

*BRINDAR APOYO A LAS ACTIVIDADES DE EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS
DEL CENTRO DE LIDERAZGO DE LA UNIVERSIDAD DEL CAUCA*

BEATRIZ ELENA LÓPEZ VALENCIA



Universidad
del Cauca

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

POPAYAN

2015

*BRINDAR APOYO A LAS ACTIVIDADES DE EMPRENDIMIENTO A TRAVÉS
DEL CENTRO DE LIDERAZGO DE LA UNIVERSIDAD DEL CAUCA*

BEATRIZ ELENA LÓPEZ VALENCIA

Práctica profesional

Asesor académico

Mg. HÉCTOR ALEJANDRO SÁNCHEZ

Asesor empresarial

Esp. Carlos Andrés Medina

UNIVERSIDAD DEL CAUCA

FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONOMICAS Y ADMINISTRATIVAS

ADMINISTRACION DE EMPRESAS

POPAYAN

2015

Dedicatoria

“A mi madre por su apoyo incondicional y por gastar su vida trabajando para mantener un hogar y hacer que sus hijos estudiaran,

A mi hermano por darme su ejemplo,

A mis abuelos, sobrino y familia por brindarme su apoyo en mi proceso formativo,

A mis profesores, amigos y compañeros, por sus valiosos aportes a mi formación, tanto en el ámbito profesional como personal

Y a mí por obtener este logro”

Beatriz Elena López Valencia

Agradecimientos

Le agradezco a Dios por haberme acompañado y guiado a lo largo de mi carrera, por ser mi fortaleza en los momentos de debilidad y por brindarme una vida llena de aprendizajes, experiencias y sobre todo felicidad.

Le doy gracias a mi madre por apoyarme en todo momento, por los valores que me ha inculcado, y por haberme dado la oportunidad de tener una excelente educación en el transcurso de mi vida. Sobre todo por ser un excelente ejemplo de vida a seguir.

*A mi hermano por ser parte importante de mi vida y representar la unidad familiar.
A mi sobrino por llenar mi vida de alegría y sonrisas.*

Le agradezco la confianza, apoyo y dedicación de tiempo a mis profesores en especial al Mg. Héctor Alejandro Sánchez por haber compartido conmigo sus conocimientos y haberme permitido realizar mi práctica profesional en la División de Articulación con el entorno, por darme la oportunidad de crecer profesionalmente y aprender cosas nuevas.

Beatriz Elena López Valencia

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	7
1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO	8
1.1 Problematización.....	8
1.1.1 <i>Descripción del problema</i>	8
1.1.2 <i>Formulación del problema</i>	8
1.2 Justificación.....	8
1.3 Objetivos	9
1.3.1 <i>Objetivo general</i>	9
1.3.2 <i>Objetivos específicos</i>	10
2. CONTEXTUALIZACIÓN TEÓRICA.....	11
2.1 Marco teórico	11
2.1.1. <i>Concepto, definición e importancia del emprendimiento</i>	11
2.1.2 <i>Cultura de emprendimiento</i>	12
2.1.3 <i>Protagonistas para lograr el desarrollo empresarial</i>	14
2.1.4 <i>Diez pasos para ser un buen emprendedor</i>	16
2.1.5 <i>Las 10 historias empresariales que son un ejemplo para los emprendedores.</i> ..	18
3. CONTEXTUALIZACIÓN METODOLÓGICA	23
4. DESARROLLO DEL TRABAJO	24
4.1 APOYO A LA PROMOCIÓN Y VISUALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO DE LA UNIVERSIDAD DEL CAUCA Y PROPICIAR ESPACIOS DE SOCIALIZACIÓN DE LAS IDEAS DE NEGOCIO DE LOS ESTUDIANTES.....	24
4.2 APOYO LOGÍSTICO A LAS ACTIVIDADES DE EMPRENDIMIENTO ACENTUANDO LA IMPORTANCIA DEL MISMO COMO FUENTE DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL	26
4.3 ESTIMULAR Y RESPALDAR EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE LA COMUNIDAD EDUCATIVA A TRAVÉS DE LA PLANIFICACIÓN FUTUROS EVENTOS.	26
5. CONCLUSIONES	28
6. RECOMENDACIONES.....	29
7. REFERENCIAS	30
ANEXOS.....	31

TABLA DE ANEXOS

ANEXO A: Mejoras realizadas a los logos existentes (Emprendiendo ando- Crónicas de emprendimiento – Emprende – Escenarios de emprendimiento) Afiches y volantes de emprendiendo ando y algunas imágenes de publicidad en las facultades	32
(ANEXO B) Publicidad medios de comunicación Links Unicauca noticias, prensa, y radio mil 40.....	36
(ANEXO C) Páginas de Facebook del Programa de Emprendimiento de la Universidad del Cauca	37
(ANEXO D) imagen nueva emprendiendo ando.....	38
(ANEXO E) Link videos, link página, bases del concurso y ficha de inscripción.....	39
(ANEXO F) Fotos votación final ganadores y certificados de participación	42
(ANEXO G) Imagen boletín, fotos mil 40 José miguel entrevista Unicauca noticias y comunicado prensa	44
(ANEXO H) Link video Crónicas de Emprendimiento.....	46
(ANEXO I) imagen portafolio de servicios Emprende y logo Escenarios de emprendimiento	47
(ANEXO J) planeación escenarios de emprendimiento.....	48

INTRODUCCION

En los últimos años el emprendimiento ha logrado un notable incremento o posicionamiento en la sociedad colombiana siendo tomado como una alternativa de desarrollo económico y social tanto individual como regionalmente hablando; en la actualidad podemos decir que el departamento del Cauca ha tenido un desarrollo significativo que ha permitido mejorar las condiciones de vida de sus habitantes contrastándolo con años anteriores, pero así mismo se es necesario la utilización adecuada de los recursos que nos permitan seguir creciendo y mejorando como región generando progreso, prosperidad y dinámica empresarial a nivel regional y nacional.

Por tal motivo desde el Centro de Liderazgo y por medio del emprendimiento se busca brindar respuestas a las necesidades que se presentan en la región, a través de estas actividades se busca ser un apoyo en la solución económica para las personas que participan de estos proyectos, y también ayudar en el desarrollo económico del país. Permitiendo también con estos proyectos fomentar o generar una cultura de emprendimiento en las personas para que de esta manera haya un desarrollo integro y se generen soluciones a los diferentes problemas que se presenten.

Basada en lo anterior, el presente trabajo de grado explicará el apoyo a las actividades de emprendimiento realizadas a través del Centro de Liderazgo de la Universidad del Cauca, el cual pretende generar espacios de divulgación, promoción, inserción, motivación, fomento y crecimiento en emprendimiento que contribuya al desarrollo institucional, regional y nacional. Se encontrará información general sobre la empresa (universidad del cauca) y el trabajo a desarrollar, también se ha justificado la importancia del trabajo mencionado y se han planteado los objetivos a desarrollar, además se ha ampliado el contexto teórico y referencial en el que se desenvolverá el trabajo, y finalmente, se ha escrito una serie de conclusiones y recomendaciones.

1. CONTEXTUALIZACIÓN DEL TRABAJO

1.1 Problematización

1.1.1 *Descripción del problema*

Popayán es una de las ciudades a nivel nacional con mayor tasa de desempleo. El desempleo con lleva a una pérdida de la capacidad productiva, ya que el hecho de que hayan personas que no trabajen, significa que no se realiza una parte del potencial de producción del país. No solo se debe tener en cuenta la pérdida de ingresos de los desempleados, si no las derivaciones que esto tiene sobre los mismos, pues reduce la calidad de vida de toda la población. Por lo cual, resulta de suma importancia buscar alternativas de generación de empleo que le permita a las personas obtener ingresos para poder acceder a los bienes y servicios, satisfaciendo sus necesidades. Es por ello que lo que se pretende con los proyectos es cultivar en la comunidad educativa un espíritu emprendedor como una fuente de generación de empleo.

El presente trabajo de grado tiene por finalidad fortalecer e incrementar la economía de la región y ayudar al desarrollo de la misma por intermedio del Centro de Liderazgo de la Universidad del Cauca a través de la gestión de proyectos de emprendimiento.

1.1.2 *Formulación del problema*

Por medio del Centro de Liderazgo que hace parte de la división de articulación con el entorno de la Universidad del Cauca, se pretende estimular en los estudiantes un espíritu emprendedor para desarrollar iniciativas que se ajusten a las necesidades socioeconómicas de la región y que contribuyan a promover el desarrollo social y económico de nuestro país. Se plantea el siguiente interrogante: ¿Cómo podemos ayudar a fomentar la cultura de emprendimiento en la comunidad universitaria?

1.2 Justificación

El Centro de Liderazgo de la Universidad del Cauca, busca fortalecer la equidad social, optimizando las expectativas con respecto a la calidad de vida de la población y una de las razones que no permiten dicha igualdad es el desempleo en nuestro país el cual es bastante significativo razón del mismo puede ser por el

contexto social y familiar en el cual se desenvuelven los individuos, pues estos son instruidos para desarrollarse como empleados o asalariados mas no como emprendedores o generadores de empleo.

El buscar inculcar en las personas el valor del emprendimiento como una forma de desarrollo personal y social, demostrando que este ayuda al progreso de las regiones. Es importante indicar que además del beneficio económico y social que el emprendimiento genera en la región, también contribuye al desarrollo individual de la persona, ya que este le permite desarrollar actitudes y habilidades que generan confianza en ellos mismos y con esto puedan lograr un mejor desempeño en su vida profesional.

Por lo tanto el Centro de Liderazgo busca ser parte fundamental en la generación de proyectos que logren desarrollo no solo a nivel municipal o departamental si no también nacional y si es posible internacional, permitiendo mejorar aspectos importantes en la comunidad por medio del emprendimiento y así generar empleo lo que es positivo para la región por que permite reducir la tasa de desempleo y aumentar la economía regional en primera instancia.

El llevar a cabo la práctica profesional en el Centro de Liderazgo de la Universidad del Cauca es de suma importancia ya que me permite poner en práctica todas las habilidades y conocimientos adquiridos en nuestro haber estudiantil demostrando que se puede ser parte fundamental en el desarrollo de actividades concernientes a la organización.

1.3 Objetivos

1.3.1 *Objetivo general*

Brindar apoyo a las actividades de emprendimiento que permitan promover el espíritu emprendedor en la comunidad, buscando contribuir al desarrollo de habilidades empresariales en los estudiantes universitarios, incentivando la creación de un negocio y el impacto que éste causa en los participantes y en el entorno, a través del Centro de Liderazgo de la Universidad del Cauca.

1.3.2 *Objetivos específicos*

1. Propiciar espacios para la socialización de ideas de negocio por parte de los estudiantes.
2. Acentuar la importancia del emprendimiento como fuente para el desarrollo económico y social de la región.
3. Estimular y respaldar el espíritu emprendedor de la Comunidad Universitaria.

2. CONTEXTUALIZACIÓN TEÓRICA

2.1 Marco teórico

2.1.1. *Concepto, definición e importancia del emprendimiento*

El emprendimiento es un término últimamente muy utilizado en todo el mundo. Aunque el emprendimiento siempre ha estado presente a lo largo de la historia de la humanidad, pues es inherente a ésta, en las últimas décadas, éste concepto se ha vuelto de suma importancia, ante la necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.

La palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo, siendo utilizada también para referirse a la persona que iniciaba una nueva empresa o proyecto, término que después fue aplicado a empresarios que fueron innovadores o agregaban valor a un producto o proceso ya existente.

En conclusión, emprendimiento es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos; es lo que le permite avanzar un paso más, ir más allá de donde ya ha llegado. Es lo que hace que una persona esté insatisfecha con lo que es y lo que ha logrado, y como consecuencia de ello, quiera alcanzar mayores logros.

Importancia del emprendimiento

El emprendimiento hoy en día, ha ganado una gran importancia por la necesidad de muchas personas de lograr su independencia y estabilidad económica. Los altos niveles de desempleo, y la baja calidad de los empleos existentes, han creado en las personas, la necesidad de generar sus propios recursos, de iniciar sus propios negocios, y pasar de ser empleados a ser empleadores.

Todo esto, sólo es posible, si se tiene un espíritu emprendedor. Se requiere de una gran determinación para renunciar a la “estabilidad” económica que ofrece un empleo y aventurarse como empresario, más aun sí se tiene en cuenta que el empresario no siempre gana como si lo hace el asalariado, que mensualmente tiene asegurado un ingreso mínimo que le permite sobrevivir.

En muchos países (Casi todos los países Latinoamericanos), para muchos profesionales, la única opción de obtener un ingreso decente, es mediante el

desarrollo de un proyecto propio. Los niveles de desempleo, en gran parte de nuestras economías, rondan por el 20%, por lo que resulta de suma urgencia buscar alternativas de generación de empleo, que permitan mejorar la calidad de vida de la población.

Los gobiernos han entendido muy bien la importancia del emprendimiento, tanto así, que han iniciado programas de apoyo a emprendedores, para ayudarles en su propósito de crear su propia unidad productiva.

Casi todos los países, tienen entidades dedicadas exclusivamente a promover la creación de empresas entre profesionales, y entre quienes tengan conocimiento específico suficiente para poder ofertar un producto o un servicio.

La oferta de mano de obra, por lo general crece a un ritmo más acelerado de lo que crece la economía, por lo que resulta imposible poder ofrecer empleo a toda la población. Teniendo en cuenta que nuestros estados, no tienen la capacidad de subsidiar el desempleo como sí lo pueden hacer algunos países europeos, la única alternativa para garantizar a la población el acceso a los recursos necesarios para su sustento, es tratar de convertir al asalariado en empresario.

Ante estas circunstancias económicas, el emprendimiento es el salvador de muchas familias, en la medida en que les permite emprender proyectos productivos, con los que puedan generar sus propios recursos, y les permita mejorar su calidad de vida.

Sólo mediante el emprendimiento se podrá salir triunfador en situaciones de crisis. No siempre se puede contar con un gobierno protector que este presto a ofrecer ayuda durante una crisis. El emprendimiento es el mejor camino para crecer económicamente, para ser independientes, y para tener una calidad de vida acorde a nuestras expectativas lo cual implica desarrollar una Cultura del emprendimiento encaminada a vencer la resistencia de algunas personas a dejar de ser dependientes.

2.1.2 Cultura de emprendimiento

La cultura del emprendimiento es una manera de pensar y actuar, orientada hacia la creación de riqueza, a través del aprovechamiento de oportunidades, del desarrollo de una visión global y de un liderazgo equilibrado, de la gestión de un

riesgo calculado, cuyo resultado es la creación de valor que beneficia a los emprendedores, la empresa, la economía y la sociedad.

Origen del emprendimiento

El emprendimiento tiene sus orígenes en el inicio de la historia de la humanidad, puesto que ésta en toda su historia ha luchado por superarse, por encontrar mejores formas de hacer las cosas y mejorar su calidad de vida. El emprendimiento es algo innato en la humanidad, algo que siempre ha estado presente en el hombre, aunque claro está, el emprendimiento no se ha desarrollado en todos los hombres. Quizás el emprendimiento ha sido la diferencia entre el hombre y los demás seres vivos, pues éstos últimos prácticamente no se han superado en miles de años, contrario al sorprendente progreso de la humanidad, y todo gracias al espíritu emprender que el caracteriza.

Acción emprendedora

Emprendedor es una persona con posibilidades de innovar, o sea con la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva. Acción emprendedora es toda acción innovadora que, a través de un sistema organizado de relaciones interpersonales y la combinación de recursos, se orienta al logro de un determinado fin. La acción emprendedora tiene que ver con la capacidad de crear algo nuevo y con la creación de un nuevo valor.

Cultura del Emprendimiento

Es el conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparte un grupo de personas hacia el EMPRENDIMIENTO, que surgen en la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos y establece una identidad entre sus miembros y lo identifica y diferencia de otro grupo.

Formación para el Emprendimiento

La formación para el emprendimiento, busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones basadas en la formación de competencias básicas, laborales, ciudadanas y empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo.

Principios para el desarrollo de la cultura del emprendimiento

1. Formación integral en aspectos y valores como: el desarrollo integral del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad, desarrollo del gusto por la innovación, el estímulo a la investigación y el aprendizaje permanente.
2. Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo y en equipo, en torno a proyectos productivos con responsabilidad social.
3. Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad.
4. Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde las perspectivas: social, económica, cultural, ambiental, regional y local.

Fomento de la cultura el emprendimiento

Para fomentar la cultura del emprendimiento es preciso que se inicie un proceso desde los primeros años de vida de las personas. Este proceso debe contemplar estrategias encaminadas a llevar a la persona al convencimiento que mediante la creación de proyectos productivos se puede a llegar a triunfar tanto personal como económicamente.

Lamentablemente nuestro sistema educativo se ha enfocado a formar empleados y asalariados más no empresarios. Y no solo el sistema educativo, también la misma estructura familiar y social llevan a las personas a ser empleados y no emprendedores.

2.1.3 Protagonistas para lograr el desarrollo empresarial

Existen tres protagonistas vitales para lograr el desarrollo empresarial en un país: el Gobierno, la Empresa y la Universidad.

A continuación, algunas conclusiones que son importantes analizar y tomar en cuenta:

1. El emprendimiento e incubación de empresas son los pilares para el desarrollo empresarial de un país.
2. La participación de capitales privados, Estado e Instituciones educativas como universidades son importantes para lograr el desarrollo sostenible de un país.

3. Es importante el desarrollo de la innovación y de la alta tecnología para lograr la competitividad empresarial.
4. La prosperidad de un país depende cada vez más del aumento de su capacidad en producir riqueza, atraer inversiones y talentos.
5. El Estado debe establecer políticas y aplicarlas sobre emprendimiento y generación de empresas, tanto en el ámbito local como regional.
6. Estudiar, promulgar y aplicar la Ley del Emprendimiento, tanto en el Ejecutivo como en el Legislativo.
7. El rol de las universidades es protagónico en la generación y desarrollo de empresas, como fuentes productoras de innovación y desarrollo científico tecnológico.
8. Dentro de la malla curricular universitaria incluir un curso o materia sobre emprendimiento para todos los programas y facultades, de esta manera, todos estaremos involucrados y se lograría establecer equipos multidisciplinarios, desde la generación de ideas innovadoras hasta la formación de un plan de negocios.
9. Crear un área dentro de cada Universidad (Que forme parte de un organismo nacional mucho más grande, por ejemplo Centro de Iniciativas Emprendedoras) con el propósito de promulgar, desarrollar e incentivar la cultura emprendedora, así como la innovación empresarial y tecnológica.
10. Dentro de esta institución promover la creación de empresas y desarrollar un plan estratégico orientado precisamente a la innovación, desarrollo empresarial y creación de una cultura de emprendimiento.
11. Se han instalado en algunas universidades programas para jóvenes emprendedores fundamentado en dos factores: el factor humano como elemento base del desarrollo de cualquier idea y el conocimiento de la estrategia del entorno en que ésta persona se desenvuelve.
12. Es importante tomar en cuenta cómo encontrar el financiamiento para los emprendedores y/o para las ideas innovadoras, puesto que en nuestro país es casi nulo que una institución financiera avale un proyecto que existe solo en una buena idea.

13. Hay que desarrollar tres conceptos: La cultura emprendedora, la creación de nuevas empresas y la permanencia en el tiempo de las ya existentes, y acá se incluye toda la variedad de micro y pequeñas empresas en nuestro país.

14. Establecer los semilleros de emprendimientos en todas las instituciones educativas, colegios, institutos de educación superior y universidades para fomentar el espíritu emprendedor y las competencias necesarias en todos los alumnos desde edad temprana.

15. Respecto al tema anterior se debe lograr involucrar a todos, no solamente los alumnos, sino también los maestros y docentes

2.1.4 Diez pasos para ser un buen emprendedor

El tener éxito a la hora de emprender no sólo se basa en el tiempo, el esfuerzo y la dedicación, hace falta tener ese factor X para hacer que todo funcione. Siempre hay un componente de “suerte”, pero con formación se pueden mitigar muchos riesgos y ser un buen emprendedor.

¿Cuenta con una buena idea de negocio?

Para valorar la idea de negocio lo primero es saber si el producto o servicio comercializado cubre las necesidades de algún segmento del mercado, ¿Existe una verdadera demanda en el mercado por el producto o servicio que pretende comercializar? Sea lo que sea lo que ofrezca su empresa, tiene que ser algo que el público necesite, tiene que ser como un analgésico, no como un caramelo. Aparte de eso, siempre deberá conocer quién es la competencia y pensar en que se distinguirá de ellos.

¿Cuenta con los recursos necesarios?

Es muy importante tener en cuenta cuánto le costará el negocio y analizar si se cuenta o no con los recursos necesarios. En caso contrario, analizar la manera más viable de obtener financiación, ya sea mediante la ayuda familiar, bancaria o de instituciones que fomenten el emprendimiento.

De todas formas, es un error pensar que todos los recursos necesarios son materiales. Muchas veces, los recursos necesarios no son materiales, puede que haya algún tipo de *knowhow* que no tenga a mano y que tendrá que conseguir.

¿Conoce al mercado en el que operará?

Quiénes serán sus competidores, qué los distingue, cómo reaccionarán a su entrada en el mercado, son aspectos que no debe dejar pasar. Deberá pensar en cómo hacerse un hueco y llegar a ser conocido en el mercado y en cómo generará confianza en sus potenciales clientes.

¿Qué distingue a su producto de los competidores?

La ventaja competitiva es lo que hará que la empresa destaque en el mercado y lo hará gracias al valor añadido que hace que su empresa se diferencie de la competencia.

Piense en las maneras en que potenciará y publicitará esta ventaja competitiva. Tenga en cuenta que al principio la empresa puede que no tenga la suficiente capacidad para competir, con lo que puede ser más que recomendable tener aliados. Además, hoy en día es más común cooperar que competir.

¿Cuáles son los objetivos del negocio?

Un buen emprendimiento se basa en el trazado de metas realistas a lograr tanto en el corto como en el largo plazo. Es decir, en una buena planificación, cualquier acción que se realice deberá estar enfocada hacia la sostenibilidad presente y futura de la empresa. Al fin y al cabo lo que importa es tener suficiente solvencia y liquidez en todo momento. Las siguientes son las herramientas necesarias para asegurar el éxito de la empresa:

- Cómo hacer un Plan de Negocio
- Cómo elaborar el Cash Flow
- Cómo calcular el punto de equilibrio de la empresa
- Cómo hacer un análisis DOFA

¿Cuáles son las debilidades de su negocio?

Es importante ser realista y saber en qué áreas y tareas podría fallar su empresa para así contratar al personal necesario que pueda asistirlo.

¿Quiénes conforman su equipo de trabajo?

Un buen equipo de trabajo es fundamental para conseguir las metas trazadas e idear nuevas iniciativas. Preocúpese de contar con un equipo de trabajo variado, donde sus miembros se complementen entre sí. Sobre todo, intente juntarse con alguien que supla sus carencias.

¿Cuánto costará su producto?

Es esencial calcular el coste total de su producto o servicio, para poder saber si el precio será competitivo o no. El precio debe ir a la par con las expectativas del comprador:

- Si es un producto de alta gama se espera que tenga un precio alto.
 - Si es un producto de baja gana se espera que tenga un precio bajo
- En cualquier caso, y sea cual sea el precio, debe servir para cubrir los costes.

¿Está informado sobre técnicas de venta?

Un buen emprendedor sabe vender su producto o servicio y llamar la atención de los consumidores. Capacítense en técnicas de ventas, o de lo contrario, contrate a buenos vendedores.

¿Cuenta con el tiempo necesario para estar al mando de un negocio propio?

Los emprendedores exitosos destinan gran parte de su tiempo no sólo al negocio, sino a capacitarse, estar al día, ver qué pasa en el mercado y cómo se mueve la competencia... Es un trabajo que absorberá todo el tiempo que se le dedique.

2.1.5 Las 10 historias empresariales que son un ejemplo para los emprendedores

Por una coincidencia, una necesidad de subsistencia o incluso los giros del destino han sido creadas varias de las empresas del país. Por ello, no importa si su profesión es soldador, ama de casa, operario o director de videos, pues el gen del emprendimiento es transversal a todos los oficios.

Ejemplos de esto hay muchos. Mientras Tostaditos Susanita fue creada por un ama de casa y madre cabeza de familia para sostener y educar a sus cuatro pequeños hijos, Productos Ramo inició con las ventas de ponqués que hacía un trabajador de Bavaria por los pasillos de la compañía.

Rico Helado, por su parte, fue idea de un soldador petrolero colombiano que viajó en el año 2000 a Venezuela buscando mejores condiciones económicas, pero el plan no salió como lo esperaba y por falta de visa no pudo ejercer en lo que se especializó.

Y aunque el barranquillero Jorge Hané se dedicó en sus inicios a producir telenovelas y videos de ejercicios, terminó creando el producto estrella para

adelgazar en el mercado de salud y bienestar. Por su parte, Mario Hernández fue mensajero, vendedor y administrador antes de dedicarse a la marroquinería, negocio con el que ha llegado a seis países. De acuerdo con cifras de Confecámaras, 12 años en promedio vive una empresa en Colombia. Este factor hace que sea aún más loable que las empresas perduren en el mercado local y cumplan varias décadas de operaciones. Ese es el caso de Industrias Estra, Rimax y Escobar & Martínez, firmas que lograron vencer los promedios y consolidarse en sus respectivos negocios al punto de celebrar aniversarios de más de seis décadas durante este año.

Para lograrlo, muchas tuvieron que replantear sus operaciones, cambiar de razón social y crear nuevos productos, adaptándose a la situación del mercado. Por ejemplo, Rimax empezó como fabricante de juguetes, después se dedicó a la producción de envases plásticos y cambió su portafolio nuevamente cuando se dedicó a elaborar sillas.

La empresa continúa reinventándose con la diversificación de sus productos en más de seis líneas. Lo mismo hizo Estra, compañía que aunque en sus inicios fabricó papel, vajillas y juguetes, decidió dedicarse al mercado plástico y hoy es uno de los grandes jugadores del mercado.

Por último, Escobar & Martínez creó la tradicional pelota de letras, pero su éxito consistió en fabricar el balón de fútbol que ha acompañado a la Selección Nacional en sus partidos locales en los últimos 25 años.

Industria

Firma que viste a ETB inició con capital de \$100
Hace 55 años Luis José León, técnico mecánico de Cementos Samper, en busca de un ingreso extra para su familia le dio a su mujer \$100 para que comprara telas y confeccionara algunos vestidos. Aunque los primeros intentos de León con Elvira Rodríguez, su esposa, no fueron exitosos, siguieron intentando hasta que hicieron un vestido de bautizo que se empezó a vender muy bien. Hoy la empresa que conformaron, Creaciones Mercy, es gerenciada por uno de sus hijos y tiene ventas cercanas a \$4.000 millones anuales. La mayor parte de su producción es vendida a compañías como la Empresa de Telecomunicaciones de Bogotá, Lafrancol y la Universidad Javeriana.

La marroquinería Pagada a plazos
Mario Hernández llegó a Bogotá huyendo de la violencia de los 40. A los 14 años tuvo su primer trabajo como mensajero. Luego administró un almacén, vendió corbatas y tuvo una oficina de finca raíz. En 1978 compró Marroquinera Ltda.,

empresa que pagó a plazos. Hoy está en seis países y exporta 40% de su producción.

Rimax dejó los juguetes para ser líder en sillas “Véndame una Rimax”, esa es la frase que Rafael Sinkovicios, Isaac Gilinski y Max Gilinski nunca se imaginaron escuchar cuando en 1953 crearon la fábrica de juguetes caleña Rimax que hoy, 60 años después, es un imperio de productos de plástico y ha posicionado su marca como un nombre genérico de cualquier producto de este tipo. La compañía inició sus operaciones soñando con ser un líder en la fabricación de pelotas de plástico, juegos de mesa y collares de fantasía. Pero en 1982 la firma empezó a dedicarse a la producción de envases plásticos para aprovechar las oportunidades de la industria petroquímica y de consumo masivo.

Golty inició como una pelota de letras Escobar y Martínez, firma que inició sus operaciones en Bogotá, con la fabricación de la pelota de letras, se convirtió años más tarde en la productora de balones Golty con los que la Selección juega sus partidos de local, y que se ha convertido en cómplice de los mejores jugadores.

Con \$1 millón, Solinoff inició su negocio hace 25 años Con una transacción que cerró en \$280.000 por unos archivadores móviles, Néstor Guillermo Flórez arrancó su empresa Archi Móvil en 1987. Su primera cliente fue Marta Lucía Ramírez, precandidata presidencial, quien para el año 94 trabajaba en Mazda Crédito. El objetivo de la compañía, que inició con \$1 millón de capital, era fabricar archivadores para empresas que fueran más fáciles de transportar y más atractivos a la vista, por lo que empezó a hacer y distribuir archivadores móviles, los cuales ocupaban muy poco espacio y se convertían en parte del diseño de las oficinas. Lo que comenzó como una microempresa de no más de 80 metros cuadrados, es hoy, 25 años después, una compañía consolidada que produce los muebles y el diseño de oficinas para clientes como Bancolombia, la Universidad de los Andes y Opain.

El fabricante de plásticos Estra empezó con papel Aunque se podría pensar que la ‘s’ en ‘Estra’ es un error de ortografía, esta proviene de la combinación de la primera letra del nombre y las cuatro primeras letras del apellido de su fundador, Erwin Strauss, un checoslovaco que llegó en 1939 al país como representante comercial de una empresa que exportaba productos de cristal y cuero. Pocos pensarían que el primer producto que fabricó uno de los grandes jugadores en el mercado del plástico en el país fue papel. Y es que el material por el que hoy se reconoce a la compañía llegó después de que su

fundador viajara a México y conociera el Plastisol. Esta goma fue utilizada para fabricar pelotas y balones de juguete, para lo que importó la primera máquina de rotación para elaborar estos productos. A sus 60 años, la firma de plásticos quiere llegar a vender \$79.000 millones.

Alimentos

Ramo llegó a su primera tienda gracias a las ventas en Bavaria
La historia de Productos Ramo inició en 1950 en los pasillos de Bavaria, cuando Rafael Molano comenzó a vender a sus compañeros de trabajo los ponqués que Doña Ana Luisa, su esposa, le preparaba. El negocio fue tan próspero que tan solo un año después, don Rafael comenzó a vender en tiendas. Pero para que el producto rotara a la altura de su aceptación, decidió con la ayuda de un tendero, venderlo tajado. Para que el Ponqué Ramo no se ‘desparramara’ Doña Ana Luisa lo amarró con una cinta de seda blanca y lo adornó con un ramo del mismo material, lo que le dio el nombre a la compañía.

La historia del soldador que se convirtió en heladero
Unos 50 helados artesanales al día vendía José Leal en las calles de Barcelona, una de las ciudades en Venezuela donde están varios campos petroleros. El colombiano, un soldador petrolero que viajó en el año 2000 al país vecino buscando mejores condiciones económicas, no pudo ejercer en lo que se especializó por falta de visa. Tres años después, Leal fundó la empresa Helados Paisa con una fábrica de 180 metros cuadrados y en 2005 llegó a Puerto Ordaz, otra ciudad petrolera, donde fundó Helados Cali con una fábrica mucho más grande, de un área total de 1.800 metros cuadrados. Cuando este emprendedor había logrado tener una de las fábricas de helados más grandes de Venezuela, con 13.500 metros cuadrados, decidió regresar a Colombia con Rico Helado para mostrar lo que había logrado.

Inició con tostadas a \$100 y hoy factura \$11.700 millones
A tan solo \$100 el paquete vendía Susanita Posada tostadas a sus vecinos y familiares. En la actualidad distribuye a nivel nacional en grandes cadenas con Tostaditos Susanita. El año pasado facturó \$11.700 millones y para cerrar el año quiere crecer hasta \$13.500 millones. Todo empezó cuando perdió a su esposo hace tres décadas. En la búsqueda de ingresos para su familia, la madre de Susanita le aconsejó que aprovechara su gusto por la cocina y preparara pan aliñado para vender. Así empezó a comercializar sus productos entre sus amigas, luego probó suerte en panaderías de barrio y tuvo tanto éxito, que uno de los panaderos se ofreció a ayudarlo en la producción. Pero el ingrediente que

finalmente le dio el impulso para crecer fue un contrato que ganó para distribuir sus productos en Almacenes Éxito con un primer pedido de 100 paquetes.

Salud

El director de videos que creó un imperio de productos para adelgazar
“Si no es usted, estoy seguro de que alguien cercano quiere perder unos kilitos”, esa es la respuesta que da Jorge Hané cuando se le pregunta por qué su negocio de pastillas para adelgazar ha tenido éxito en los últimos 20 años, al punto de que su producto estrella Reduce FatFast ha llegado a más de 100.000 farmacias en 103 países. El barranquillero, quien se hizo famoso por los comerciales que se transmiten en la región, inició su carrera detrás de las pantallas, cuando producía videos de ejercicio con celebridades como Lucía Méndez y Jeanette Rodríguez lo que hizo que empezara un negocio de salud y bienestar.

3. CONTEXTUALIZACIÓN METODOLÓGICA

Para el desarrollo y cumplimiento de los objetivos planteados que nos permitieran fortalecer el emprendimiento en el alma mater, se llevó a cabo actividades concernientes a:

Crear espacios de socialización que permitan a los estudiantes dar a conocer sus ideas, ayudando a los mismos a estructurar mejor su proyecto e implementar las mejoras necesarias no sin antes destacar su iniciativa, como es el caso del concurso Emprendiendo Ando “Se buscan Emprendedores”

Analizar la problemática social a nivel regional en un caso en específico el desempleo y mostrar como el ser emprendedor puede ser de vital importancia para ayudar a la disminución de este problema, mostrar a los estudiantes que ellos son el futuro del país y que en sus manos está el ser unos actores de cambio que permita el desarrollo económico y social de su región, se evidencio a través de Crónicas de Emprendimiento “Historias de empresarios que hacen región”

La poca estimulación y promoción hace que las personas no se animen a crear o dar a conocer sus ideas y la falta de elementos tales como conocimientos o habilidades lo dificultan en ocasiones aun mas, por tal motivo buscamos actuar como instrumento o guía para facilitar la concesión de la idea, por medio de nuestras actividades concernientes al portafolio empresarial

4. DESARROLLO DEL TRABAJO

El trabajo de pasantía se dividió en 3 actividades esenciales para el desarrollo de la misma: La primera, brindar apoyo a la promoción y visualización de las actividades del programa de emprendimiento de la Universidad del Cauca impulsado por el Centro de Liderazgo, la División de Articulación de con el Entorno y con el apoyo del grupo de investigación metanoia propiciando espacios de socialización de las ideas de negocio de los estudiantes, seguida por apoyar logísticamente las actividades de emprendimiento acentuando la importancia del mismo como fuente de desarrollo económico y social y por último estimular y respaldar el espíritu emprendedor de la comunidad educativa a través de la planificación futuros eventos.

Su proceso de desarrollo fue el siguiente:

4.1 APOYO A LA PROMOCIÓN Y VISUALIZACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DEL PROGRAMA DE EMPRENDIMIENTO DE LA UNIVERSIDAD DEL CAUCA Y PROPICIAR ESPACIOS DE SOCIALIZACIÓN DE LAS IDEAS DE NEGOCIO DE LOS ESTUDIANTES

Como parte del desarrollo del proyecto y una vez observadas las necesidades que tenía, se procedió a trabajar en la planeación de los concursos, la manera de publicitarlos como llegar a la comunidad educativa, la imagen de los mismos, definir estrategias enfocadas a las visualización del proyecto y las actividades que se realizarían en el mismo como lo era la creación de espacios para el emprendimiento que nos permitiera incentivar a la comunidad educativa y poder contar con sus participación, permitiéndonos alcanzar el objetivo descrito anteriormente.

Dentro de las actividades que se llevaron a cabo y con la ayuda de un especialista en diseño se realizaron mejoras a los logotipos haciéndolos más creativos y llamativos y más acordes al público objetivo, consolidando nuestra imagen y buscando generar posicionamiento dentro de la Universidad del Cauca a través de afiches y volantes en los eventos que se participaba o en cada una de las facultades que se hizo publicidad. (ANEXO A)

La publicidad también se llevó a cabo a través de medios de comunicación y virtuales dando una mayor visibilidad a toda la comunidad universitaria acerca de

la existencia y las actividades del proyecto y los espacios que se estaban brindando para los mismos. (ANEXO B)

Gracias a lo anterior el programa de emprendimiento de la Universidad del Cauca logro llegar a más personas que estas se enteraran de la existencia e hicieran parte, pasamos a tener en nuestras páginas de Facebook un significativo aumento en nuestros seguidores de lo cual podemos decir que se ha desarrollado una satisfactoria estrategia de posicionamiento. (ANEXO C)

Emprendiendo ando fue un concurso que se llevó a cabo en este semestre lectivo el cual ya se encuentra en su segunda temporada, el cual tuvo gran acogida por el alma mater evidenciando ideas muy buenas que solo necesitan ese impulso o ayuda la cual fue parte del premio como lo era asesoría para la estructuración del proyecto de negocio; acompañamiento para la financiación del proyecto, gestionar alianzas con ángeles inversionistas y participación en cursos y seminarios de la División de Articulación con el Entorno y el Centro de Liderazgo (ANEXO D)

La primera temporada del concurso, invitó a los Unicaucanos con ideas de negocio enfocadas al Turismo. Este concurso se caracterizó por desarrollarse *en línea*. Como requisito los participantes realizaron un video de máximo cinco minutos, en los que presentaron de manera clara, concisa y creativa su proyecto de emprendimiento. Posteriormente, este video se subió a la plataforma y se expuso a votación de la comunidad en general. Los resultados procedieron de dos votaciones: el 50 % la dio el público que votó a través del Facebook de Emprendiendo Ando y el 50% restante provino de una revisión interna por parte expertos. (ANEXO E)

Los participantes en esta ocasión fueron 4:

Emprendedores: Pablo Luciano Mingan Nuñez y Sandra Milena Salazar Urbano

Idea de negocio: Kaizen: Club de descanso y capacitación – San Andrés Islas – Popayán

Emprendedor: Camilo Alberto Arturo Morales

Idea de negocio: Birding – Pajareando Guía de aves del Cauca

Emprendedor: José miguel Palechor Palechor

Idea de negocio: Akuntur Turismo Rural Comunitario

Emprendedora: Dalian Nathaly Aguirre

Idea de Negocio: TourPopayán.com

Y los ganadores fueron:

El primero puesto fue para José Miguel Palechor, quien participó con su idea de negocio: Akuntur Turismo Rural Comunitario y el segundo lugar es de Dalian Nathaly Aguirre, y su idea de negocio: TOURPOPAYAN. (ANEXO F)

Una vez terminado el concurso se realizó un boletín informativo el cual describía un poco de que se trata emprendiendo ando y las ideas de los ganadores, cuya finalidad era darle a conocer al alma mater estas ideas y animarlos generar y participar con las suyas. Además se hicieron notas con los ganadores en los medios de comunicación (ANEXO G)

4.2 APOYO LOGÍSTICO A LAS ACTIVIDADES DE EMPRENDIMIENTO ACENTUANDO LA IMPORTANCIA DEL MISMO COMO FUENTE DE DESARROLLO ECONÓMICO Y SOCIAL

El programa de emprendimiento de la Universidad del Cauca es un proyecto el cual está dirigido a todos los integrantes de la comunidad universitaria, contribuyendo de esta manera al desarrollo tanto institucional como regional a mediano como a largo plazo; en este espacio se buscó mostrarle a los estudiantes historia de emprendedores de la región su experiencia demostrando que es posible crear y mantener empresa en la ciudad; frente al programa de crónicas de emprendimiento tuvo una reestructuración en cuanto al logo original y el contenido del programa que incluye una nueva temática. (ANEXO H)

4.3 ESTIMULAR Y RESPALDAR EL ESPÍRITU EMPRENDEDOR DE LA COMUNIDAD EDUCATIVA A TRAVÉS DE LA PLANIFICACIÓN FUTUROS EVENTOS.

Con el fin de estimular y respaldar el espíritu emprendedor en la comunidad educativa se planearon nuevos eventos se creó el portafolio de servicios de Emprede (programa de emprendimiento de la Universidad del Cauca), en cual busca invitar a la comunidad educativa a ser parte de las actividades que se desarrollan concernientes a emprendimiento; además se trabajó en la planeación de un gran evento como lo es escenarios de emprendimiento para el desarrollo de la región en sus sexta versión (ANEXO I)

Escenarios de emprendimiento, es un espacio para la presentación de proyectos de ciencia y tecnología que se están desarrollando en la región, dichos proyectos deben ir encaminados a solucionar problemas presentes en la misma, apuntando al desarrollo económico; además es un espacio que promueve la integración entre las universidades, las organizaciones y la comunidad en general. (ANEXO J)

5. CONCLUSIONES

Este tipo de proyectos contribuyen en gran manera en la cultivación y fortalecimiento de un espíritu e iniciativa emprendedora en los estudiantes de La Universidad del Cauca.

El manejo de este tipo de temáticas como emprendimiento son esenciales y bien recibidas en la comunidad educativa en general por tal razón es de vital importancia, fortalecer alianzas con otros actores que estén trabajando en temáticas similares que nos permita así fomentar desde el Centro de Liderazgo, un emprendimiento participativo e incluyente que permita desarrollo regional.

A través de la planeación y ejecución del proyecto me permitido aprender sobre la importancia del emprendimiento que solo basta tener una idea las ganas de implementarla, perseverancia y una visión definida del objetivo que queremos lograr para llevar a cabo nuestra idea de negocio.

El uso de medios de comunicación, redes sociales y publicidad en general permitió transmitir el mensaje a gran parte de la comunidad universitaria logrando nuestro fin que era la participación de los mismos en estos proyectos.

Las estrategias de promoción y comunicación deben realizarse en el momento en que son necesarias, dado que una procrastinación consciente o inconsciente puede afectar el flujo normal del mensaje.

6. RECOMENDACIONES

Es importante que se le dé continuidad a este tipo de proyectos pues resulta valioso seguir cultivando en los estudiantes de la universidad el espíritu emprendedor como una fuente de generación de empleo permitiendo dejar un impacto positivo en la comunidad

Es necesario establecer nuevas estrategias publicitarias para la promoción de este tipo de evento con el fin de tener una mayor acogida y participación

Se considera conveniente, que desde algunas de las Directivas y Docentes surja el compromiso e interés sobre el tema del Emprendimiento.

Las actividades que se realicen a través de los proyectos deben estar encaminadas al fortalecimiento de los diferentes temas que promueven el emprendimiento y que pueda ser aplicado a todos los programas de formación que brinda la universidad.

Es importante la participación en eventos que se realicen en la región por parte del Centro de liderazgo y la División de Articulación con el Entorno ya que le permitirá tener mayor visibilidad generación de posibles alianzas interinstitucionales que permitan la obtención de recursos para la realización de importantes proyectos aprendizaje

7. REFERENCIAS

<http://www.gerencie.com/emprendimiento.html>

<http://www.gerencie.com/cultura-del-emprendimiento.html>

<http://www.estartap.com/ser-un-buen-emprendedor/>

http://www.larepublica.co/mis-documentos/las-10-historias-empresariales-que-son-un-ejemplo-para-los-emprendedores_95231

<http://www.techo.org/colombia/opina/desempleo-el-motor-de-la-pobreza-y-la-desigualdad/>

http://www.banrep.org/documentos/seminarios/pdf/ponen_lora.pdf

http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/ech/bol_ech_jul12.pdf

<http://www.unicauca.edu.co/versionP/acerca-de-unicauca/filosofia>

ANEXOS

ANEXO A: Mejoras realizadas a los logos existentes (Emprendiendo ando- Crónicas de emprendimiento – Emprende – Escenarios de emprendimiento) Afiches y volantes de emprendiendo ando y algunas imágenes de publicidad en las facultades

LOGOS ANTIGUOS



Logo anterior de Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"

LOGOS NUEVOS (O MEJORAS)



Logo nuevo de Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"



Logo anterior Crónicas de Emprendimiento "Historias de empresarios que hacen región"



Logo nuevo Crónicas de Emprendimiento "Historias de emprendedores que hacen región"



Logo anterior Emprende "Transforma tu país"



Logo nuevo Emprende "Transforma tu país"



Logo anterior Escenarios de Emprendimiento para el desarrollo de la region



ESCENARIOS DE
EMPREDIMIENTO

Logo nuevo de Escenarios de emprendimiento para el desarrollo de la region

VOLANTE



AFICHES





Publicidad concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores" en facultades



Promocion concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"



Publicidad concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores" en facultades



Publicidad concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores" en facultades



Promocion concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"



Promocion concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"



Promocion concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"



Promocion concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"



Promocion concurso Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"

(ANEXO B) Publicidad medios de comunicación Links Unicauca noticias, prensa, y radio mil 40

<https://vimeo.com/124561442>

<https://vimeo.com/124561442>

<https://vimeo.com/134781483>

<http://www.unicauca.edu.co/versionP/noticias/universidad/unicauca-abre-concurso-virtual-para-promover-el-emprendimiento-en-los-estudiantes> prensa Unicauca

<http://www.proclamadelcauca.com/etiqueta/emprendiendo-ando> nota de prensa



Promoción en radio Mil 40 del concurso Emprendiendo Ando “Se buscan Emprendedores”

(ANEXO C) Páginas de Facebook del Programa de Emprendimiento de la Universidad del Cauca

<https://www.facebook.com/emprendiendoando?fref=ts>

<https://www.facebook.com/emprende.unicauca?fref=ts>

<https://www.facebook.com/Cronicasdeemprendimiento?fref=ts>

<https://www.facebook.com/escenarios.de.emprendimiento?fref=ts>

<https://www.facebook.com/pages/Centro-de-Liderazgo->

<Unicauca/610346775661601?fref=ts>

(ANEXO D) imagen nueva emprendiendo ando



Nuevo logo Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"



Afiche promocional Emprendiendo Ando "Se buscan Emprendedores"

(ANEXO E) Link videos, link página, bases del concurso y ficha de inscripción

https://www.youtube.com/watch?v=8Oxwt_mezSE&feature=youtu.be

<https://www.youtube.com/watch?v=W02DzVzWxWM&feature=youtu.be>

<https://www.youtube.com/watch?v=pSRe57t3VII>

https://www.youtube.com/watch?v=a465brkTVkk&feature=youtu.be&list=PLx2qn2NX9gX_RunNV-AQoo97dGfuXZ14H

<https://www.facebook.com/emprendiendoando?fref=ts>

Las Bases del concurso son las siguientes:

- Los aspirantes deben ser estudiantes activos de la Universidad del Cauca o egresados (2 años máximo)
- La postulación de la idea debe incluir la ficha de inscripción con todo los datos debidamente suministrados, un vídeo con una duración máxima de 5 minutos donde se hace una breve descripción de la idea de negocio que reúna los datos mencionados en la ficha de inscripción; esta ficha técnica y el link del vídeo deben enviarse a correo: emprendiendoandounicauca@gmail.com o búscanos en Facebook como Emprendiendo Ando
- La votación serán el 50% a través de me gusta en la publicación de la ideas en Facebook, y una vez terminada las votaciones se proseguirá 50% restante que es una revisión interna por parte de expertos en el tema.
- La información suministrada no podrá modificarse una vez la organización del concurso haya postulado la idea en el Facebook de emprendiendo ando
- Una vez subida, el concursante deberá animar a sus amigos para que voten por su idea a través de un “me gusta”, que es equivalente a un voto
- Recepción de ideas hasta el día 01 mayo de 2015
- A partir del 04 de mayo se publicaran las ideas en el Facebook de Emprendiendo Ando
- Las votaciones inician el día 04 de mayo (entre más animes a votar a tus amigos más posibilidades tendrás de ganar)
- Cierre de votaciones el día 11 de mayo

- Los ganadores se darán a conocer el día 14 de mayo del 2015 en el perfil del concurso en Facebook
- Los premios son intransferibles

FICHA DE INSCRIPCIÓN			
Emprendiendo-ando "Se buscan emprendedores" III Versión 2015			
DATOS PERSONALES			
Nombres			
Apellidos			
Correo Electrónico			
INFORMACIÓN ACADÉMICA			
Programa			
Facultad			
INFORMACIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO			
Nombre de la Idea			
Producto		Servicio	
Problema u oportunidad identificada			
Descripción de la idea			
Características del producto o servicio			
Público Objetivo			

Inversión Estimada para el desarrollo de la idea	
Carácter Innovador o factores diferenciadores de la idea	
¿Qué impacto genera la idea en el entorno?	
Talento Humano involucrado para el desarrollo de la idea	
Identifique la competencia	
Comentarios	

(ANEXO F) Fotos votación final ganadores y certificados de participación



Imágenes votación final Emprendiendo Ando en orden descendente.



Certificación participación en concurso Emprendiendo Ando “Se busca Emprendedores”



Certificación participación en concurso Emprendiendo Ando “Se busca Emprendedores”



Certificación participación en concurso Emprendiendo Ando “Se busca Emprendedores”



Certificación participación en concurso Emprendiendo Ando “Se busca Emprendedores”



Certificación participación en concurso Emprendiendo Ando “Se busca Emprendedores”

(ANEXO G) Imagen boletín, fotos mil 40 José miguel entrevista Unicauca noticias y comunicado prensa

★ EMPRENDIENDO ANDO ★

SE BUSCAN

"Emprendiendo Ando" es una iniciativa del programa de Emprendimiento de la Universidad del Cauca "Emprende", impulsado por la División de Articulación con el Entorno y la Vicerrectoría de Investigaciones, con el objetivo de incentivar la cultura de emprendimiento en los estudiantes de la alma máter a través del concurso "Se Buscan Emprendedores".

La primera temporada del concurso, invitó a los unicaucanos con ideas de negocio enfocadas al Turismo. Este concurso se caracterizó por desarrollarse en línea. Como requisito los participantes realizaron un video de máximo cinco minutos, en los que presentaron de manera clara, concisa y creativa su proyecto de emprendimiento. Posteriormente, este video se subió a la plataforma y se expuso a votación de la comunidad en general. Los resultados procedieron de dos votaciones: el 50 % lo dio el público que votó a través del Facebook de Emprendiendo Ando y el 50% restante provino de una revisión interna por parte de expertos.

EMPRENDADORES

LA DIVISIÓN DE ARTICULACIÓN CON EL ENTORNO FELICITA A LOS GANADORES DEL CONCURSO EMPRENDIENDO ANDO "SE BUSCAN EMPRENDEDORES" DE IDEAS DE TURISMO.

EMPRENDEDOR:
José Miguel Polecheo
Estudiante de Ingeniería Ambiental.

IDEA DE NEGOCIO:
Abantur – Turismo Rural Comunitario.

Este proyecto busca fomentar un turismo rural sustentable, que promueva y fortalezca el arraigo tanto natural como cultural, incentivando la zona indígena y campesina del municipio de Jotará, del departamento del Cauca. La idea es fortalecer 3 granjas agroecológicas en la zona, recuperar los fuentes históricas, promover el flujo y fijar a nativos y aprovechar todos los atractivos de la zona. De esta manera, se conecta los granjas en un sendero ecológico y se logra un atractivo turístico, que genere ingresos económicos estos para la población residente.

El proyecto Abantur, propone por la canalización de una cultura entrelazada de experiencias tanto tangibles como intangibles, permitiendo conocer la vida en el campo, el intercambio cultural, la degustación de comidas típicas, el acercamiento de lugares naturales de una manera responsable, la observación de aves, de estrellas, la realización de deportes extremos y de aventura, además de apoyar actividades.

Abantur consta de granjas agroecológicas, pesca deportiva, más de 90 especies de aves, casa comunitaria, hostel, molino del valle cálido, casa pasada en medio del recorrido, camino al Jopót, ruta de extremo y disfrute el acompañamiento de guías especializados en historia, aves y astronomía.

EMPRENDEDORA:
Daíán Muthaly Aguirre
Estudiante de Administración de Empresas.

IDEA DE NEGOCIO:
Tourpopojón.com

Este proyecto de base tecnológica pretende desarrollar un sitio web con opción de descarga en aplicación móvil que invite a turistas, especialmente a las generaciones de "Nativos digitales" e "Migrantes digitales", a visitar el municipio de Popoyeh. De esta manera, quienes planeen visitar Ciudad Ibicá, podrán encontrar información actualizada y completa acerca del servicio que están demandando, en relación con sus intereses turísticos en la capital caucana.

La información contenida tanto en la página como en el aplicativo móvil le permitirá al visitante tener una verdadera experiencia de la ciudad antes de llegar a ella. Aquí el visitante podrá encontrar:

- Dónde quedarse.
- Los mejores restaurantes.
- Qué hacer en la ciudad de Popoyeh.
- Dónde ir de compras.
- Servicios complementarios como Crónicas de viaje.

TEL: 6208800 EXT. 2631 CORREO: emprendiendoandocauca@gmail.com

Boletín Informativo Emprendiendo Ando – Ganadores

<https://vimeo.com/128918111> nota unicauca noticias

<http://www.unicauca.edu.co/versionP/noticias/universidad/estudiantes-de-unicauca-ganadores-del-concurso-%E2%80%98se-buscan-emprendedores%E2%80%99> comunicado de prensa



Promoción ganador (es) Emprendiendo Ando Mil 40

(ANEXO H) Link video Crónicas de Emprendimiento

<https://www.youtube.com/watch?v=EHD7JbMUg9I&feature=youtu.be>

(ANEXO I) imagen portafolio de servicios Emprende y logo Escenarios de emprendimiento



Portafolio de servicios Emprende



Nueva imagen Escenarios de Emprendimiento para el desarrollo de la región

(ANEXO J) planeación escenarios de emprendimiento

ESCENARIOS DE EMPRENDIMIENTO PARA EL DESARROLLO DE LA REGIÓN.

PARTICIPA, VENDE TU PROYECTO.

VEN, HAZ REALIDAD TUS PROYECTO.

ES TU PROYECTO, ES TU VIDA, HAZLO REALIDAD.

PROYECTOS PARA LA REGIÓN.

SE NECESITNA PROYECTOS PARA LA REGIÓN.

Escenarios de emprendimiento para el desarrollo de la región, nace como una iniciativa de la Universidad del Cauca, cuyo objetivo es ofrecer un espacio a emprendedores de la comunidad universitaria y de la región, para que den a conocer sus proyectos, consolidados, con el fin de captar la atención de posibles inversionistas.

OOBJETIVO GENERAL.

Generar un espacio de interacción entre emprendedores e inversionistas para socializar proyectos, que generen impacto en la región, con el fin de llevar a cabo iniciativas de financiación.

OBJETIVOS ESPECIFICOS.

- Formular la dinámica del desarrollo del evento.
- Brindar el espacio físico y las herramientas necesarios para desarrollar el evento.
- Captar los proyectos que cumplan con las condiciones para participar en el evento.
- Búsqueda de inversionistas.
- Gestión y promoción de la campaña publicitaria.
- Gestión de la logística.

JUSTIFICACIÓN.

La sexta versión de escenarios de emprendimiento para el desarrollo de la región, surge a partir de la falta de incentivo y apoyo al desarrollo de distintos proyectos formulados por emprendedores regionales, que buscan generar impacto y progreso en la región.

Este evento está pensado para brindar espacios en los cuales puedan llevarse a cabo socializaciones de proyectos que buscan dar solución a diferentes problemáticas, que se presentan en el departamento del Cauca, entre ellas el desempleo, la movilidad, la calidad de vida, vivienda, educación, salud entre otras. Por tanto se hace necesario la participación de los inversionistas quienes serán a su vez mentores y órganos facilitadores de los recursos financieros que harán posible la ejecución de los proyectos a los cuales ellos deseen apoyar.

CLIENTES.

- Estudiantes de posgrado de la universidad del Cauca.
- Estudiantes emprendedores de distintas universidades.
- Empresarios regionales que posean proyectos estructurados.
- Instituciones públicas y privadas.
- Inversionistas del Cauca y de otras regiones del país.

BENEFICIARIOS.

Estudiantes emprendedores: La sexta versión de Escenarios de emprendimiento les permitirá dar a conocer sus proyectos con el propósito de general alianzas estratégicas con distintas instituciones para llevar a cabo la ejecución de su iniciativa empresarial y de esa manera generar desarrollo económico en la región.

Centro de liderazgo: el cual por medio de la sexta versión de Escenarios de Emprendimiento, generando espacios donde los emprendedores de la universidad y de la región presenten sus proyectos a inversionistas invitados, puede desarrollar su plan de posicionamiento ante la comunidad tanto universitaria como la comunidad en general, dando a conocer su portafolio de servicios y siendo más visible ante la región.

Instituciones públicas y privadas: ya que por medio de la realización de la sexta versión de escenarios de emprendimiento, estas instituciones pueden visualizar mejor las propuestas e ideas que se tienen para desarrollar en la región las cuales buscan generar crecimiento económico, en pro del beneficio de la comunidad.

Inversionistas: La sexta versión de escenarios de emprendimiento, les permitirá a los inversionistas realizar alianzas estratégicas con los emprendedores, al igual que generar un apoyo financiero para el desarrollo de las iniciativas ahí planteadas y de su preferencia.

Comunidad en general: Debido a que con el desarrollo de escenarios de emprendimiento se puede generar una visión diferente de la región a los inversionistas, dándoles a conocer el potencial que existe y las ideas que se desarrollan para el beneficio colectivo, y por medio de la ejecución de las iniciativas se apoya a la generación de empleo y crecimiento económico de la región.

Universidad del Cauca: Por medio de la realización de la sexta versión de escenarios de emprendimiento, se puede dar a conocer a la Universidad del Cauca como una institución que brinda los espacios necesarios y apoya a los emprendedores para que impulsen el desarrollo de la región, mediante iniciativas empresariales que busques el bienestar colectivo.

ETAPAS DEL EVENTO.

FASE 1. PLANEACIÓN.

1.1

Conformación del equipo de trabajo:

AREA	RESPONSABLE	ACTIVIDAD PRINCIPAL	COSTO.
Relaciones públicas.			
Logística			
Finanzas.			
Mercadeo.			

1.2 Diseño de la campaña publicitaria

Realizar la campaña publicitaria con el fin de visualizar el evento en su sexta versión de escenarios de emprendimiento desarrollo para la región.

- Diseño de imágenes, afiches, plegables para la promoción y publicidad del evento.
- Cotizaciones pertinentes para la impresión de los productos publicitarios.

- Distribución de la promoción y publicidad.
- Gestión de redes sociales para la publicidad virtual y medios audiovisuales.

1.3 Búsqueda de información de los proyectos que cumplan con las características para participar en el evento.

- Buscar una base de datos para clasificar los proyectos que harán participación en el evento.
- Realizar la invitación a emprendedores de los proyectos seleccionados de la región.
- Realizar la ficha técnica para obtener información de los proyectos
- Recepción de fichas técnicas de los posibles proyectos que participaran en el evento.
- Revisión de fichas técnicas.
- Confirmación a emprendedores de la participación en el evento.

1.4 Búsqueda de inversionista a participar en el evento.

- Buscar información en la web sobre personas naturales y/o jurídicas que apoyen financieramente proyectos viables.
- Enviar invitación a los posibles inversionistas
- Confirmación de asistencia de los inversionistas al evento
- Gestión de viáticos (si aplica)

1.5 Planeación y gestión de logística en pro de un buen desarrollo del evento.

- Adquisición del espacio físico.
- Permisos legales y académicos para la realización del evento.
- Gestión de transporte para recursos necesarios de logística
- Gestión de equipos y recursos necesarios para la correcta realización del evento.
 - Sonido
 - Mesas.

- Sillas
 - Refrigerios.
 - Botellas de agua.
- Manejo de inventarios de equipos y recursos físicos
 - Gestión de elementos de precaución que permitan un adecuado desarrollo del evento.

OTRAS POR DEFINIR.

1.6. Planeación y gestión de finanzas.

- Realizar el presupuesto total del evento.
- Gestión de patrocinios.
- Manejo de recursos por áreas.
- Realizar informes financieros.