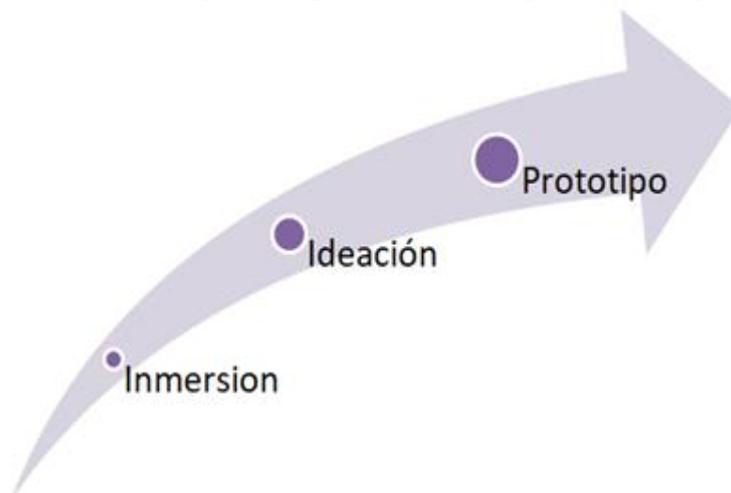
ahí, observa, crea prototipos y los prueba, consigue conectar conocimientos de diversas disciplinas para llegar a una solución humanamente deseable, técnicamente viable y económicamente rentable. (p.17)

Se reinterpreta el diseño, en su naturaleza más intangible, como método para innovar que abarca no solo los productos sino también los servicios y los procesos. (p. 18)

Se trata, por último, de un proceso participativo, fomentando la creatividad y la toma de decisiones. Una de las bases de esta metodología es que las buenas ideas surgen de un proceso creativo participativo, donde colaboran en la búsqueda de soluciones los empleados, los clientes, proveedores y profesionales de distintas disciplinas. Es un cambio de paradigma para las empresas que buscan nuevas soluciones a sus problemas. (p. 18)

Mauricio Viana (2016) en el Libro Design Thinking innovación en los negocios nos refiere que Design Thinking se refiere a la manera de pensar del diseñador, que utiliza un tipo de raciocinio poco convencional en el mundo empresarial, el pensamiento deductivo. De manera que se busca formular interrogantes a través de la aprehensión o comprensión de los fenómenos. Dicho de otro modo, son formuladas preguntas que deben ser contestadas a partir de las informaciones recolectadas durante la observación del universo que rodea el problema. Por eso, al pensar de manera deductiva, la solución no se deriva del problema: más bien, encaja en él. (p.14)

Ilustración 2 Esquema representativo del proceso Design Thinking



Fuente: Adaptado de libro Design Thinking innovación en los negocios

Como podemos analizar en lo mencionado anteriormente, lo que surge tras un proceso de creación en la Metodología Design Thinking es prototipo, en este caso nuestro prototipo sería la **“Ruta del proceso de formación y asesoramiento de emprendedoras unicaucanos”**

Mauricio Viana (2016) en el Libro Design Thinking innovación en los negocios nos refiere que:

El **prototipo** es la materialización de una idea, el paso de lo abstracto a lo físico para simular la realidad (simplificada) y propiciar validaciones. El Prototipo ayuda a validar las ideas generadas y, aunque se encuentre en una de las últimas fases del proceso de Design Thinking, puede darse a lo largo del proyecto en paralelo con la Inmersión y la Ideación. (p.123)

5. MARCO CONTEXTUAL

5.1. Nombre de la Organización:

Universidad del Cauca

5.1.1. Ubicación:

Se encuentra localizado en la Ciudad de Popayán, Cauca.

5.1.2. Área o dependencia:

Facultad de Ciencias Legales Económicas y Administrativas

5.1.3. Sector económico de actividad:

Educación, actividad que atiende a satisfacer las necesidades individuales hacia la creación de sociedades del aprendizaje que otorguen oportunidades de educación a toda la población.

La Universidad del Cauca es un ente universitario autónomo del orden nacional vinculado al Ministerio de Educación, con régimen especial, personería jurídica, autonomía académica, administrativa y financiera y patrimonio independiente.

Fue creada el 24 de abril de 1827 mediante decreto dictado por el presidente de la República Francisco de Paula Santander, en desarrollo de la Ley del 18 de mayo de 1826.

Se instaló el 11 de noviembre de 1827 y su nacionalización fue ratificada mediante la Ley 65 de 1964.

6. MARCO LEGAL

Para el trabajo se tuvo en cuenta:

LEY 1014 DE 2006 (enero 26) De fomento a la cultura del emprendimiento. El Congreso de Colombia DECRETA:

Artículo 2°. Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto: a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley;

Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento;

Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clúster productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo; i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial;

CAPÍTULO III: METODOLÓGICA

Resumen de la metodología tomado Informe Gestión Centro de Emprendimiento y Servicios 2017-II – 2018-I presentado por el profesor Henry Ramírez Paruma.

Para la creación y diseño del proceso de formación a emprendedores, con su respectivo asesoramiento, Serrano y Blanquez (s.f.), en su libro “Desing Thinking. Lidera el presente. Crea el futuro”, propone una metodología que se adaptada para el diseño de procesos, dónde se siguen los siguientes pasos del modelo de Stuart Pugh (p. 64):

Detección de necesidades:

Todo comienza a partir de una necesidad. El diseñador utiliza la dimensión emocional y la observación para detectar esas necesidades.

En el ejercicio realizado en el semestre 2017-II, por la experta en la metodología Fondo Emprender, Andrea Erazo en los numerales 8 y 9 respectivamente:

Paralelamente, la experta Andrea Erazo, programa jornadas de difusión sobre asesoramiento en las diferentes Unidades Académicas de la Universidad ,estrategia con la cual, me manifiesto en total desacuerdo, dado que íbamos a crear una expectativa en la comunidad Unicaucana, a la cual la universidad no tenía la estructura, ni la capacidad instalada para satisfacer tal necesidad. Además, la contextualización sobre el tema emprendimiento, no era acorde al nivel y a la realidad de la Universidad.

El anterior ejercicio, genera una serie de opiniones y expectativas: del profesorado, qué era un pobre mensaje sobre el tema de emprendimiento y no estaba al nivel de la Universidad, mostrando como ejemplos de iniciativas y proyectos que estaban muy por debajo del actuar universitario; y por parte de los estudiantes, el entusiasmo por emprender y la búsqueda de asesoramiento con el fin de presentar proyectos, expectativas que la universidad no podía cumplir, dados los requisitos que había que desarrollar ante el Fondo Emprender”.

Bajo un proceso de observación directa, se detectan las necesidades y expectativas latentes en la comunidad universitaria y las palabras claves que surgen son: emprendimiento, asesoramiento o acompañamiento y financiación

Investigaciones o estudios de mercado

En esta fase, se procede a indagar con mayor profundidad sobre las necesidades y expectativas que tiene la comunidad Unicauca sobre emprendimiento, se realizan los siguientes trabajos de investigación: una investigación exploratoria realizado en mi práctica profesional en conjunto con el equipo de la Unidad de Emprendimiento titulada: “diagnóstico de iniciativas y programas que fomentan el emprendimiento al interior de las nueve unidades académicas de la universidad del cauca”, dirigido a Decanos, Jefes de Departamento y Coordinadores de programa, algunos resultados (ver anexo1) y una investigación de mercados bajo los lineamientos de la metodología de investigación híbrida o mixta, titulada “Emprendimiento en la Universidad del Cauca”, realizada por estudiantes de VI semestre del programa Administración de empresas, materia Investigación de Mercados, las cuales arrojan, entre otros, unos resultados significativos (ver anexos 2 y 3). Población estimada integrantes de la comunidad Unicaucana, 16.084 personas (docentes, estudiantes y administrativos); y una muestra significativa 1.013 encuestas.

Especificaciones

En esta fase se especifican las respuestas en la que hay mayor coincidencia entre la población objeto de las investigaciones (ver anexo3), para el caso del proyecto, se toman las dos más relevantes: formación y asesoría.

Diseño conceptual

Se crea un modelo ecléctico, mediante una observación estratégica, bajo la metodología benchmarking (funcional), utilizando como medio, el internet, dados los inconvenientes de

desplazamiento, logrando una Cibergrafía, referente a los procesos de formación a emprendedores, que se efectúan en los centros, institutos, universidades y unidades de emprendimiento de seis instituciones de nuestro país, con la intención de buscar diferentes alternativas, y así capturar los elementos relevantes de cada institución, los cuales conducen al establecimiento de un sendero propio y exclusivo del emprendimiento para nuestra alma mater. El modelo ecléctico se crea bajo las siguientes etapas:

Investigación documental

Por medio de una cibergrafía, se realiza actividad donde se aplica la metodología de benchmarking, tipo funcional

Generación de ideas

Desde la gestión 2017-II, 2018-I y 2018-II, se han hecho continuamente, ejercicios de generación de ideas sobre el cómo afrontar y proporcionar una solución para las expectativas de la comunidad universitaria, mediante la metodología Brainstorming, entre otras, de este ejercicio surgen las propuestas, dónde cada etapa está compuesta de talleres, eventos y retos formativos (ver anexo 10), con los cuales se proyecta cumplir las necesidades y expectativas de dicha comunidad:

Etapa 1: Ingeniar

Etapa 2: Crear

Etapa 3 Impulsar

Etapa 4: Invertir

Visualización

La tangibilización de la lluvia de ideas, se hace utilizando la técnica de diseño y diagramación de procesos, Business Process Management (BPM), con el fin de llegar a un mayor nivel de detalle.

Primeras propuestas

En esta etapa ya se tienen los primeros diagramas de flujo de cada proceso, cumpliendo con los pasos de diseño su validación se da, en una amplia, nutrida y enriquecedora discusión al interior del Departamento de Ciencias Administrativas, en la sesión del 21 de mayo del 2018, registrada en acta # 12 (ver anexo 4), dónde intervienen con valiosos aportes, la gran mayoría, por no decir la totalidad de los profesores del departamento.

Análisis del mercado

Se realizan los siguientes trabajos de investigación: una investigación exploratoria realizada en la práctica profesional “Implementación unidad de emprendimiento” que tiene por nombre “diagnóstico de iniciativas y programas que fomentan el emprendimiento al interior de las nueve unidades académicas de la universidad del cauca”, dirigido a Decanos, Jefes de Departamento y Coordinadores de programa, algunos resultados (ver anexo 1), y una investigación de mercados bajo los lineamientos de la metodología de investigación híbrida o mixta, titulada “Emprendimiento en la Universidad del Cauca”, realizada por estudiantes de VI semestre del programa Administración de empresas, materia Investigación de Mercados, las cuales arrojan, entre otros, resultados significativos (ver anexo 3); con una población estimada 16.084 personas integrantes de la comunidad Unicaucana (docentes, estudiantes y administrativos); y una muestra significativa 1.013 encuestas, y otra investigación por parte de este grupo, solicitada por el Sr. Decano Andrés José Castrillón Muñoz, con el fin de indagar sobre el tema de emprendimiento en los grupos de investigación de la Universidad (64 grupos de investigación).

Análisis de la demanda actual

Con el panorama que nos da el anexo 3 se deduce que formación con un 47%, asesoría con un 24% y apoyo con un 86 %, son los servicios de mayor demanda.

Proyección de la demanda

La proyección de la demanda, traducidos en términos numéricos la anterior información, son cerca de 12.355 universitarios interesados en solicitar estos servicios.

Oferta

Se adoptaría la estrategia de convocatorias semestrales con un cupo limitado para la formación a emprendedores, con su respectivo asesoramiento, dado la capacidad instalada institucional para prestar este servicio.

- ✓ Elementos técnicos preliminares
- ✓ Tamaño del proyecto
- ✓ Unidad de medida de la capacidad

La capacidad instalada del proceso de asesoramiento tiene como unidad de medida la cantidad de personas atendidas por hora académica de taller (Personas/Hora)

Cómo se trata de una cátedra enfocado en talleres, en primera instancia se daría apertura con la capacidad que normativamente, un curso debe cumplir. La cantidad de emprendedores atendidos, dependerá de la voluntad de la Universidad, para dar apertura a más cursos.

El número de mentores está determinado, por el contenido de los talleres y por los perfiles del personal para su realización .Un mentor tendrá a su vez, la función de formar y asesorar.

Variables determinantes del proyecto

Dimensión y características del mercado

La demanda de mercado es uno de los factores importantes para determinar el tamaño del proyecto, pues se espera que semestralmente el Centro de Emprendimiento y Servicios en su

cátedra de formación a emprendedores, con su respectivo asesoramiento, tenga la capacidad suficiente para cubrir un óptimo porcentaje de la demanda.

Tecnología del proceso

Los equipos y herramientas requeridos para el proceso de formación a emprendedores, con su respectivo asesoramiento, están disponibles en considerables cantidades en el mercado, por lo tanto, no son un factor que nos pueda limitar. Además de ello, los equipos que se adquieran, harán parte del activo fijo del Centro de Emprendimiento.

Disponibilidad de insumos y materia prima para la prestación del servicio

Los insumos y materiales requeridos para la prestación del servicio académico de formación a emprendedores, con su respectivo asesoramiento del Centro de Emprendimiento y Servicios, tienen alta disponibilidad en el mercado, pues son productos de fácil acceso, además, la Universidad del Cauca tiene disponibilidad suficientes insumos.

Localización del proyecto

Este factor no es un impedimento ya que, dentro de la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas, cuenta con espacios suficientes y disponibles, que están adecuados para la prestación de los servicios académicos para formación y el asesoramiento a emprendedores.

Los costos de inversión y de operación

Es un factor determinante, puesto que la Universidad del Cauca es la principal fuente de financiación, por lo que los recursos de funcionamiento de la cátedra de formación a emprendedores y asesoramiento, que se ofertará a través del Centro de Emprendimiento y Servicios, dependen netamente de la institución; este centro debe contar con la disponibilidad de recursos para solventar:

Al menos 1 profesional universitario de tiempo completo, que atienda los 12 meses del año, incluido el período vacacional de la Universidad.

Recursos para la formación y el asesoramiento:

Pago de 64 horas de clases, profesores con perfil de especialista y con experiencia en emprendimiento.

El presente proyecto presentó un presupuesto para el funcionamiento del proceso y la cátedra de formación y el asesoramiento que en la actualidad disminuye ostensiblemente,

CAPÍTULO IV CONTEXUALIZACIÓN METODOLOGICA

1. Objetivo específico: Realización de Bench Marking a los principales institutos de emprendimiento en el país.

Se realiza el siguiente Bench Marking (Funcional) utilizado como medio el internet, debido a los problemas de desplazamiento. Con el que se logra conocer información de 6 Centros de emprendimiento del país información referente a procesos de formación de emprendedores. En esta etapa (**IDEACION**) se realiza el objeto de recopilar información logrando así tener una amplia visión de los componentes, procesos, servicios y contenidos que se efectúan en los centros, institutos y Unidades de emprendimiento de seis instituciones de nuestro país, con la intención de buscar diferentes alternativas que puedan ser implementadas y ejecutadas dentro de la Unidad emprendimiento.

TABLA 1 BENCH MARKING

DIAGNOSTICO			
Empresa líder con quien me voy comparar	Factor Clave a Observar	Ventajas del Factor Clave	Mejoras que puedo aplicar en mi Empresa
	¿Qué proceso o que actividad ejecuta la organización, que la hace sobresalir de las demás?	¿Qué están haciendo bien dentro de este proceso o actividad,, qué lo hacen sobresalir?	Según lo observado, ¿qué debo hacer o que debo aplicar para mejorar?
<p style="text-align: center;">Universidad EAN</p>  <p style="text-align: center;">Instituto para el emprendimiento sostenible</p>	<p>Todos los estudiantes de la Universidad EAN reciben formación transversal en el Instituto de Emprendimiento Sostenible, tanto los de pregrado como los de posgrado. EAN impacta</p>	<p>El Instituto para el Emprendimiento Sostenible tiene cuatro grandes líneas de acción para cada uno de sus objetivos: formación investigación proyección social Extensión. INVESTIGACIÓN El Entrepreneurship Group</p>	<p>Realizar un currículo para toda la comunidad Unicaucana con el fin de generar Educación transversal en nuestros emprendedores Unicaucanos, cabe tener en cuenta que esto daría cumplimiento a la ley de emprendimiento 1014 del 2006 en donde se pide una Educación transversal en las instituciones de</p>

		<p>Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Proyecto de investigación GUESS EXTENSION Punto Vive Digital Lab Bogotá El Laboratorio Digital de Bogotá llegó a la Universidad EAN para fortalecer el ecosistema de innovación y emprendimiento digital de la ciudad. Con el apoyo del Instituto para el Emprendimiento Sostenible, PROYECCIÓN SOCIAL Prácticas empresariales Consultoría en Innovación para Empresas Sostenibles . Empresa propia Emprendimiento</p>	<p>Educación superior Además otro aspecto a realizar dentro de nuestra Unidad es a tener en realizan grupos de investigación conformados por docentes</p>
<p>Corporación Clúster Creatic</p>  <p>Emprende Creatic</p>	<p>Acompañamiento a emprendedores en temas como : Descubrimiento de Clientes Validación de clientes Creación de clientes Desarrollo de empresa</p>	<p>Hacen diferentes eventos de emprendimiento como conferencias y charlas con expertos además de brindar una asesoría personalizada y generar una integridad en los quipos de trabajo , los cuales están conformados por profesionales de diferentes ramas</p>	<p>Estructuración de una ruta completa para nuestros emprendedores unicaucanos que les permita poner en marcha sus ideas de emprendimiento al terminar el proceso con nuestra Unidad de emprendimiento, mirara opcionalmente si se pueden generar emprendimientos grupales que sean integrados por profesionales de distintas ramas</p>
<p>Universidad del Rosario</p>	<p>Procesos Académicos ● Estrategia Curricular Ofrece el Núcleo de</p>	<p>El objetivo del Hub de Competencias para Emprender es generar una actitud hacia el emprendimiento, inspirar,</p>	<p>Al igual que en la Universidad EAN en este Instituto se ofrece un currículo de emprendimiento para</p>

 <p style="text-align: center;">Centro de emprendimiento</p>	<p>Profundización para estudiantes de la Escuela de Administración y el Núcleo de Diversificación se ofrece para todos los estudiantes de la Universidad del Rosario. (ELECTIVAS)</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Menciones en Emprendimiento ● Opción de Grado en Emprendimiento ● Práctica en Emprendimiento <p>Tipos de Práctica: Emprendimiento:</p> <p>Esta práctica está dirigida a los estudiantes de la Escuela de Administración que estén interesadas en la puesta en marcha o mejoramiento de su propia empresa una vez aprobada su Opción de Grado en Emprendimiento.</p> <p>Intraemprendimiento:</p> <p>Esta práctica está dirigida a las personas de la escuela de Administración que deseen implementar un nuevo proyecto dentro de una empresa que se encuentre vinculada al Centro de Emprendimiento</p>	<p>alfabetizar, informar y conectar a la comunidad rosarista con el emprendimiento, así como brindar las herramientas para fortalecer e impulsar las capacidades y habilidades que se requieren para emprender.</p> <p>El Hub de Competencias para Emprender se compone de cuatro programas:</p> <ul style="list-style-type: none"> Arte de Emprender Espíritu Emprendedor Bien informado Competencias-e. <p>Además también se destacan en:</p> <p>Programas de acompañamiento a emprendedores, charlas sectoriales y cuentan con su propia red de ángeles inversores</p>	<p>todos los estudiantes de su Alma Mater algo que es de suma importancia dentro de las Instituciones de Educación Superior, dado que esto da cumplimiento a la ley y genera dentro de su región un gran impacto social, y que debemos implementar dado que está dentro de los objetivos de nuestra Unidad de emprendimiento.</p> <p>Por otra parte es muy interesante la propuesta de generar una red de ángeles inversores que le permitan a nuestros emprendedores tener esta conexión con posibles inversionistas para sus emprendimientos</p>
<p>Universidad der los Andes</p>  <p style="text-align: center;">Centro de emprendimiento</p>	<p>El Programa Emprendedores (PEMP), Está dividido en tres etapas, según el nivel de desarrollo de los emprendimientos:</p>	<p>Cuentan con un programa de emprendedores PEM donde ayudan a los emprendedores a : verificar validez de su idea de negocio el CE acompaña a los</p>	<p>Como se puede Observar ellos, dividen su proceso en etapas a las cuales se les asigna unos determinados nombres esto es muy llamativo y diferente de los demás</p>

	<p>PEMP Descubre PEMP Construye PEMP Crece</p> <p>Adicionalmente, el Centro de Emprendimiento busca fortalecer el ecosistema de emprendimiento colombiano a través de su programa de formación para ángeles inversionistas, PEMP Invierte.</p>	<p>emprendedores en la búsqueda de su modelo de crecimiento de tal forma que el equipo comprenda cuáles son los elementos más críticos para obtener inversión o financiación de su crecimiento</p> <p>Obtendrán una serie de herramientas que les permitirán diversificar y mejorar sus prácticas de inversión. Además, el participante terminará con una manual de inversión que le servirá como hoja de ruta para su desempeño como ángel inversionista.</p> <p>Por otro lado se cuenta con:</p> <p>Emprendimientos Uniandinos Proyectos Y Relacionamiento Corporativo</p>	<p>institutos algo que se debe implementar en nuestra Unidad de emprendimiento. Con el fin de generar un impacto significativo y darnos a conocer de una manera creativa donde demos a entender de qué se va a tratar el proceso que iniciaran con nosotros los emprendedores</p>
<p>Universidad Pedagógica y Tecnológica de Colombia</p>  <p>Unidad de emprendimiento</p>	<p>Tienen un proceso de:</p> <p>Pre incubación Incubación Post incubación</p>	<p>El instituto cuenta con</p> <p>Asesoría y Apoyo</p> <p>Entrenamiento y Formación</p> <p>Divulgación y Comunicación</p> <p>Promoción de la integración sectorial Generación de Recursos y crecimiento</p> <p>Además se prestan servicios importantes como</p> <p>SERVICIOS PROYECTO DE INCUBADORA DE LA UPTC</p> <p>Capacitación de emprendedores</p>	<p>Es una ventaja sumamente importante que se tendría que llevar a cabo en nuestra Unidad dado que este centro de emprendimiento les realiza un acompañamiento a los emprendedores antes durante y después del proceso lo que hace el proceso aún más enriquecedor, otro elemento importante a tener en cuenta es los foros de emprendimiento dado que este tipo de actividades enriquecen el proceso de emprendimiento.</p>

		<p>Acompañamiento para la formulación del plan de negocio</p> <p>Acceso a equipamiento de los laboratorios.</p> <p>Acceso a foros y eventos Empresariales.</p>	
<p>Universidad Nacional</p>  <p>Unidad de emprendimiento e Innovación</p>	<p>La principal ventaja de este instituto de emprendimiento es que provee, herramientas muy completas para la formación de sus emprendedores tanto virtuales como físicas además de la asesoría personalizada</p>	<p>La UEI presta servicios de asesoría a Mipymes y emprendedores, hagan parte o no de la comunidad universitaria, en 7 áreas de conocimiento</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Formulación y modelo de negocio 2. Proceso de prototipado y validación 3. Diseño de marca e imagen institucional 4. Implementación de ERP 5. Gestión del Gobierno Corporativo 6. Protección de la propiedad intelectual 7. Aspectos jurídicos y tributarios 	<p>Realizar una página web en la Unidad de emprendimiento donde demos a conocer nuestros procesos y mantenerla actualizada y funcionando, también desarrollar para los emprendedores guías completas que permitan enriquecer su proceso de formación así mismo generar herramientas virtuales como simuladores, en cada uno de los niveles de formación del emprendedor.</p>

2. Objetivo Específico: Realizar reuniones con el Equipo Unidad de emprendimiento con el fin de generar lluvia de ideas para la creación de la ruta.

Ilustración 3 Reuniones Unidad de emprendimiento



Durante todo este proceso que aún sigue en marcha se realizó diferentes reuniones con el equipo de la Unidad de Emprendimiento con el fin de generar ideas y proponer actividades para la creación de la ruta, después de la realización del Bench Marking y con la información recolectada en el mismo se empieza a estructurar la ruta de formación y asesoramiento de emprendedores unicaucanos. Durante el transcurso del proceso se realizan charlas de emprendimiento a estudiantes de la Universidad del Cauca.

3. Objetivo específico: Promover la cultura de emprendimiento empresarial en la comunidad universitaria y de su entorno a través de charlas u otras actividades

Como se mencionó anteriormente se decide promover el emprendimiento dentro de la comunidad Unicaucana a través de charlas a estudiantes como se puede observar en las siguientes imágenes.

Ilustración 4 Charla de emprendimiento -Estudiantes ingeniería de sistemas



Charla de emprendimiento a estudiantes de Ingeniería de sistemas que se encontraban a cargo del profesor José Reinel Bermeo en la cual se explicó diferentes términos de emprendimiento además de dar a conocer las distintas fuentes de financiamiento que se manejan en el país para los emprendedores colombianos

Ilustración 5 Charla estudiantes sexto semestre Administración de empresas



Charla a estudiantes de Administración de empresas de 6 semestres a cargo del profesor Henry Ramírez Paruma en donde se les explica cuál es el objetivo que se pretende con la investigación de mercados que será realizada por ellos con el fin de encaminarlos a el mismo.

Ilustración 6 Imagen tomada a Video de emprendimiento



VIDEO RUTA DE EMPRENDIMIENTO .mp4

Creación video ruta de emprendimiento con el fin de dar a conocer el proyecto a la Comunidad Unicaucana y saber que auge tenia dentro de la comunidad.

4. Objetivo específico: Asistir a eventos de emprendimiento.

Con el fin de informarnos y empaparnos aún más del tema de nuestro interés, el equipo de una unidad de emprendimiento decide asistir a eventos de emprendimiento realizados por el Clúster creatic con el fin de adquirir conocimientos a través de estos eventos que nos sirvieran para la estructuración de nuestra ruta de emprendimiento.

Ilustración 7 Asistencia del Equipo Unidad de emprendimiento a eventos de emprendimiento



Con la asistencia a estos eventos nos pusimos en los zapatos de los emprendedores y fuimos críticos de la ruta con el fin de hacer mejoras a nuestra Ruta, se habló de que hacía falta dentro de la ruta a que habíamos asistido, que se podía implementar y también los puntos positivos que habíamos encontrado de los eventos .

Como fase final (**PROTOTIPO**) Después de realizado todo lo anterior se propone la siguiente ruta de formación y asesoramiento para la Unidad de emprendimiento.

RUTA DEL PROCESO DE FORMACIÓN Y ASESORAMIENTO

EMPRENDEDORES UNICAUCANOS

La ruta del proceso de formación y asesoramiento se plantea en tres fases en las que tenemos:

VINCULACIÓN VIRTUAL:

Inicialmente se realizará la apertura de Convocatoria semestral, donde el aspirante deberá diligenciar un formulario, esto con el objetivo de realizar y mantener una base de datos de emprendedores, posteriormente se dará el cierre de la convocatoria para dar paso a la selección de emprendimientos y su respectiva programación de cita

FORMALIZACIÓN

Una vez el emprendedor acuda a las instalaciones del Centro de emprendimiento:

El asesor verifica la cita

Se suministra la información completa y general de la oferta de servicios en el proceso de asesoramiento al que el emprendedor podrá acceder

Se dará paso a la formalización del proceso donde se realizará documentos como cláusula de confidencialidad, contrato de confianza y el catálogo de servicios.

Posterior a esto se realizará un diagnóstico para concluir en cuál de las etapas del proceso se encuentra su proyecto de emprendimiento.

Después se le dará la información pertinente de acuerdo a la etapa de su proyecto (fechas de talleres, herramientas, fechas de asesoría,)

TALLERES Y ASESORÍAS

Ilustración 8 Ruta de asesoramiento: Talleres y asesoría





Esta fase de talleres y asesorías para emprendedores de la comunidad Unicauca está compuesta por 4 etapas según el nivel de desarrollo de los emprendimientos:

Etapla 1: **INGENIAR**

Etapla 2: **CREAR**

Etapla 3 **IMPULSAR**

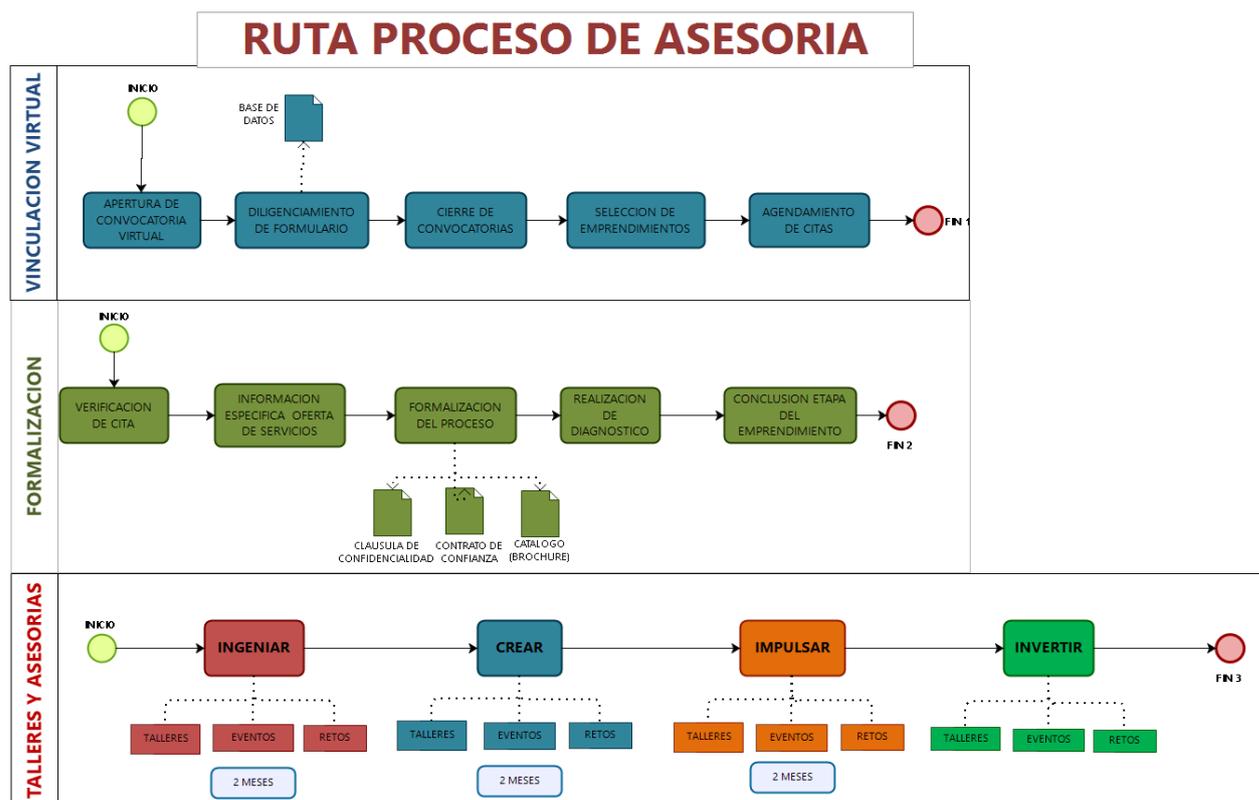
Etapla 4: **INVERTIR**

Cada etapa está compuesta de Talleres, eventos y retos formativos.

NOTA:

Los emprendedores novicios deberán desarrollar todos los talleres.

Ilustración 9 Ruta proceso de asesoría



DESCRIPCION FASE DE TALLERES Y ASESORÍAS

A continuación se detalla cada etapa de talleres y asesorías

ETAPA UNO: INGENIAR

En esta etapa inicial se busca que a través de talleres de sensibilización, motivación e ideación la comunidad Unicauca indague en las áreas del emprendimiento y pueda hacer una reflexión personal de la siguiente pregunta: ¿Por qué emprender? a partir de experiencias de éxito y fracaso de emprendedores de nuestra región y la identificación de problemas, necesidades y oportunidades del entorno que derive en la generación de ideas de negocio además de la posibilidad de llevar al emprendedor al evento GERENCIARTE/TECNO-INNOVACIÓN que se realiza en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas. Dentro del programa de Administración de Empresas.

ETAPA DOS: CREAR

En esta etapa los talleres que se orientan a los participantes tienen por objetivo brindar herramientas que les permitan construir, modelar y conducir su idea de negocio de modo que tengan bases bien estructuradas de cómo será su emprendimiento a futuro y su manejo.

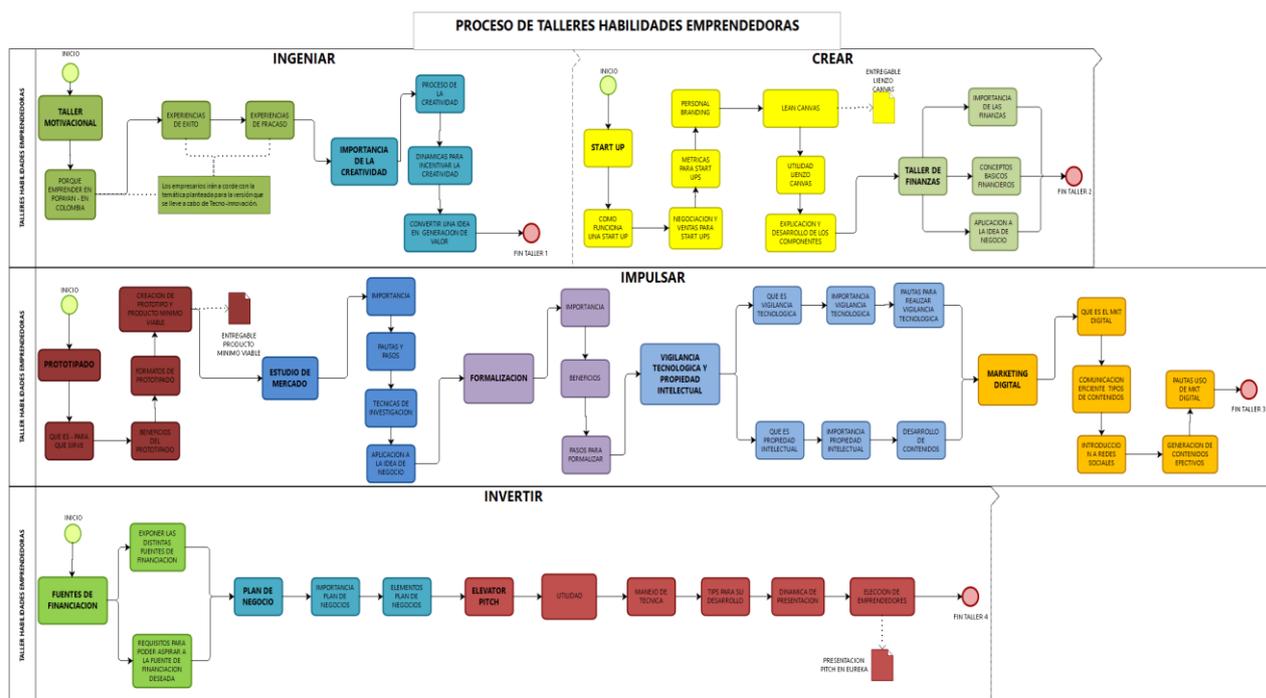
ETAPA TRES: IMPULSAR

Algunas ideas negocios tienen un potencial excepcional de crecimiento para lo cual requieren, además de conocimientos especializados, herramientas que les permitan verificar la validez de su negocio en el mercado y alcanzar su potencial. en esta Etapa, se acompañará a los emprendedores en la búsqueda de su modelo de crecimiento de tal forma que el equipo comprenda cuáles son los aspectos y las herramientas útiles que les permita crecer.

ETAPA CUATRO: INVERTIR

En la última etapa los participantes obtendrán una serie de conocimientos y herramientas que les permitirán conseguir los recursos necesarios para llevar a cabo su emprendimiento por medio de las fuentes de inversión o financiación. Además, el participante podrá presentar su idea de negocio en el evento EUREKA EMPRENDE donde podrá adquirir patrocinadores y las ideas más llamativas tendrán un stand en LA FERIA EMPRESARIAL.

Ilustración 10 Proceso completo ruta de asesoría emprendedores.



PROPUESTA CONTENIDO DE TALLERES

ETAPA UNO: INGENIAR

Este módulo se compone de dos talleres:

Taller de Sensibilización y motivación:

NOCHE DE FRACASOS

¿POR QUÉ EMPRENDER EN POPAYÁN Y EN COLOMBIA?

Experiencias de éxito ()

Experiencia de fracaso ()

Descripción:

Con el propósito de incentivar y fomentar una cultura de emprendimiento dentro de la comunidad universitaria, se realizarán charlas de socialización de experiencias tanto de éxito como fracaso de emprendedores con alto impacto en nuestra región de la mano del evento realizado en la Facultad de Ciencias Contables, Económicas y Administrativas llamado Tecno-

Innovación/ Gerenciarte, logrando así motivar y estimular el emprendimiento en los asistentes y generando en ellos la curiosidad que los lleve a indagar en las áreas del emprendimiento.

Contenido:

Taller motivacional sobre ¿Por qué emprender en Popayán y Colombia?

Experiencias de Éxito por parte de empresario de la región

Experiencias de Fracaso por parte de empresario de la región

Intensidad Horaria:5

Modalidad presencial

Nota:

los empresarios irán acorde con la temática planteada para la versión que se lleve a cabo de Tecno-innovación o Gerenciarte.

Ideación

Taller De Creatividad E Ideas De Negocio:

Descripción:

A través de un taller de creatividad e ideas de negocios se pretende promover el pensamiento creativo en la comunidad universitaria propiciando un espacio idóneo de dinámicas que como resultado direccionen a los emprendedores a identificar problemas y necesidades específicos del entorno y a partir de ello idear y crear oportunidades y soluciones que deriven en la generación de ideas de negocio que tengan un impacto positivo en el desarrollo de la sociedad.

Contenido:

Importancia de la Creatividad y el proceso de ser creativos

Dinámicas para incentivar la creatividad (Retos)

Convertir una idea en valor (Emprendimiento)

Intensidad Horaria: 5

Modalidad presencial

ETAPA DOS: CREAR

Este módulo se compone de tres talleres:

2.1 Metodología Start Up:

Descripción:

Mediante este taller se busca dar a conocer a los emprendedores una metodología de trabajo simple y efectivo que les permita abordar el lanzamiento de un producto o servicio con un modelo de negocio rentable y escalable, además de minimizar su posibilidad de fracaso como lo es la metodología Start Up.

Contenido:

Introducción ¿Qué es un Start Up?

¿Cómo funciona una Startup?

Negociación y Ventas para StartUps

Métricas para StartUps: lo que debes medir y cómo hacerlo

Personal Branding para StartUps: marca personal,

Intensidad Horaria: 5

Modalidad presencial

2.2 Taller de modelación: Lean Canvas

Descripción:

Con el fin de presentar una guía práctica que les permita a los emprendedores analizar, comprender de manera visual y conceptualizar su modelo de negocio de modo que logren aumentar sus posibilidades de éxito en este taller se trabajará la herramienta del Lean canvas que abarca nueve aspectos vitales como lo son:

1 Definición de segmento de Clientes

2 Problema u oportunidad

- 3 Propuesta de valor
- 4 Solución
- 5 Canales
- 6 Flujos de ingreso
- 7 Estructura de costos
- 8 Métricas clave
- 9 Ventaja competitiva

Contenido:

Introducción ¿Qué es el modelo Lean Canvas?

Utilidad del modelo Lean Canvas

Explicación y desarrollo de los 9 componentes del Lean Canvas

Entregable: lienzo Canvas

Intensidad Horaria: 8

Presencial: 5

Autónomo: 3

2.3 Taller de finanzas:

Descripción:

Con el objetivo de desarrollar competencias financieras en los emprendedores de forma que dispongan de conceptos claros, puedan registrar la información contable y basados en ella sean capaces de toma de decisiones acertadas para la gestión y optimización de los flujos de dinero de sus emprendimientos se llevará a cabo el taller de Finanzas.

Entregable: listado de activos, pasivos, ingresos, gastos costos e inversiones que conlleva el emprendimiento a futuro.

Contenido:

Importancia de conocer y llevar las finanzas en una empresa

Conceptos básicos financieros: Activo, pasivo, ingreso, gastos, costos

Aplicación de cada concepto a la idea de negocio

Intensidad Horaria: 8

Presencial: 5

Autónomo: 3

ETAPA TRES: IMPULSAR

Este módulo se compone de cinco talleres:

Prototipado:

Descripción:

El taller de prototipado se realizará con el fin de que el emprendedor produzca una representación o simulación a pequeña escala o producto mínimo viable del producto final además de comprender y percatarse de las posibles modificaciones y mejoras que podrá realizar en esta fase de desarrollo aportando así a la construcción y crecimiento de su producto.

Contenido:

Introducción al prototipado ¿Qué es?

Beneficios del prototipado

Formatos de prototipos

Práctica de creación de prototipos y producto mínimo viable.

Entregable: Diseño de producto mínimo viable

Intensidad Horaria: 8

Presencial: 5

Autónomo: 3

Validación:

Descripción:

Con la finalidad de que el emprendedor pueda conocer el mercado en el que competirá, a través de este taller se le brindarán pautas que le permita analizar tanto la oferta como la demanda del sector al que pertenece, conocer la competencia a la que se enfrenta, su cliente ideal, el precio apropiado para su producto y a partir de los resultados obtenidos pueda entender el comportamiento del mercado y de esta forma logre tomar las decisiones adecuadas y adaptar sus deseos a la realidad.

Contenido:

Introducción ¿Qué es un estudio de mercado?

¿Para qué sirve realizar un estudio de mercado?

Técnicas de investigación para la recogida de información

Pautas y pasos para realizar un estudio de mercado

Intensidad Horaria: 5

Modalidad presencial

Formalización

Este taller será orientado con la intención de dar a conocer al emprendedor los beneficios, los pasos a seguir, las entidades y los trámites a realizar para la formalización de su empresa, resaltando que al ser legalizada se generará una imagen de seriedad ante sus clientes por el cumplimiento de las obligaciones lo que les brindará confianza y ayudará a estimular el cumplimiento de la ley

Contenido:

Introducción ¿Por qué es importante formalizar tu negocio?

Beneficios de la formalización

Pasos a seguir para formalizar tu negocio

Intensidad Horaria: 5

Modalidad presencial

Vigilancia tecnológica y propiedad intelectual

Descripción:

La vigilancia tecnológica es un proceso fundamental que todo emprendedor está obligado a conocer y usar, este taller se dictará primeramente con el propósito de que el emprendedor sea capaz de captar información relevante de su entorno en cuanto a avances en ciencia y tecnología para su beneficio propio, ahorrando tiempo y dinero, adquiriendo conocimientos que le permitan innovar y sobresalir de manera exitosa, sana, además de poseer la competencia para proteger de manera correcta y orientada su propiedad intelectual, obteniendo así exclusividad sobre su idea de negocio, siendo esto de vital importancia en un contexto tan grande, complejo y cambiante como lo es el mercado competitivo.

Contenido:

Introducción ¿Qué es la vigilancia tecnológica?

Para qué sirve la vigilancia tecnológica

Pautas para realizar vigilancia tecnológica y fuentes de información tecnológica

¿Qué es la propiedad intelectual?

Importancia de la propiedad intelectual

Contenidos Básicos de derechos de Propiedad Intelectual, Formas de protección: derecho de autor y conexos, propiedad industrial (marcas, patentes, modelos y diseños industriales), formas de protección.

Intensidad Horaria: 5

Modalidad presencial

3.5 Marketing Digital

Descripción:

Este módulo es orientado con el objetivo de brindar conocimientos y competencias que permitan al emprendedor desarrollar una comunicación apropiada de su idea de negocio capaz de provocar una reacción positiva en el cliente receptor al igual que su recordación usando de manera correcta el marketing digital, que es esencial en la actualidad, siendo la razón por la que las empresas se encuentran en la necesidad de actualizarse y usar diferentes medios para vender sus productos y posicionar su imagen.

En este componente el emprendedor podrá identificar qué medios son apropiados para su emprendimiento y se les brindarán recomendaciones y sugerencias del uso de estas potentes herramientas que son útiles para el posicionamiento en el mercado a muy bajo costo y con mayor cobertura.

Contenido:

Introducción al pensamiento digital (contextualización) ¿Qué es el marketing digital?

Comunicación Eficiente, Tipos de contenidos (Imágenes, infografías, vídeos, artículos, presentaciones, ebooks, etc.

Introducción a redes Sociales: Revisión y análisis de plataformas

Cómo generar contenidos efectivos para las diferentes plataformas, pautas para uso de marketing digital

Intensidad Horaria: 5

Modalidad presencial

ETAPA CUATRO: INVERTIR

Este módulo se compone de tres talleres:

Fuentes de Financiación:

Descripción:

El siguiente taller tiene como propósito dar a conocer al emprendedor las diferentes fuentes de financiación existentes en el medio a las que puede acceder, para conseguir los recursos necesarios y así llevar a cabo su actividad, se les brindará conocimiento generales de los requisitos que exigen algunas fuentes, a fin de que el emprendedor logre tener una visión amplia y clara que le permita decidir y enfocar su proyecto a una fuente de financiación que se ajuste a las necesidades de su emprendimiento

Contenido:

Fuentes de financiación en el contexto Colombiano

Requisitos fuentes de financiación

Cómo elegir la fuente de financiación para mi emprendimiento

Intensidad Horaria: 5

Modalidad presencial

4.2 Formulación de proyectos:

Descripción:

El taller dedicado a la explicación del contenido de un plan de negocios buscando que el emprendedor genere un documento único que le permita exponer todos los aspectos de su proyecto tales como planeación, organización, control y evaluación debido a que el documento cuenta con estos elementos sirve como guía para poner en marcha un negocio, de igual modo permite demostrar la viabilidad del mismo y por lo tanto ayudará a conseguir financiamiento

Contenido:

¿Qué es un plan de negocio?

Importancia de desarrollar un plan de negocio

Elementos de un plan de negocio

Intensidad Horaria: 4

Modalidad presencial

4.3 Elevator Pitch:

Descripción:

Este taller es dirigido a los emprendedores con el fin de orientar, brindar pautas y elementos en una técnica llamada elevator pitch la cual es una potente herramienta de networking que le permite al emprendedor presentar una idea de negocio y lograr convencer a inversores o clientes en menos de tres minutos: exactamente lo que dura un viaje largo en ascensor. En esta técnica debes dar respuesta a los siguientes interrogantes ¿quién eres? ¿a qué te dedicas actualmente?, ¿cuáles son tus objetivos?, ¿qué necesitas para alcanzar el éxito y de qué manera te puede ayudar tu interlocutor?.

Contenido:

¿Qué es el elevator pitch? y su utilidad

Manejo de técnica elevator pitch

Tips para el desarrollo de un Pitch

Dinámica de presentación de Pitch

Elección de emprendedores para la presentación de Pitch en Eureka

Entregable: Presentación de Pitch en Eureka

Intensidad Horaria: 8

Presencial: 5

Autónomo: 3

Nota: Para este taller se pretende que el emprendedor pueda presentar su Pitch en el evento EUREKA EMPRENDE y los mejores emprendimientos tendrán su stand en La Feria Empresarial.

Resumen Talleres

ANÁLISIS DE NECESIDADES DE EQUIPOS

En la siguiente tabla se encuentra la información detallada , referente a los equipos de oficina que se necesitan para poner en marcha la oficina de la Unidad de emprendimiento la información fue recolectada de la página linio Colombia donde se realizó la investigación referente a los equipos que se necesitaban y las especificaciones de las mismas.

Tabla 2 Necesidades de equipos -Unidad de emprendimiento

EQUIPO DE OFICINA	DESCRIPCIÓN	COSTOS
Computadores de mesa	<p>Pc Mesa Celeron J1800-1tb-4ram Monitor 20 Led</p> <p>Modelo: 2018</p> <p>-Procesador: INTEL DUAL CORE J1800 2.3 GHZ</p> <p>-Memoria interna: RAM 4Gb DDR3</p> <p>-Disco Duro: 1TB</p> <p>-Monitor AOC 20" LED (3 años de garantía pantalla)</p> <p>-Teclado y Mouse + Antena WiFi</p>	\$1.000.000
Tablero acrílico	<p>En Aluminio Tablero acrílico liso de 2.43 x 1.22 marco en madera lacada o aluminio para proteger sus bordes, elaboradas en MDF de 9mm de espesor</p>	\$180.000
Impresora multifuncional	<p>impresora Multifuncional Hp Officejet Inyección De Tinta Hp</p> <p>Imprime, Copia, Escanea, fax</p> <p>Inyección térmica de tinta HP</p> <p>Conectividad: 1 USB 2.0 con la compatibilidad con dispositivos USB 3.0; 1 USB host; 1 Ethernet; 1 WiFi</p>	\$1.299.900

	802.11b/g/n; 1 conexión inalámbrica 802.11b/g/n; 2 puertos de modem RJ-11	
Video beam	<p>Proyector Epson Home Cinema 740 Hd Wxga Ex7240 1040</p> <p>Sistema de proyección: 3LCD, tecnología de 3 chips</p> <p>Resolución nativa: 720p (1280 x 720)</p> <p>Brillo de color: 3000 lúmenes1</p> <p>Brillo blanco: 3000 lúmenes1</p>	\$1.869.900
silla para escritorio	<p>Silla A Gas Con Brazo Malla Negro</p> <p>Dimensiones de la silla son 53 x 57 x 83 cm. La altura mínima es 83 y la máxima es 95</p>	\$110.000
Sonido	<p>Parlante Activo Usb/bt/radio Fm PI3000x Playpro 3000 Watts</p> <p>Cabina en ABS de alta resistencia.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tamaño de parlante 15". - Potencia 3.000watts pico. - Reproductor MP3 por medio de USB / SD / BLUETOOTH, radio FM. 	\$399.000
Archivador	<p>Archivador Metálico 2x1 (2 cajones sencillos - 1 carpetero)</p> <p>Estructura en lamina lisa Cold Rolled</p> <p>2x1 (2 cajones sencillos y 1 cajón carpetero para carpetas colgantes) con correderas de extensión total.</p>	\$224.000

	1 Chapa de seguridad que asegura todos los cajones	
Mesa para oficina	<p>Mesa Pc Estructura Metálica 80x60 Porta Teclado Tapa Mdf 1a</p> <p>Medidas: 80 cm ancho x 60 cm fondo x 75 cm altura.</p> <p>Estructura metálica.</p> <p>Pintura electrostática.</p> <p>Con porta teclado en madera.</p>	\$120.000
Televisor 32 pulgadas	<p>Smart Tv 32 Pulgadas Samsung Hd Televisor Usb Fb</p> <p>Modelo UN32J4300DKXZL.</p> <p>Pantalla de 32" con resolución HD.</p> <p>Con tecnología Smart TV.</p> <p>Cuenta con 2 entradas HDMI.</p> <p>Con Mega contraste.</p> <p>Procesador Single Core.</p> <p>Potencia de los parlantes de 10W.</p> <p>Tiene 1 entrada USB.</p>	\$1.500.000
Mesa para sala de Juntas		\$500.000
Papelera	<p>Fabricada en metal calado negro, estructura compacta y resistente.</p> <p>Su diseño permite visualizar su interior ideal para interiores y exteriores</p>	\$20.000
sillas para mesa redonda	<p>Silla A Gas Con Brazo Malla Negro</p> <p>Dimensiones de la silla son 53 x 57 x 83 cm. La altura</p>	\$100.000

	mínima es 83 y la máxima es 95	
Máquina de café	Cafetera Portátil Minipresso - B4i9 De Máquina De Café Especificaciones: Color: negro	\$200.000
Papelería		\$100.000
Botiquín Metálico	Botiquín Metálico Industrial De 50*30*14 Botiquín de primeros auxilios elaborado en lámina de alta calidad, pintura electrostática horneable, puerta en vidrio, con chapa y 2 llaves,	\$55.000

7.6.1. TOTALIZACIÓN DE COSTOS DE EQUIPOS

La siguiente tabla resume la información de la tabla anterior, con el fin de poder visualizar de mejor manera la información de los equipos que se necesitan.

Tabla 3 Totalización Costo de equipos

EQUIPO DE OFICINA	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL INVERSIÓN INICIAL
Computadores de mesa	5	\$1.000.000	\$5.000.000
Tablero acrílico	1	\$180.000	\$180.000
Impresora multifuncional	1	\$1.299.900	\$1.299.900
Video beam	1	\$1.869.900	\$1.869.900
silla para escritorio	5	\$110.000	\$550.000
Sonido	1	\$399.000	\$399.000
Archivador	2	\$224.000	\$448.000

Mesa para oficina	5	\$120.000	\$600.000
Televisor 32 pulgadas	1	\$1.500.000	\$1.500.000
Mesa para sala de Juntas	1	\$500.000	\$500.000
Papelera	5	\$20.000	\$100.000
sillas para mesa redonda	5	\$100.000	\$500.000
Máquina de café	1	\$200.000	\$200.000
Papelería	1	\$100.000	\$100.000
Botiquín Metálico	1	\$55.000	\$55.000
TOTAL			\$ 13.301.800

NECESIDADES DE MANO DE OBRA:

Para la realización de talleres y asesoría se ha realizado una propuesta sujeta a cambios de los posibles perfiles que se muestra a continuación así mismo la tabla también nos muestra el valor por hora del profesional que se necesita , estos valores fueron suministrados por el CECAV.

Tabla 4 Necesidades Mano de Obra

TALLER	PERFIL DEL PROFESIONAL	HORAS/ TALLER	VLR HORA
Sensibilización y motivación:	Coaching, Inteligencia Emocional y Programación NeuroLinguistica	5	\$ 13.598
Creatividad e ideas de negocio	Coaching, Inteligencia Emocional y Programación NeuroLinguistica	5	\$ 13.598
Metodología Startup	Administrador de empresas -Especialista en gerencia de proyectos	5	\$13.598
Modelación	Administrador de empresas -Especialista	5	\$13.598

lean canvas	en gerencia de proyectos		
Finanzas	Administradora de Empresas con Especialización en finanzas	5	\$ 13.598
Prototipo	Gerente de Proyectos o Especialista en Mercadeo con conocimiento en Marketing Digital	5	\$ 13.598
Validación	Gerente de Proyectos o Especialista en Mercadeo con conocimiento en Marketing Digital	5	\$ 13.598
Formalización	Abogado especialista en derecho Público y administrativo	5	\$13.598
Vigilancia tecnológica y propiedad intelectual	Abogado especialista en derecho Público y administrativo	5	\$13.598
Marketing digital	Gerente de Proyectos o Especialista en Mercadeo con conocimiento en Marketing Digital	5	\$ 13.598
Fuentes de financiación	Administradora de Empresas con Especialización en finanzas	5	\$ 13.598
Formulación de proyectos	Administrador de empresas -Especialista en gerencia de proyectos	5	\$ 13.598
Elevator pitch	Administrador de empresas -Especialista en gerencia de proyectos	4	\$ 13.598

NOTA:

El valor de la hora de cada taller está determinado por la escala salarial del CECAV

Con el propósito de una mejor interpretación y distinción entre los posibles perfiles que están facultados para la realización de diferentes talleres se realizó una convención obteniendo al final los siguientes perfiles:

Esta tabla resume los perfiles de los profesionales que se necesitan para poner en marcha la ruta de formación y asesoría de los emprendedores dentro de nuestra Alma Mater, estos son los perfiles de propuesta dado que están sujetos a cambio.

Tabla 5 Perfiles Profesionales

	PERFILES
1	Coaching, Inteligencia Emocional y Programación Neurolingüística
2	Administrador de empresas -Especialista en gerencia de proyectos
3	Administradora de Empresas con Especialización en finanzas
4	Gerente de Proyectos o Especialista en Mercadeo con conocimiento en Marketing Digital
5	Abogado especialista en derecho Público y administrativo

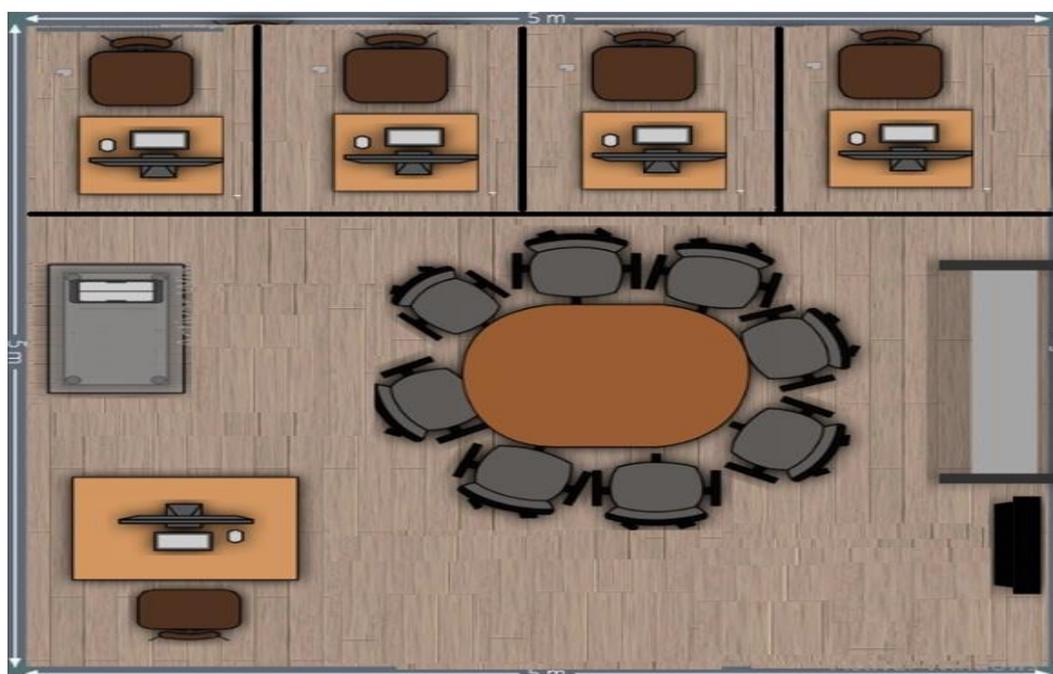
Además cabe resaltar la existencia del perfil del coordinador del Centro de Emprendimiento

DISTRIBUCIÓN DE PLANTA

En la siguiente imagen podemos encontrar la propuesta de la Distribución de la Oficina de Unidad de emprendimiento de acuerdo a los cargos y materiales que se necesitan para el funcionamiento de la misma, esta cuenta con 4 cubículos los cuales son para cada una de las etapas de la ruta que se mencionaron anteriormente como Ingeniar, Crear, Crecer y Invertir y la oficina del Coordinador el cual se encargara de la Dirección de la Unidad de emprendimiento , se cuenta asó mismo con una sala de juntas en donde se reuniría el equipo de la Unidad a

discutir y compartir temas concernientes a los diferentes proyectos que se creen en la Unidad , entre otras cosas que se pueden observar

Ilustración 11 Distribución de planta



Fuente: propia

En esta tabla se muestra el costo de los equipos de oficina que son necesarios para Unidad de emprendimiento y su respectiva depreciación por año, se detalla la depreciación de cada equipo en cada columna. Así mismo se muestra la inversión que se hace en cada uno

Tabla 6 Depreciación equipos de Oficina

EQUIPO DE OFICINA	UE	PRECIO	TOTAL INVERSIÓN INICIAL	DEPRECIACIÓN POR AÑO	% COSTO
Computadores de mesa	5	\$1.000.000	\$5.000.000	\$1.000.000	37,6 %

Tablero acrílico	1	\$180.000	\$180.000	\$36.000	1,4 %
Impresora multifuncional	1	\$1.299.900	\$1.299.900	\$259.980	9,8 %
Video beam	1	\$1.869.900	\$1.869.900	\$373.980	14,1 %
silla para escritorio	5	\$110.000	\$550.000	\$110.000	4,1 %
Sonido	1	\$399.000	\$399.000	\$79.800	3,0 %
Archivador	2	\$224.000	\$448.000	\$89.600	3,4 %
Mesa para oficina	5	\$120.000	\$600.000	\$120.000	4,5 %
Televisor 32 pulgadas	1	\$1.500.000	\$1.500.000	\$300.000	11,3 %
Mesa para sala de Juntas	1	\$500.000	\$500.000	\$100.000	3,8 %
Papelera	5	\$20.000	\$100.000	\$20.000	0,8 %
sillas para mesa redonda	5	\$100.000	\$500.000	\$100.000	3,8 %
Maquina de café	1	\$200.000	\$200.000	\$40.000	1,5 %
Papelería	1	\$100.000	\$100.000	\$20.000	0,8

					%
Botiquín Metálico	1	\$55.000	\$55.000	\$11.000	0,4 %
TOTAL			\$ 13.301.800	\$ 2.660.360	100, 0%

*EL EQUIPO DE OFICINA HA SIDO DEPRECIADO A 5 AÑOS

CAPÍTULO V CONCLUSIONES Y SUGERENCIAS:

Del trabajo realizado dentro de la unidad de emprendimiento se concluye lo siguiente:

Es importante resaltar la importancia que tiene dentro de las Instituciones de Educación superior el emprendimiento y el fomento del mismo en la Comunidad Universitaria para que estos generen emprendimientos de alto impacto que repercutan de forma positiva en la región.

Como aspecto relevante y gracias al análisis de mercado se evidencia que dentro de la comunidad Unicaucana existe la iniciativa de emprender pero esta se ve opacada o frenada debido a que la Universidad no atiende sus ideas de negocio de manera adecuada.

Si la universidad desea generar un impacto positivo a nivel económico y social dentro de la región, deberá tomar cartas en el asunto y promover el emprendimiento dentro de su Alma Mater convirtiendo esto en una de las misiones importantes de la misma.

Se sugiere que la Unidad de emprendimiento le dé continuidad al proyecto que se ha estado realizando con el fin de potenciar el emprendimiento dentro de la comunidad universitaria y asistir de manera temprana la necesidad de apoyo al emprendimiento de la Comunidad Universitaria.

Basados en la Ley 1014 de 2016 se puede decir que es un deber legal del Estado tanto promover el emprendimiento en las entidades educativas formales como la asignación de recursos Públicos para el apoyo y sostenibilidad de los mismos por lo que la viabilidad desde el punto legal y financiero es positiva para la continuación del proyecto de la Unidad de emprendimiento.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Luna, M. (2009). *Perspectivas del Desarrollo Humano. Módulo 1. Maestría en Educación y desarrollo Humano*. Medellín: Convenio Universidad de Manizales y -Centro de estudios Avanzados en Niñez y juventud (Cinde)

FORMICHELLA, María Martha (2002). *El concepto de emprendimiento y su relación con la educación, el empleo y el desarrollo local*. Convenio INTA – Ministerio de Asuntos Agrarios y Producción - Pcia Rivadavia, Buenos Aires, Argentina.

DRUCKER, Peter (1985). *La Innovación y el empresario innovador*.

MASLOW, Abraham (1943). Introdujo por primera vez el concepto de la *jerarquía de necesidades* en su artículo “*A Theory of Human Motivation*” en 1943 y en su libro “*Motivation and Personality*”

Rodríguez Lozano G. & Tarazona Morales O.(2014) *Unidades De Emprendimiento Bajo Un Estudio De Eficiencia Relativa*

Ed. Edhasa. Pág. 25-26; 35-44.

Bermeo Muñoz, J.R(2004) *Directrices para escribir una tesis(paper por publicar)*

Bermeo Muñoz J.R(2013) *Directrices para escribir un proyecto de práctica profesional*

Vianna M.& Vianna Y & Adler I. K. & Lucena B. & Russo B.(2016) *Design Thinking Innovación En Los Negocios*

SANTALLA,Dilcia Balliache(2009)*Guia II Marco teórico*

ACKOFF, Hernandez Sampieri, Roberto ;Fernández Collado, Carlos;Baptista Lucio, Pilar(1997)*Metodología de la Investigación*. Mc Graw Hill, México

Sexto semestre de Administración de empresas periodo académico I (2018)"*Investigación De Mercados: Emprendimiento En La Universidad Del Cauca*"

(Fuente: libro EMPREDEDOR por Jorge Enrique Silva Duarte, pág. 186)

Blank, Steve (2010, Abril). No Plan Survives First Contact With Customers – Business Plans versus Business Moldes

Según Sánchez Gómez (2008) en su libro “Cuantificación y generación de valor en la cadena de suministro extendida

Roldan Luis (2006) en su libro 10 pasos para aumentar su rentabilidad

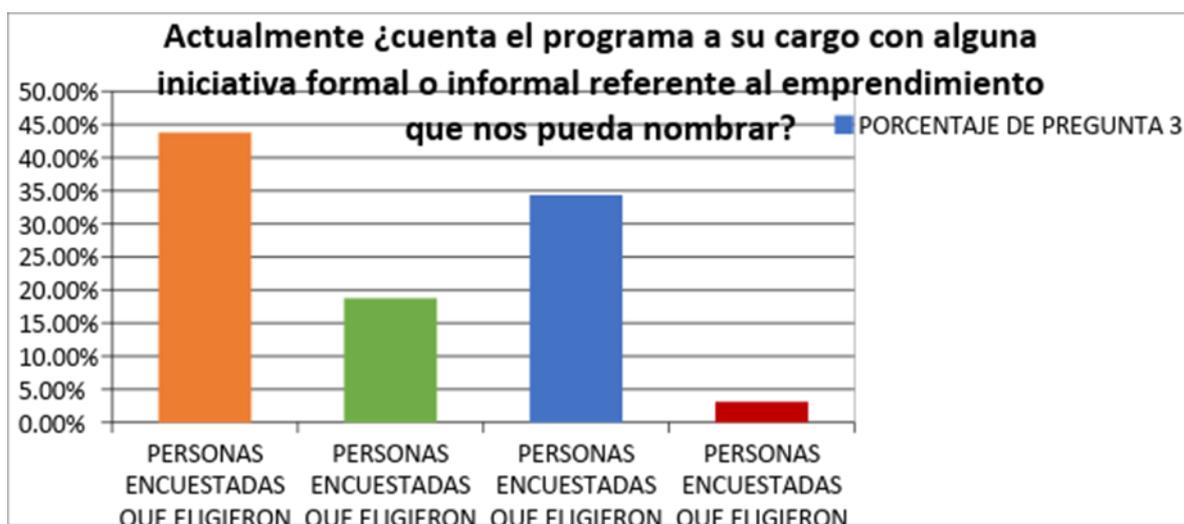
Bianchi, 1995), Tomado del texto base (Reyes, 2012).

Manuel Serrano Ortega (2015) En el libro en el libro Design Thinking lidera el presente y crea el futuro

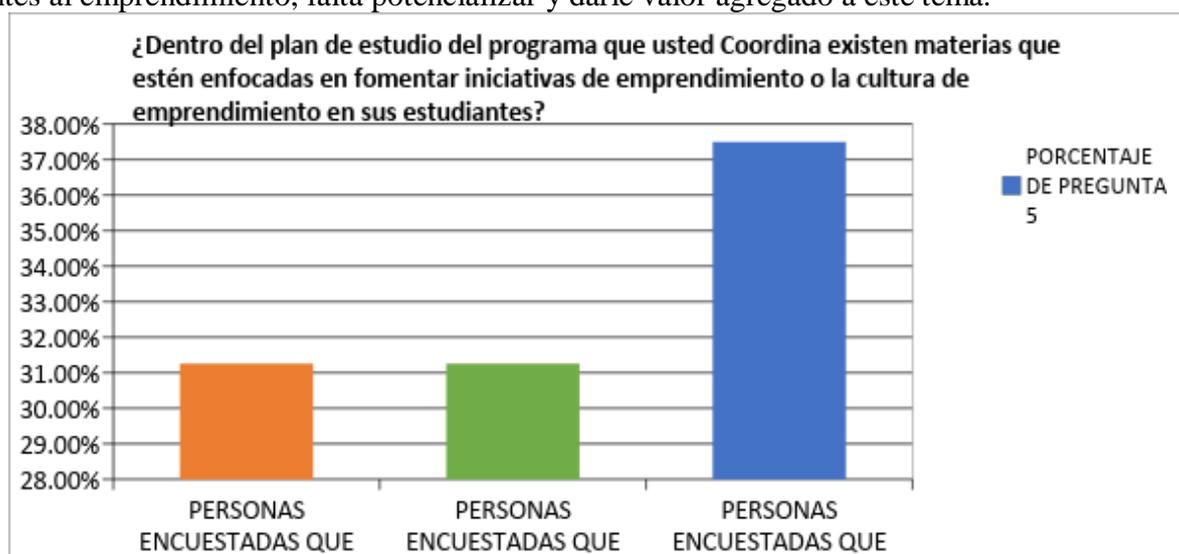
Viana et al.(2016) en el Libro Design Thinking innovación en los negocios

ANEXOS

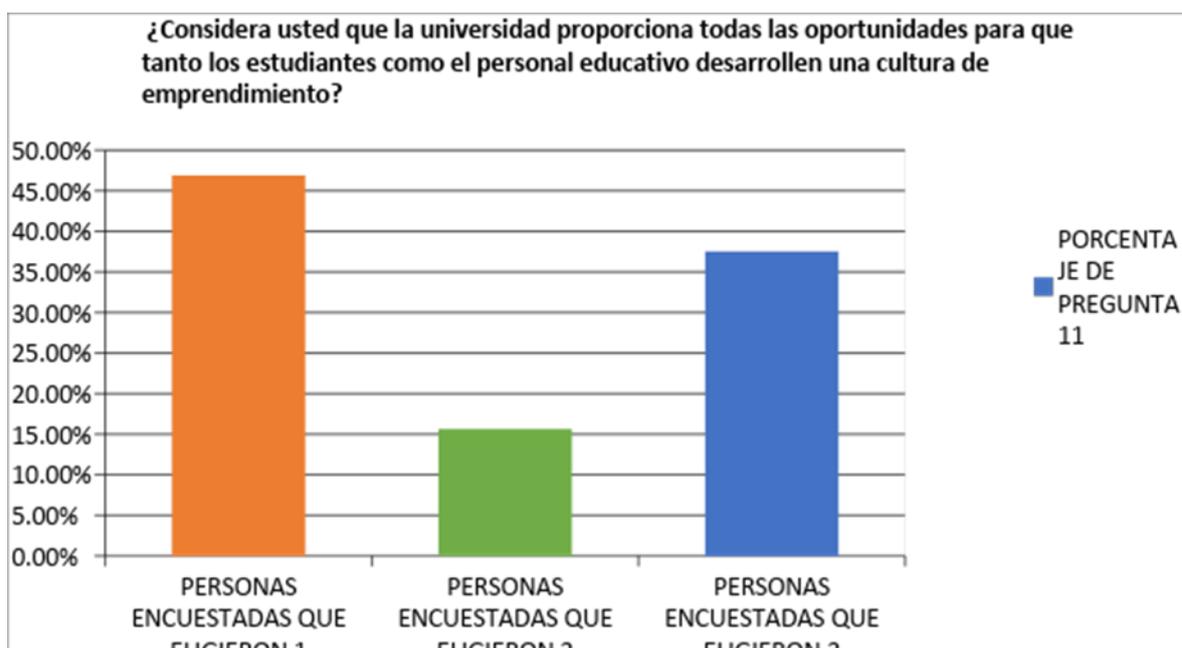
Anexos 1 Diagnóstico Administrativos Unicaucanos.



El 43,75% de los coordinadores respondieron que el programa que ellos dirigen si cuenta con alguna iniciativa de tipo formal o informal referente al emprendimiento; el 18,75% respondió que el programa no cuenta con ningún tipo de iniciativa formal o informal referente al emprendimiento; el 34,38% no se les pudo realizar la encuesta; el 3,13% respondió que no sabe. En su Gran mayoría los coordinadores encuestados manifestaron que si manejan temas referentes al emprendimiento, falta potencializar y darle valor agregado a este tema.

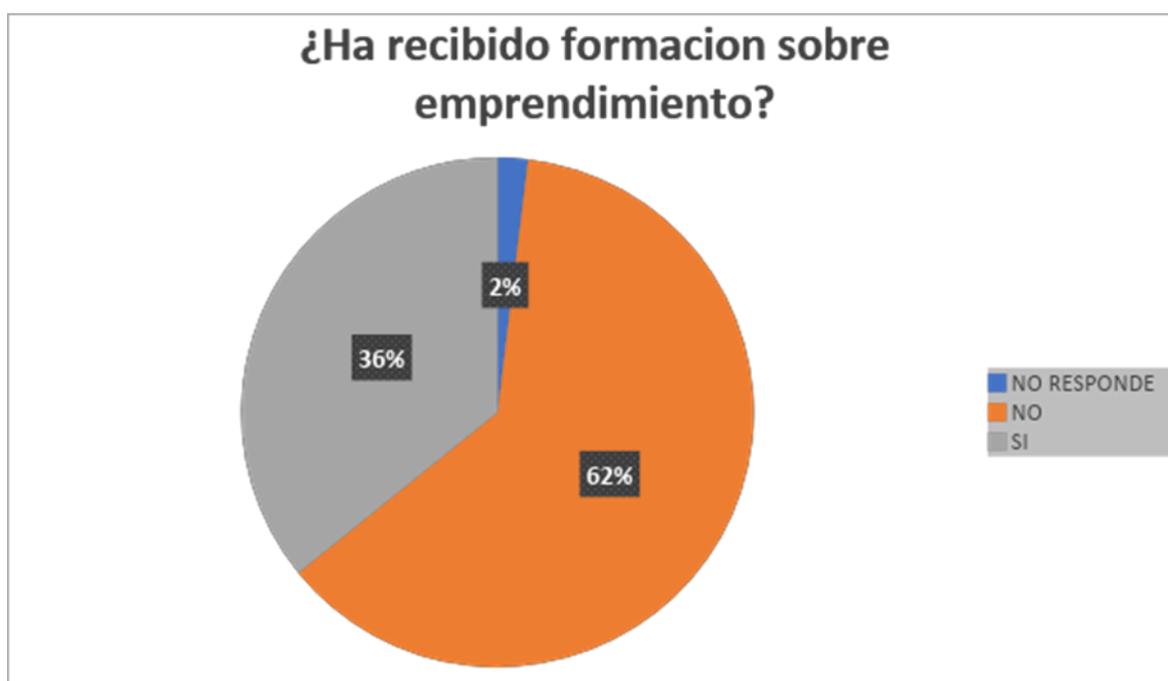


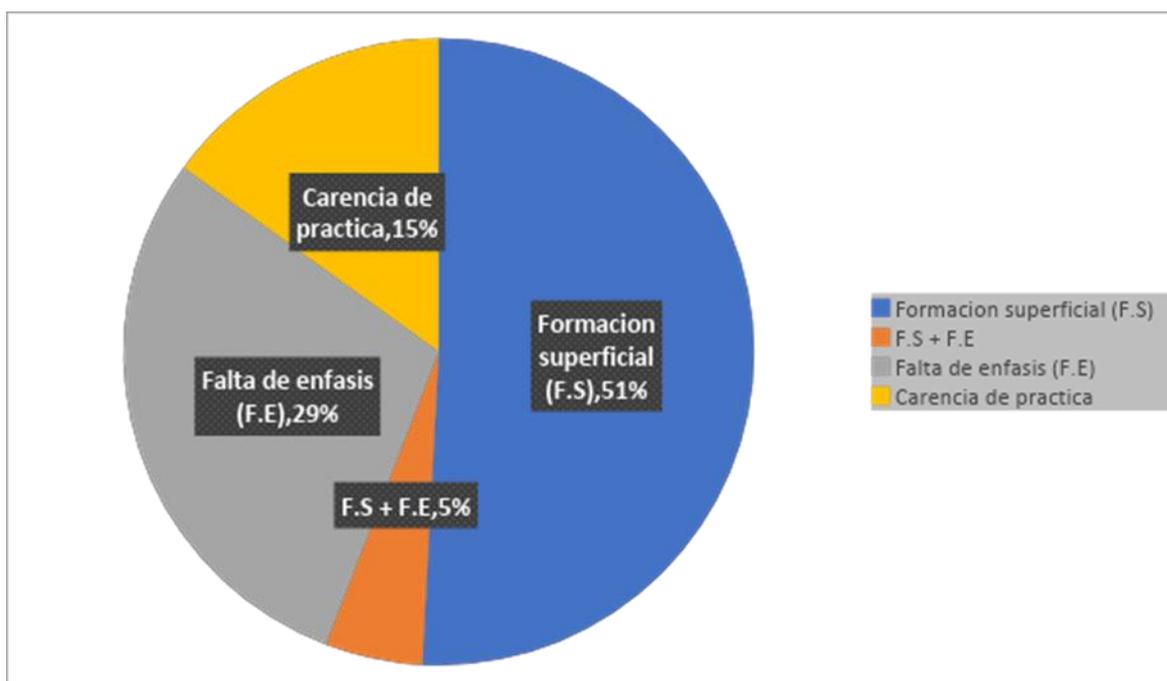
El 37,50% de los coordinadores no respondió esta pregunta, ya que no se le pudo realizar la encuesta; el 31,25% argumentó que si existen materias enfocadas en fomentar iniciativas de emprendimiento; el 31,25% respondió que no existen materias enfocadas en fomentar iniciativas de emprendimiento dentro de su plan de estudio.



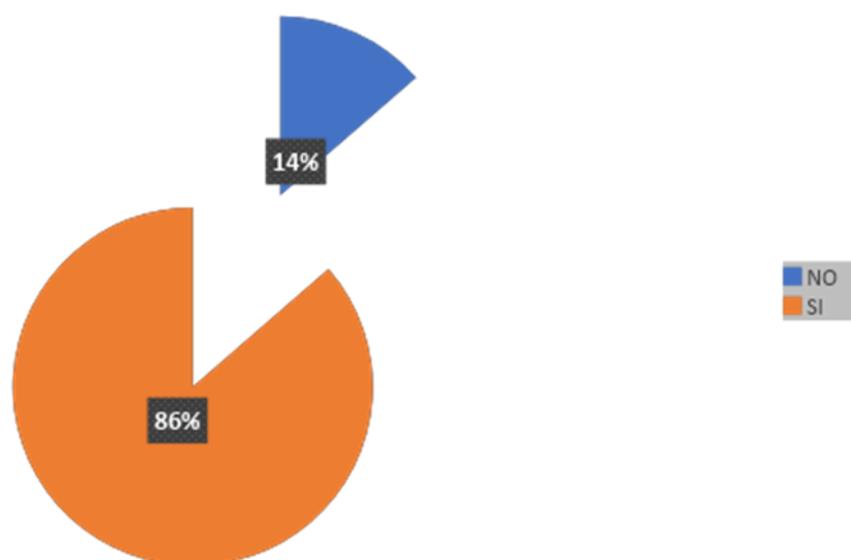
El 46,88% afirma que la universidad no proporciona las suficientes oportunidades para que estudiantes y personal educativo desarrollen una cultura de emprendimiento; el 37,5% no se le logro realizar la encuesta; el 15,83% asegura que la universidad si la proporciona, pero tiene que mejorar en muchos aspectos, como lo son charlas motivacionales, potencializar las ideas de emprendimiento, acompañamiento.

Anexos 2 Investigación de Mercados

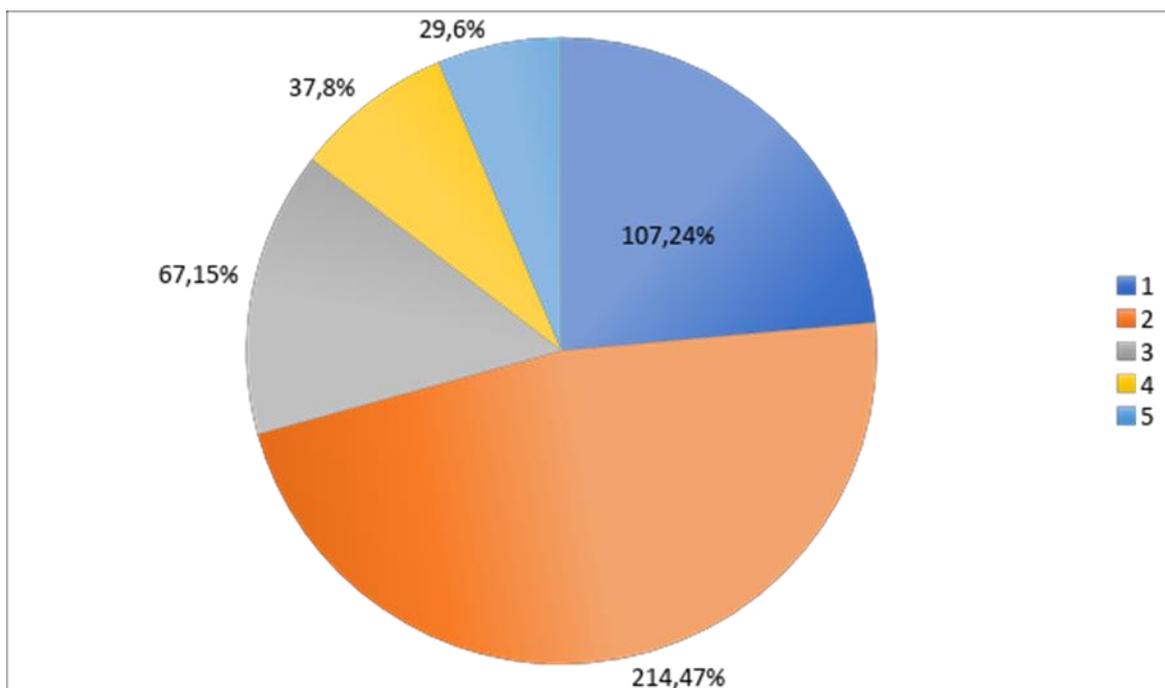




¿Le gustaria contar con un servicio de apoyo?



Anexos 3 Investigación de mercados - servicio requerido



El 47% de los encuestados desean contar con un servicio que se enfoque en la **formación** en materia de emprendimiento, que no se enfoque solo en las ideas avanzadas, sino que también apoye a aquellas personas con ideas muy vagas o abstractas brindándole formación para que estas u otras ideas se puedan materializar más adelante.

Otro porcentaje importante (el 24 %) señaló que el servicio más requerido es el de **asesoría** ya que muchas personas tienen las ideas, pero les falta pulir pequeños detalles para que estas ideas de negocio mejoren y se puedan materializar. La mayoría sugiere que esta asesoría debe ser relacionada con procesos administrativos, económicos y contables.

Anexos 4 Acta Departamento de Profesores.

Ciudad	Popayán			Dependencia(s) responsable (s) de la actividad			
Fecha	21	05	2018	Hora Inicio	Hora Finalización	Lugar de desarrollo	ACTA No
	Día	Mes	Año	6:00 pm	9:45 pm		

ORDEN DEL DIA

1. **Verificación de Asistencia.** Todos los docentes asisten.
2. **Lectura de acta anterior** SI NO El Acta 11 queda aplazada hasta nueva orden.
3. **Temas a tratar**

No	TEMAS A TRATAR

1	Informe Jefe de Departamento
2	Proposiciones y varios
3	

DESARROLLO DE LA REUNIÓN

1. INFORME JEFE DE DEPARTAMENTO

1.1. *Visita Vicerrector Académico.*

El Vicerrector Académico se comprometió a estar en la próxima reunión del lunes 28 de mayo a las 6:00 p.m. En esa reunión se planteará las necesidades que tiene el DCA de asignarles horas a los docentes para la reforma.

1.2. *El profesor Henry Ramírez presenta avances de la Unidad de Emprendimiento:*

La Unidad de emprendimiento acogiendo las observaciones del pasado DCA en el que se presentó información de la Unidad, se hicieron cambios que se presentan hoy:

2. Se está diseñando un proceso de asesoramiento, sin la intervención del Cluster CreaTIC.
3. Se presenta los resultados de la investigación de mercado que se ha realizado con la materia de Inv. de mercados y los estudiantes de dicha materia de 6° semestre.

3.1.1. Resultados de la Investigación de Mercado sobre el emprendimiento en la Universidad.

Presenta los resultados el estudiante Oscar Zabala de 6° semestre de Administración de Empresas.

Problema: Desconocimiento de la situación actual de la Universidad en materia de emprendimiento.

Objetivo: Determinar quién emprende en la universidad, qué los motiva a hacerlo y si no lo hace por qué no lo hace.

Población: 29.964 entre docentes, administrativos, estudiantes de pregrado y posgrado. (Datos del 2° período de 2017 suministrados por Vicerrectoría de Cultura y Bienestar).

(La presentación realizada y los datos obtenidos se anexa a esta acta.)

Intervención de los docentes frente a los resultados obtenidos en la Investigación de Mercado:

Profesor Jorge Tobar: Se debe establecer qué entiende la gente por emprendimiento, si está relacionada con creación de empresas u otro tipo de emprendimiento. En la encuesta se debe hacer la salvedad que se habla de emprendimiento relacionado con la creación de empresas sostenibles.

Profesor Julián Zúñiga: Pregunta si se aclaró en la encuesta de qué emprendimiento se trataba. Además establece la importancia de hacer un estudio estratificado.

Oscar Zabala informa que los estudiantes hicieron la encuesta en auditorios en las que les informaron a los participantes sobre el tipo de emprendimiento se estaba hablando. En el cuestionario se estableció sobre qué se trata.

Profesor Reinaldo: Hay que entrar a revisar de qué se tratan los emprendimientos que se han generado por facultades y en qué semestre están esas personas.

Profesor Jorge Tobar: Se deben cruzar variables, por ejemplo: piensa emprender con hasta ahora no ha emprendido y qué necesitan para hacerlo.

Recomendación: Hacer grupos focales con los encuestados si se tienen definidos los actores, para profundizar.

Profesor Carlos Millán: Resalta que los estudiantes para emprender requieren formación en primer lugar, después asesoría y después financiación. Este trabajo como primera aproximación es muy bueno.

Profesor Diego: Pregunta ¿Cuál es la necesidad de esta investigación? ¿Cuál es la segunda fase? Se podría hacer un estudio estratificado por programa y se debería tener un mecanismo para que los estudiantes puedan proseguir con el trabajo.

Profesor Henry: Esta investigación se hace con el fin de tener información para tener un punto de partida y tomó todo el semestre realizarla. A partir de la información que se obtuvo en la investigación de mercados y teniendo en cuenta que los estudiantes plantean como primera necesidad formación y asesoría, esto es acompañamiento de la universidad, se plantea la propuesta de la ruta de asesoramiento a continuación:

3.1.2. Proceso de Asesoramiento.

La propuesta inicial que presenta el equipo de la Unidad de Emprendimiento, es el camino que sigue un emprendedor cuando requiere los servicios de la Unidad. Consta de tres subprocesos: Vinculación, Formalización y Formación y Asesoría.

Se proponen hacer convocatorias semestrales para vincular a los emprendedores

Se propone hacer la vinculación y talleres virtuales y las asesorías presenciales.

Conectarse con las diferentes divisiones de la Universidad como DAE.

Vincular los diferentes eventos del programa como Eureka, Gerenciarte, la Feria, etc.

(La presentación con la información completa de la ruta de asesoramiento se anexa a esta acta).

Intervención de profesores frente a la ruta de emprendimiento:

Profesora Catalina: Aconseja no

Profe Catalina: Determina que se debe profundizar en otros temas de mercadeo y no solo en marketing digital, además establecer los criterios de selección de los emprendedores que no sea solo por los primeros que se inscriben.

Profesor Reinaldo: La Universidad debe apostar a realizar una lectura de contexto y a partir de las necesidades reales que se presenten en la región establecer qué tipo de emprendimientos pueden generar soluciones; ese puede servir como un criterio de selección de los emprendimientos en las convocatorias que se abran.

Profesor Diego: Plantea que los emprendedores que se presenten en la convocatoria no puede estar en cero, deben estar en una etapa más avanzada, no solo en la idea.

Profesor Julián: Es muy importante que se establezcan los criterios de selección, porque cuando los emprendedores saben cuáles son los criterios saben si ellos pueden aplicar a esa convocatoria.

Prof. Jorge: Establece que lo que se propone es un proyecto y se está estructurando. En la medida que cada componente se vaya determinando dará más claridad de cómo va a funcionar la Unidad de emprendimiento. Faltan muchas cosas por definir, pero es bueno saber que ya se está creando la Unidad.

Profesor Héctor: Opina que se debe pensar cuál es el objetivo final de la creación de la Unidad de Emprendimiento en términos de a qué le apunta la universidad con la creación de la Unidad de emprendimiento. Se puede caer en la trampa de imitar los modelos norteamericanos de Startups, pero los norteamericanos invierten recursos en ello. Si se piensa en formación es una cosa, pero si se piensa en una estrategia para formar empresa, es otra cosa. La Universidad actualmente no tiene la capacidad para formar empresa, por eso la unidad de emprendimiento debería apuntar en un principio a la formación de la mentalidad emprendedora, en ese sentido el insumo fundamental son las ideas de emprendimiento, porque si llega una persona con una idea madura rápidamente se va a estrellar con una realidad que es cómo llegar a operar su propuesta y vender porque si no, no se puede convertir en startup, ahí es donde aparecen los inversionistas, pero ud. tiene que llevarla a ventas. El modelo norteamericano permite que eso pase porque la universidad tiene todo montado para que suceda. Todo comienza con una idea. Nosotros no debemos descartar las ideas porque el mundo de emprendimiento es un mundo de filtrar hasta decantar la esencia y eso implica que en el proceso de la Unidad deben recibir muchas ideas e ir filtrando. En el proceso de formación se debe montar un curso general para los muchos que entran inicialmente. Pero cuando la persona ya tiene un producto maduro entra a otra fase en la que se requiere una etapa de acompañamiento independiente.

En principio la Unidad se debe enfocar en formación y así capta una gran cantidad de gente con intención de emprender. Pero después pensar en una segunda fase de creación de empresa, en la que la Universidad debe buscar estrategias para re

direccionar recursos del contexto a los emprendedores.

Profesor Jorge: Propone que se debe tocar este tema con el Vicerrector Académico, para que en la labor académica se incluyan horas para que el profesor Henry tenga más horas para este tema.

Profesor Carlos: Le preocupa que al interior de la Universidad qué personas realmente saben que el programa está manejando esto., porque puede ser que después aparezca otra facultad con la Unidad ya establecida a y aprobada en el académico.

Profesor Jorge Tobar: Cuando se ve la publicidad de la Universidad, lo que se percibe es que el DAE está estructurando todo el tema del emprendimiento.

Profesor Henry: Aclara que se está trabajando con el DAE en común acuerdo.

Profesor Carlos: Es importante armar un cronograma de la Unidad de Emprendimiento que se oficialice en la el Consejo de Facultad, por escrito.

Se preguntan los profesores si esta unidad ¿Es para el programa o para la Universidad? Se determina que es para la Universidad.

Se debe tomar la decisión estratégica para la Universidad o para el programa? Para la Universidad, porque es estratégico que la Universidad tenga Unidad de Emprendimiento.

¿Quién lo reconoce personalmente? La Vicerrectoría Académica, Vice Investigación.. etc.

Profesor Jorge Barrera: Recomienda al profesor Henry que le solicite al Decano, que se inscriba el proyecto y que se establezca la legalidad.

Profesor Diego: Propone que el Departamento le informe al Decano, que esta es una postura del DCA y no solo del profesor Henry.

El profesor Carlos se encargará de invitar al Decano y al Director del DAE para que se establezcan los lineamientos del trabajo en la Unidad.

Profe Héctor: Pregunta qué va a pasar si esto no es aceptado por la Universidad; independiente del resultado de esa conversación se debe seguir con la Unidad.

Profe Jorge Tobar: Se debe oficializar la propuesta ante las autoridades universitarias correspondientes.

El profesor Héctor establece que la DAE tiene funciones de promoción de las iniciativas de emprendimiento desde la Facultades, pero cada facultad tiene su modelo de emprendimiento.

Conclusiones de la intervención de la Unidad de Emprendimiento:

4. El profesor Carlos invita al director del DAE y Decano para una reunión en la que se oficialice la Unidad.
5. El profesor Reinaldo establece que el único que debe tomar esta decisión es el Rector, si él dice que no, nosotros tomamos la propuesta solamente para el programa.
6. Se propone que el profesor Diego Cáceres consiga una cita con el Rector y el Decano para hablar sobre la propuesta de la Unidad de Emprendimiento. Se aprueba la propuesta.

1.3. Nuevo coordinador del proceso de re acreditación del programa de Administración de Empresas.

Oficialmente la profesora Martha Acosta le entregó un oficio al Jefe de Departamento, solicitando que el profesor Franklyn Mosquera, a partir del próximo semestre, asuma como nuevo coordinador del proceso de re acreditación. Se sugiere que tenga 15 horas en su labor para asumir el proceso de re acreditación.

El departamento le da el aval a esta propuesta.

El profesor Carlos sugiere que teniendo en cuenta que solamente quedan tres meses para que se cumpla el plazo de entrega de los informes respectivos, el profe Franklyn dimensione todo lo que va a hacer y dé una respuesta si acepta este cargo.

- 1.4. ***El profesor Juan Felipe Vallejo, gerente del Fonduc, solicita un aval del departamento para la realización de un Diplomado titulado: "SISTEMA INTEGRAL DE ADMINISTRACIÓN DE RIESGOS – SIAR con énfasis en SARLAFT". Este diplomado por ley debe ser montado por Fonduc.***

El Departamento determina que la propuesta se avala con la condición de que a la profesora Martha Acosta y al profesor Julián Zúñiga se les de participación en el módulo introductorio y un excedente de las utilidades que arroje el diplomado.

1.5. Solicitud Cambio de Asesor Académico de la práctica de la estudiante de Administración de Empresas Daniela Uzuriaga.

Se le presentó el oficio presentado por la estudiante en la que solicita que se cambie el asesor académico, profesor José Reinel Bermeo, por el profesor Reinaldo Erazo. Se analiza la situación y el argumento dado por la estudiante y el departamento determina no aprobar la solicitud. El profesor Bermeo entregará el reporte de la práctica al CES.

2. PROPOSICIONES Y VARIOS

2.1. El profesor José Reinel Bermeo invita a los profesores a participar en el foro que se está organizando con los estudiantes de octavo semestre de Administración de Empresas, titulado: "Significado de la competitividad desde los postulados de las ventajas competitivas de las naciones". Se realizará el 28 de mayo.

2.2. La profesora Martha Acosta informa que la próxima semana establecerá los horarios del próximo semestre. Informa que habrá bastantes cambios en el horario.

El criterio de asignación de horarios es primero tener en cuenta a los profesores catedráticos, después los demás, pero debe hablar con el profesor.

El próximo semestre nadie tiene clase los lunes ni miércoles de 2:00 p.m. a 6:00 p.m. porque en ese horario se trabajará sobre las reformas.

2.3. Solicitud cambio de asesor Académico de la práctica profesional del estudiante de Administración de Empresas Camilo Mutis. El Consejo de Facultad solicita que el DCA asigne un nuevo asesor para la práctica profesional del estudiante Camilo Mutis, inicialmente se asignó a la profesora Yenni Conde, pero por estar en comisión de estudios el Consejo de Facultad no lo aprobó. El DCA establece que en este tiempo no se puede asignar un nuevo asesor académico por encontrarse a punto de finalizar el semestre; al inicio del próximo semestre se le asignará un asesor académico.

RELACION PERSONAS ASISTENTES

No	NOMBRE Y APELLIDO	CARGO	DEPENDENCIA / ENTIDAD	FIRMA
1	Carlos Millán	Jefe del Departamento	DCA	
2	Martha Acosta	Profesora	DCA	
3	Jorge Barrera	Profesor	DCA	
4	José Reinel Bermeo	Profesor	DCA	
5	Diego Cáceres	Profesor	DCA	
6	Reinaldo Erazo	Profesor	DCA	
7	Francisco González	Profesor	DCA	
8	Isabel González	Profesora	DCA	
9	Franklin Mosquera	Profesor	DCA	
10	Héctor Alejandro Sánchez	Profesor	DCA	
11	Henry Ramírez	Profesor	DCA	
12	Catalina Rodríguez	Profesora	DCA	

13	Jorge Tobar	Profesor	DCA	
14	Julián Zúñiga	Profesor	DCA	

