

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL
CENTRO INCUBADORA DE EMPRESAS**

**RUTH BIVIANA MERCHAN RODRIGUEZ
CÓDIGO 1094278731**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
PAMPLONA
2019**

**INFORME FINAL PRÁCTICA EMPRESARIAL
CENTRO INCUBADORA DE EMPRESAS**

**RUTH BIVIANA MERCHAN RODRIGUEZ
CÓDIGO 1094278731**

**Informe presentado como requisito final para optar al título de Administrador
de Empresas**

**Supervisor de Práctica
Agda Zuluaga Aldana**

**UNIVERSIDAD DE PAMPLONA
FACULTAD DE CIENCIAS ECONOMICAS Y EMPRESARIALES
ADMINISTRACION DE EMPRESAS
PAMPLONA
2019**

Tabla de Contenido

INTRODUCCION	7
1. INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL.....	8
CENTRO INCUBADORA DE EMPRESAS	8
1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA.....	8
1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS	9
1.2.1 Misión.	9
1.2.2. Visión.	9
1.2.3 Valores	9
1.2.4 Logo	10
1.3 DIAGNOSTICO	11
Análisis de las matrices EFI- EFE	12
Diseño de Estrategias de la Matriz DOFA.....	14
Análisis de la Matriz DOFA	15
1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO	16
1.5 FUNCIONES COMO PASANTE	17
1.6 ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	18
1.6.1 Título.....	18
1.6.3 Objetivos Específicos.....	18
• Conocer los procesos del Sena- Fondo Emprender	18
• Plantear la cultura corporativa del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.....	18
1.6.4Justificación.....	19
1.6.5 Cronograma.....	20
2 DESARROLLO PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	22
2.1 TITULO Direccionamiento estratégico del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.	22
1. Conocer los procesos del SENA- Fondo Emprender	22
2. Plantear la cultura corporativa del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.....	24
2.1 Misión:	24
2.2 Visión:	24
2.3 Logo	24
Descripción propuesta de logo	25

2.4 Tarjeta de presentación	26
2.5 Propuesta volante	27
2.6 Propuesta Pendón horizontal y vertical.....	28
3. Asimilar los procesos administrativos del SENA-Fondo Emprender al Centro Incubadora de Empresas como unidad Externa de Emprendimiento.....	29
Fuente: Manual Operativo SENA-Fondo Emprender.....	52
CONCLUSIONES	53
RECOMENDACIONES	54
ALCANCES DE LA PRÁCTICA	55
BIBLIOGRAFIA	56
ANEXOS	57

Tabla de Ilustraciones

Imagen 1. Logo Centro Incubadora de Empresas	10
Imagen 2. Propuesta Logo Centro Incubadora de Empresas	24
Imagen 3. Tarjeta de Presentación	26
Imagen 4. Propuesta Volante Centro Incubadora de Empresas.....	27
Tabla 1. Matriz de Factores Internos.	11
Tabla 2. Matriz de Factores Externos	12
Tabla 3. Matriz DOFA	13
Tabla 4. Diagrama de Gantt.....	20
Tabla 5. Ruta para la elaboración y Formulación de planes de negocio.....	37

ABSTRACT

This work was carried out as an improvement proposal from which A diagnosis allows the structure of the improvement proposal, which consists of the strategic direction of the Business Incubator Center, External Unit of Entrepreneurship Sena- Empreder Fund, which makes it necessary to study the regulations and operating manual of this entity. In this sense, in the development of the practice, the strategic direction defines the organizational route that the entity must follow to achieve its mission objectives; it requires periodic review to adjust it to changes in the environment and to the development of competences within; channels its operation under the parameters of quality, efficiency and effectiveness required by the different interest groups, as well as the control and evaluation parameters to govern the entity, thus making it necessary to establish its composition. Conceived in practice, it defines the organizational route to be followed by the Business Incubator Center, Sena External Entrepreneurship Unit - Empreder Fund for the achievement of its objectives, because it allows to schedule a periodic review for changes in the environment

INTRODUCCION

La práctica empresarial constituye una etapa del proceso de formación académica de los estudiantes de los programas de la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales y se convierte en una estrategia pedagógica útil para lograr una formación integral del estudiante.

Con este componente de formación se alcanzan propósitos tales como el desarrollo de actitudes, habilidades y destrezas, la familiarización con los procesos productivos y administrativos, con la investigación aplicada y con el entorno empresarial existente. Es el primer acercamiento al mundo laboral siendo este un elemento esencial para que los estudiantes puedan desarrollar sus habilidades en un trabajo, permitiendo aplicar sus conocimientos y así mismo prepararse para incursionar en un mundo laboral ya que dicha experiencia le proporciona las herramientas que consolidan su formación profesional.

El Centro Incubadora de Empresas es una oficina adscrita a la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, fue asignada en el área administrativa realizando los procesos de Consultoría, atención a estudiantes y procesos administrativos.

El presente informe de práctica profesional es el resultado de las actividades desarrolladas en el Centro Incubadora de Empresas, siguiendo la estructura definida por el Centro de practica Centro de Practicas y Asesoría Empresarial (CENPAE), para esto se necesitó información general del Centro Incubadora de Empresas la cuál fue suministrada por los directivos y recolección de información, que dieron las bases para el planteamiento de estrategias y desarrollo de la propuesta; en último lugar se muestran las correspondientes evidencias y conclusiones obtenidas de este proceso.

1. INFORME DE PRÁCTICA EMPRESARIAL CENTRO INCUBADORA DE EMPRESAS

1.1 RESEÑA HISTÓRICA DE LA EMPRESA

El Centro Incubadora de Empresas surge a finales de 1990, ante la necesidad de incluir en el pensum de los programas académicos que ofrece la Universidad de Pamplona “Desarrollo de la personalidad emprendedora” teniendo como propósito de permitir a los estudiantes un espacio de reflexión y participación para impulsar la nueva idea de negocio de creación de empresas, donde los estudiantes sean generadores de empleo y no los empleados. Los resultados obtenidos fueron excelentes gracias al compromiso y a la responsabilidad con la cual asumieron este nuevo reto tanto docentes como estudiantes.

El Centro Incubadora de Empresas inicialmente fue una organización encargada de asesorar ideas de negocio con el objetivo de que estos proyectos pudieran participar en el Concurso Comprender, organizado por la Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Esta convocatoria se realizaba de forma anual en donde año tras año contaba con mayor participación de los estudiantes de la Universidad de Pamplona.

Por los resultados favorables del concurso Comprender se promovió la creación de la Incubadora de Empresas, mediante el Acuerdo No. 061 del 10 de agosto de 2004 siendo una entidad sin ánimo de lucro dedicada al fomento de iniciativas empresariales y a la promoción de ambientes favorables que conduzcan al emprendimiento, las funciones que presta esta institución dentro de la Universidad son las siguientes, acompañar las iniciativas empresariales, acceder a convenios de financiación, presta servicios de asesoría, realiza procesos de sensibilización y establecer alianzas estratégicas.

A través del compromiso asumido por los estudiantes se decidió ampliar la proyección y la labor del Centro de Incubadora de Empresas, vinculándose al fondo Emprender, organizado por el SENA, donde se logra consolidar ideas de negocio que hoy hacen parte del sector productivo del país. Actualmente la Incubadora de Empresas es una Unidad Externa de emprendimiento, en donde se trabaja de la mano para la creación de nuevas Unidades productivas para el desarrollo de la región.

1.2 ASPECTOS CORPORATIVOS

1.2.1 Misión.

Fomentar la cultura del emprendimiento mediante la promoción y el acompañamiento de iniciativas empresariales, asociaciones y empresas para contribuir con su desarrollo y fortalecimiento en las áreas financiera, mercadeo, producción y administrativa.

1.2.2. Visión.

La Incubadora de Empresas para el año 2020, deberá estar posesionada como el centro de emprendimiento y de gestión de proyectos más importantes en el contexto nacional contribuyendo al desarrollo socio económico de las regiones donde la Universidad de Pamplona hace presencia.

1.2.3 Valores

- Trabajo en equipo: Se hace de forma organizada y con la mayor disposición posible entre sí para llevar a cabo el desarrollo de cada una de las funciones.
- Responsabilidad: Bajo la premisa del cumplimiento en cada una de las convocatorias, acuerdos, fechas y demás funciones propias del cargo.

- Respeto: Aceptar la labor institucional y académica de cada uno de los actores sociales como parte fundamental de los procesos empresariales.
- Honestidad: Reconocer los derechos del emprendedor(es) y ser autocríticos con respecto a los alcances y limitaciones en cada uno de los procesos de emprendimiento.
- Creatividad: Observar de manera distinta los elementos previamente existentes, para encontrar la forma y la técnica adecuada de dar respuesta a las inquietudes generadas.
- Autocontrol: Mostrar siempre un comportamiento cordial, respetuoso, asertivo y prudente con cada una de las personas que le rodean.
- Curiosidad: Analizar la realidad circundante y cuestionarse respecto a ella para mejorar cada uno de los procesos de emprendimiento.

1.2.4 Logo

Imagen 1 Logo Centro Incubadora de Empresas



1.3 DIAGNOSTICO

Tabla 1. Matriz de Factores Internos.

Factores Internos claves			
FORTALEZAS	Peso	Calificación	Ponderación
Comunidad Universitaria	0,1	4	0,4
Recursos económicos	0,25	4	1
Infraestructura	0,05	3	0,15
DEBILIDADES			
No se registra archivo	0,08	1	0,08
No hay actualización de los procesos del SENA-Fondo Emprender.	0,05	2	0,1
Poco conocimiento de los servicios que presta el Centro.	0,05	1	0,1
Recursos físicos limitados	0,1	1	0,1
Las redes sociales no están actualizadas.	0,04	2	0,08
La Imagen Corporativa es obsoleta.	0,1	1	0,1
No cuenta con talento humano para prestar los servicios de asesoría.	0.1	1	0.1
Permanente rotación de personal	0.1	2	0.2
TOTAL	1		2,41

Fuente: Elaboración propia

Tabla 2. Matriz de Factores Externos

Factores Externos Claves			
OPORTUNIDADES	Peso	Calificación	Ponderación
Capacitación	0,25	4	1
Capacidad de trabajo del talento Humano.	0,25	3	0,75
Políticas de Estado	0,07	2	0,14
Alianzas estratégicas	0,1	3	0,3
Convocatorias.	0.06	2	0,12
Acceso a la comunidad estudiantil.	0.06	3	0,18
AMENZAS			
Competencia	0,06	2	0,12
Complejidad en los convenios	0,05	3	0,15
Ideas de negocio de población flotante	0,05	3	0,15
Normatividad tributaria del Estado	0,05	2	0,1
TOTAL	1		3,01

Fuente: Elaboración propia

Análisis de las matrices EFI- EFE

- El análisis de la matriz de Evaluación de Factores Internos (EFI) nos arroja una calificación interna de **2,41** lo que nos indica que su proceso administrativo es débil internamente, se requiere hacer análisis sobre su estructura y diseño organizacional.
- El análisis de la matriz de Evaluación de Factores Externos (EFE), nos arroja un promedio de **3,01** justificado por el insumo principal que son las ideas de negocio que se hacen visibles en los estudiantes de los diferentes programas de la Universidad de Pamplona.

Tabla 3. Matriz DOFA

DOFA	
<p>Debilidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • No se registra archivo de los documentos que soportan los procesos del Centro Incubadora de Empresas. • No hay actualización de los procesos del SENA-Fondo Emprender. • Recursos físicos limitados para el funcionamiento de la oficina. • La Imagen Corporativa es obsoleta. • No cuenta con talento humano para prestar los servicios de asesoría. • Permanente rotación de personal • Las redes sociales no están actualizadas. 	<p>Fortalezas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Se cuenta con la comunidad estudiantil de la Universidad de Pamplona, de diversas áreas del conocimiento, generadores de las ideas de negocio. • Se cuenta con capital para la financiación de iniciativas empresariales. • Se cuenta con un espacio físico en buenas condiciones y apto para el desarrollo de las labores.
<p>Oportunidades</p> <ul style="list-style-type: none"> • Capacitación para el personal del Centro Incubadora de Empresas. • Capacidad de trabajo del talento Humano que hace parte de la Universidad. • Políticas de Estado: la cultura del emprendimiento está centrada en los objetivos del desarrollo sostenible • Establecer Alianzas estratégicas para la creación de nuevos convenios para la financiación y apoyo de los emprendimientos. • Las diferentes Convocatorias de ámbito nacional e internacional para financiación de iniciativas empresariales. • Acceso a la comunidad estudiantil. • Asimilación al SIG (Sistema Integrado de Gestión) 	<p>Amenazas</p> <ul style="list-style-type: none"> • Trámite administrativo para realizar los convenios. • No se cuenta con el personal capacitado • Al ser una entidad pública se tienen muchas restricciones desde el punto de vista administrativo, económico, no se le da a la Incubadora la oportunidad de realizar todas las funciones para dar cumplimiento a la ley 1014 de 2006.

Fuente: Elaboración propia

Diseño de Estrategias de la Matriz DOFA

Como resultado de la DOFA aplicada al Centro Incubadora de Empresas podemos establecer las siguientes estrategias:

Estrategia FO

- Incubar las ideas de negocio presentadas por la comunidad Universitaria.
- Generar alianzas estrategias para poder ofrecer alternativas de financiación para las ideas de negocio.
- Diseñar talleres informativos de las políticas del estado.

Estrategia DO

- Diseñar la estructura organizacional del Centro Incubadora de Empresas.
- Conformar el equipo de asesores multidisciplinario que presten el servicio de asesoría para las diferentes ideas de negocio.
- Definir el diseño organizacional del Centro Incubadora de Empresas.

Estrategia DA

- El no tener un soporte de archivos y claridad en los procesos puede generar la perdida de los emprendedores y existe la posibilidad que se vayan con la competencia.
- La complejidad en los procesos administrativos, obstaculiza el desarrollo de convenios con entidades nacionales e internacionales.

Estrategia FA

- Ampliar el trabajo en equipo para evitar que la competencia acapare las ideas de negocio.

- Las ideas de negocio de la comunidad Universitaria, en su mayoría es de población flotante por lo que la extensión de financiación es un obstáculo para estas zonas.

Análisis de la Matriz DOFA

El análisis realizado al Centro Incubadora de Empresas de la Universidad de Pamplona refleja las siguientes falencias:

- No están definidos los procesos administrativos que permiten el desarrollo de las funciones establecidas en el acuerdo de creación del Centro Incubadora de Empresas.
- No existe un archivo físico y digital de los procesos y documentos que hacen parte del desarrollo de las funciones del Centro Incubadora de Empresas.
- Para el ejercicio de asesoría de las ideas de negocio no se cuenta con un equipo de docentes asesores.
- La imagen corporativa definida es obsoleta, poco atractiva y no genera recordación.

Con base en este diagnóstico, se plantea la siguiente propuesta de mejoramiento, más adelante se especifica cada actividad a desarrollar para lograr el desarrollo de la misma.

1.4 DESCRIPCIÓN DEL ÁREA DE TRABAJO

El Centro Incubadora de Empresas de la Universidad de Pamplona, se encuentra ubicada en la Sede Rosario, su función principal es fomentar la cultura del emprendimiento mediante la promoción y el acompañamiento de iniciativas empresariales, asociaciones y empresas para contribuir con su desarrollo y fortalecimiento en las áreas financiera, mercadeo, producción y administrativa.

En esta dependencia se cuenta con un equipo de trabajo conformado por:

- Director de Unidad de Emprendimiento: Luis Manuel Palomino Méndez
- Asesor en la formulación y elaboración proyectos.
- (1) Auxiliar administrativo
- 2 estudiantes de Administración de Empresas que realizan sus horas de trabajo social.
- 6 estudiantes de Ingenierías que realizan sus horas de trabajo social.

Instalaciones: las instalaciones donde se encuentra ubicada la oficina de Centro Incubadora de Empresas son óptimas llevar a cabo las funciones, cuenta con buena iluminación (natural y artificial), ventilación, equipo de cómputo, mobiliarios de oficina, muebles y enseres.

1.5 FUNCIONES COMO PASANTE

En el cargo de auxiliar administrativo desempeño las labores de apoyo a los procesos de la Incubadora de Empresas (Consultoría, atención a estudiantes y procesos administrativos), tales como:

- Consultoría: servicio de asesoría a estudiantes que presentan ideas de negocio y diligenciamiento de formatos.
- Atención a estudiantes: generar información, resolver dudas y programar asesorías.
- Procesos administrativos: orden y archivo de la información, informes y estadísticas.
- Procesos operativos: charlas de sensibilización y logística de eventos.

1.6 ESTRUCTURACIÓN DE LA PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

1.6.1 Título Direccionamiento estratégico del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.

1.6.2 Objetivo General

- Direccionar estratégicamente los procesos del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.

1.6.3 Objetivos Específicos

- Conocer los procesos del Sena- Fondo Emprender
- Plantear la cultura corporativa del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.
- Asimilar los procesos administrativos del SENA-Fondo Emprender al Centro Incubadora de Empresas como unidad Externa de Emprendimiento.

1.6.4 Justificación.

Durante la práctica empresarial realizada en el área administrativa del Centro Incubadora de Empresas de la Universidad de Pamplona, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender y a partir del análisis de las actividades ejecutadas en la misma se genera el diagnóstico, el cual evidencia que no se han asimilado los procesos del SENA para funcionar como unidad Externa de Emprendimiento, la imagen corporativa es obsoleta, poco atractiva y no genera recordación.

Este diagnóstico permite la estructura de la propuesta de mejoramiento, que consiste en el direccionamiento estratégico del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender, lo que hace necesario el estudio de la normativa y manual de operación de esta entidad.

En este sentido en el desarrollo de la práctica el direccionamiento estratégico define la ruta organizacional que deberá seguir la entidad para el logro de sus objetivos misionales; requiere revisión periódica para ajustarla a los cambios del entorno y al desarrollo de competencias al interior; encauza su operación bajo los parámetros de calidad, eficiencia y eficacia requeridos por los diferentes grupos de interés, así como los parámetros de control y evaluación a regir en la entidad haciéndose necesario por lo tanto establecer su composición. Concebido en la práctica define la ruta organizacional que deberá seguir el Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender para el logro de sus objetivos, porque permite programar una revisión periódica para los cambios del entorno.

1.6.5 Cronograma

Tabla 4. Diagrama de Gantt

ACTIVIDADES	Abril				Mayo					Junio				Julio					Agosto			
	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4	1	2	3	4	5	1	2	3	4
Inicio de práctica, inducción y asignación de actividades.																						
Recolección de la información																						
Análisis de la información																						
Desarrollo del diagnóstico																						
Elaboración de la propuesta																						
ENTREGA PRIMER INFORME																						
Correo con correcciones y ajustes																						
Elaboración de las correcciones																						
Estudio de los requerimientos necesarios, para el desarrollo de la propuesta																						
Conocer los procesos del Sena-Fondo Emprender. Plantear la cultura corporativa del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.																						
Ajustar los procesos administrativos del SENA-Fondo Emprender al Centro Incubadora de Empresas como unidad Externa de																						

2 DESARROLLO PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

2.1 TITULO Direccionamiento estratégico del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.

1. Conocer los procesos del SENA- Fondo Emprender

Se inicia el proceso de conocimiento de los procesos que realiza el SENA- Fondo Emprender, a través del cual se hizo necesario conocer las condiciones que se requieren para ser Unidad Externa de Emprendimiento, Acuerdo 0010 de 2019, manual de operación del Fondo Emprender, ley 1014 de 2006, capacitación en formulación de planes de negocio y sensibilizaciones.

a. Las Unidades Externas de Emprendimiento son un grupo de trabajo de gestores de emprendimiento, ubicados en instituciones de educación superior aprobadas por el Estado Colombiano, incubadoras de empresas, aceleradoras y demás entidades públicas o privadas que asuman el compromiso de asesorar planes de negocio en forma gratuita, bajo los parámetros y metodología del Fondo Emprender.

b. Manual de operaciones contiene los Procesos establecidos por el SENA- Fondo Emprender para la formulación, registro, evaluación de planes de negocio son:

1. Validación e identificación: Esta etapa comprende la validación del perfil emprendedor del beneficiario o del equipo de emprendedores y la validación temprana del mercado y sostenibilidad del negocio.

2. Acreditación digital de los documentos base que soporten la elegibilidad de beneficiario.

3. Formulación del plan de negocios por parte del emprendedor con la asesoría de los profesionales de la unidad de emprendimiento.

4. Registro y presentación del plan de negocio en la plataforma del Fondo Emprender
5. Evaluación de planes de negocio.
6. Jerarquización y priorización de planes de negocio, cuando los planes de negocios declarados viables superen los recursos disponibles en la convocatoria.
7. Asignación de recursos capital semilla a los planes de negocio.
8. Celebración, legalización del contrato de cooperación empresarial y exigencia de documentos contractuales.
9. Puesta en marcha del plan de negocio.
10. Control y evaluación de la inversión, soportado en acciones de interventoría.
11. Decisión de condonación o no condonación del plan de negocios por parte del Consejo Directivo Nacional del SENA, de acuerdo a concepto previo de interventoría.

2. Plantear la cultura corporativa del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender.

La cultura de una empresa no es permanente, ni rígida, sino que va cambiando constantemente. Si no hay cambios y es rígida, le costará adaptarse al medio externo, en este sentido se propone una nueva imagen corporativa para el Centro Incubadora de Empresas, la cual

2.1 Misión: El Centro Incubadora de Empresas es una unidad estratégica adscrita a la Facultad de Ciencias Económicas y empresariales, cuya función principal es fomentar la cultura de emprendimiento a la comunidad estudiantil, a través de un grupo idóneo de profesionales incentiven y promuevan la creación de unidades productivas.

2.2 Visión: Para el 2025 el Centro Incubadora de Empresas deberá ser reconocido como la Unidad Externa de Emprendimiento que fomenta y promueve la creación de Unidades productivas que contribuyan al desarrollo socioeconómico de la región.

2.3 Logo

Imagen 2. Propuesta Logo Centro Incubadora de Empresas



Descripción propuesta de logo

Se plantea la propuesta de un nuevo logo para el Centro Incubadora de Empresas, puesto que se le quería dar una imagen nueva y renovada, que este directamente relacionada con las actividades que esta desarrolla.

Fue diseñado por Daniela López Capacho egresada del programa de Diseño Industrial de la Universidad de Pamplona.

El nuevo logo mantiene las raíces del antiguo, ya que posee la imagen que tiene forma de fábrica y que prácticamente ocupaba todo el logotipo anterior como se verá a continuación.



Como se puede observar la antigua imagen poseía en casi su totalidad un modelo de fábrica que exaltaba la parte empresarial e industrial, por eso se decidió mantener la forma de fábrica en la nueva versión del logo pero en escala de grises.

También está acompañada de una figura en forma de rompe cabezas que se integran para formar o consolidar la empresa. De esta forma cada ficha tiene un significado que son el emprendedor, la innovación, sostenibilidad y la ruta a seguir.

2.4 Tarjeta de presentación

Imagen 3. Tarjeta de Presentación



**Facultad de ciencias
Económicas y Empresarial**
Sede Virgen del Rosario - 2° Piso

CONTACTO:

 incubadora de empresas_Unipamplona
 incubadora@unipamplona.edu.co
 568 5304 ext 217

**Facultad de ciencias
Económicas y Empresarial**
Sede Virgen del Rosario - 2° Piso

CONTACTO:

 incubadora de empresas_Unipamplona
 incubadora@unipamplona.edu.co
 568 5304 ext 217

**Facultad de ciencias
Económicas y Empresarial**
Sede Virgen del Rosario - 2° Piso

CONTACTO:

 incubadora de empresas_Unipamplona
 incubadora@unipamplona.edu.co
 568 5304 ext 217

**Facultad de ciencias
Económicas y Empresarial**
Sede Virgen del Rosario - 2° Piso

CONTACTO:

 incubadora de empresas_Unipamplona
 incubadora@unipamplona.edu.co
 568 5304 ext 217

2.5 Propuesta volante

Imagen 4. Propuesta Volante Centro Incubadora de Empresas



CENTRO INCUBADORA DE EMPRESAS
El resultado de pensar diferente

Facultad de ciencias
Económicas y Empresarial
Sede Virgen del Rosario - 2° Piso

Contactanos:
☎ 568 5304 ext 217
✉ incubadora@unipamplona.edu.co
📘 [incubadora de empresas_Unipamplona](https://www.facebook.com/incubadora.de.empresas.Unipamplona)

2.6 Propuesta Pendón horizontal y vertical



CENTRO INCUBADORA DE EMPRESAS
El resultado de pensar diferente

**Facultad de ciencias
Económicas y Empresarial**
Sede Virgen del Rosario - 2° Piso

Contactanos:
☎ 568 5304 ext 217
✉ incubadora@unipamplona.edu.co
f [incubadora de empresas_Unipamplona](#)



CENTRO INCUBADORA DE EMPRESAS
El resultado de pensar diferente

**Facultad de ciencias
Económicas y Empresarial**
Sede Virgen del Rosario - 2° Piso

Contactanos:
☎ 568 5304 ext 217
✉ incubadora@unipamplona.edu.co
f [incubadora de empresas_Unipamplona](#)

3. Asimilar los procesos administrativos del SENA-Fondo Emprender al Centro Incubadora de Empresas como unidad Externa de Emprendimiento.

El Centro Incubadora de Empresas como unidad Externa de Emprendimiento deberá estar coordinada con los lineamientos establecidos por la Dirección General del SENA, dicha metodología está inmersa en el manual operativo del Fondo Emprender y en el Acuerdo0010 de 2019, sin embargo el Centro Incubadora de Empresas no solo tiene alianza con esta entidad, razón por la cual debe ajustar los procesos para la formulación y elaboración de planes de negocio de tal forma que estos procesos apliquen para las convocatorias de otras entidades y con el SENA-Fondo Emprender.

1. Sensibilización
2. Validación e ideación
3. Pitch
4. Socialización del Formato plan de negocios
5. Formulación del plan de negocios
6. Aprobación técnica
7. Presentación a convocatoria
8. Jerarquización y priorización
9. Asignación de recursos
10. Legalización de contrato
11. Puesta en marcha
12. Control y evaluación
13. Decisión de condonación o no condonación.

1. Registro y asesoría: al asistir un emprendedor a la Incubadora de Empresas, se le ofrece una charla introductoria al proceso que se debe desarrollar. Si el emprendedor se interesa en el proceso deberá llenar un formato de registro, para obtener una base de datos y verificar el tipo de vinculación que tiene con la Universidad.

Asesoría es todo servicio que involucre la asistencia al desarrollo empresarial del emprendimiento y el Empresarismo como consejo, orientación o instrucción confidencial, sustancial e individual que se proporciona tanto a dueños de negocios existentes como a emprendedores. Se trata de un servicio detallado y de alto valor, que implica la comunicación entre cliente y gestor en lo referente a crear, administrar o fortalecer una iniciativa empresarial.

2.Sensibilización: El objetivo de la sensibilización es dar a conocer a la población estudiantil de la Universidad de Pamplona, la motivación hacia el Emprendimiento y Empresarismo, a través de conocimientos en la cultura y normatividad del emprendimiento, contextualización de sectores económicos de clase mundial, encadenamiento con los planes de desarrollo local y nacional, experiencia de casos exitosos empresariales y difusión de entidades de cofinanciación y de crédito para la creación de empresas.

Busca que los emprendedores conozcan las bondades y beneficios de crear empresa incentivándolos a transformar su vida.

3. Validación e ideación: La validación temprana e identificación, es el primer paso del proceso para alcanzar en forma exitosa el desarrollo de una idea emprendedora, donde se estructuran, filtran y categorizan las ideas y con el interés de que el emprendedor haga conciencia de sus fortalezas y debilidades para desarrollar su iniciativa y construya la arquitectura básica de su plan de negocios.

En el cual se realiza el acompañamiento para moldear la idea de negocio bajo indicadores claves de éxito como: mercado objetivo, productos mínimos viables, validación del mercado y sostenibilidad, empezando por prototipos rápidos hasta llegar a un producto que le permita tener sus primeros clientes o usuarios.

En el desarrollo de la idea se le brinda un apoyo para lograr la consolidación de la misma, a través de laboratorios de ideación que permitan moldear la base del negocio.

4. Pitch: El pitch es una presentación que se realiza para que un posible inversor, considere la opción de invertir en tu empresa o de hacer negocios juntos. Este soporte audiovisual, debe de ser lo más atractivo posible para captar la atención de tu interlocutor desde el primer segundo.

Una presentación ágil y bien estructurada de las ideas de negocio en un corto espacio de tiempo, con el fin de seleccionar las ideas de negocio más viables para ser objeto de asesoría.

5.Socialización del Formato plan de negocios: En la primera tutoría que recibe el emprendedor para podrá adentrarse al proceso que desarrollara para la elaboración del plan de negocio cuyo fin es formularse para buscar apoyo financiero de entidades privadas o gubernamentales para implementar su propia unidad productiva; Es así como podrá conocer los diferentes estudios que se necesitan realizar para formular dicho plan; tales como estudio de mercado, operativo, organizacional, financiero y ambiental. Así mismo se le proporcionan las herramientas para el desarrollo de cada ítem que compone la estructura del plan de negocio la cual está compuesta por 9 módulos, que permiten conocer las bondades del producto o servicio, sus atributos diferenciadores, entre otros aspectos, y como inversionistas, usted deberá convencerlos del mercado existente, la capacidad de producción, y de la rentabilidad del plan.

6. Formulación del plan de negocios: La formulación del plan de negocio se deberá realizar con el acompañamiento y asesoría de asesor (tutor) y tendrá como propósito la generación de un documento (plan de negocios/proyecto de negocios/plan de empresa) que materialice en el tiempo, todos y cada uno de los componentes de la iniciativa productiva, para ser financiado y constituirlo posteriormente como una persona jurídica.

Los siguientes procesos están acompañados por el Sena Fondo Emprender según a lo establecido en el Acuerdo 010 de 2019.

7.Aprobación técnica: Cuando el asesor considere que se ha superado la etapa de formulación del plan de negocio y que el mismo cumple con las condiciones de calidad, viabilidad y de beneficiarios requeridas por el Fondo Emprender, se procede a presentar el plan de negocios ante el Líder de la Red Regional de Emprendimiento (cuando se trate de las unidades de emprendimiento del SENA) o del responsable de la unidad de emprendimiento (cuando se trate de una unidad externa) a fin de obtener la aprobación técnica o aval respectivo, antes de ser formalizado en el sistema de información del fondo emprendedor. (Plataforma Fondo Emprender).

8. Presentación a convocatoria: Obtenido el aval técnico, se procede con la formalización del plan de negocio en el sistema de información del fondo emprendedor (Plataforma Fondo Emprender), quedando de esta manera formalizado el plan de negocio a la convocatoria respectiva.

9.Evaluación de planes de negocio: El proceso de evaluación de los planes de negocio registrados en el Sistema de Información, estará a cargo del operador de los recursos del Fondo Emprender, previa definición y validación del perfil de los evaluadores por parte del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, y tiene por objeto, establecer:

1. Viabilidad técnica, operativa y medición del riesgo del plan de negocio.

2. Viabilidad financiera dada por los indicadores, tales como, valor presente neto y tasa interna de retorno.
3. Viabilidad jurídica del plan de negocio, entendida como cumplimiento de los requisitos de sanidad, ordenamiento territorial, ambientales, laborales u otros a que haya lugar dentro de la normatividad específica de cada sector, además de la normatividad propia de cada región.
4. Metas en generación y sostenibilidad de empleo productivo de manera directa, confiriendo mayor puntaje al plan de negocio que más empleo genere.
5. La pertinencia y necesidad de los empleos generados por el plan de negocios, su tipo de vinculación y proyección en el tiempo de ejecución.
6. Posibilidad de la vinculación de un aprendiz bajo la modalidad de cuota voluntaria, en los términos del marco legal vigente.
7. Posibles aportes, especificados en el plan de negocio, que hará el emprendedor o equipo emprendedor en especie o como recursos monetarios para su ejecución.
8. Estructura y coherencia de la propuesta en términos de los antecedentes, justificación, estudio y avances en la validación del mercado, resultados esperados, esquema de ejecución del presupuesto y producto mínimo viable para los planes de negocio del sector de tecnología.
9. Forma en que el plan de negocio se relacionará con los sectores establecidos en la Política de Desarrollo Productivo de acuerdo con las prioridades de la región en la que se desarrollará la actividad empresarial.
10. Compatibilidad con el desarrollo sostenible del país, generando alternativas que favorezcan la preservación del medio ambiente.

11. Valoración del nivel de competencia del equipo humano asignado al proyecto y necesario en la puesta en marcha de la empresa.

12. Estrategia de vinculación del proyecto con el ecosistema local de emprendimiento, en términos de participación y promoción de la industria de apoyo a emprendedores

10. Jerarquización y priorización de planes de negocio: Una vez superada la etapa de evaluación, los planes de negocio clasificados como viables tendrán una etapa de jerarquización y priorización dependiendo de las políticas de estado vigentes, disponibilidad de recursos y necesidades del entorno.

11. Asignación de los recursos: La decisión de financiación de los planes de negocio será tomada por el Consejo Directivo Nacional del SENA, fundamentado en las recomendaciones que entregue la Comisión Nacional Técnica del Fondo Emprender, teniendo en cuenta la priorización y jerarquización de los planes de negocio y la disponibilidad de recursos que existan en cada una de las convocatorias.

Asignación de recursos: El operador de recursos del Fondo Emprender informará a los beneficiarios dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a la decisión del Consejo Directivo del SENA sobre la asignación de recursos, especificando las condiciones para el desembolso y constitución de garantías.

Legalización de contrato: Una vez asignados los recursos y aceptadas las condiciones para el desembolso por parte de los beneficiarios, el operador de los recursos del Fondo Emprender, procederá dentro de los tres (3) días hábiles siguientes a elaborar el contrato y sus anexos, el cual será cargado al sistema de información del Fondo Emprender, por parte del operador de los recursos a los beneficiarios, quienes deberán descargar el contrato desde la página web habilitada para ello. Este contrato deberá ser devuelto al operador de los recursos

del Fondo Emprender dentro de los quince (15) días calendario siguientes a su recibo, debidamente firmado, autenticado y adjuntando los siguientes anexos:

1. Pagaré en blanco, firmado por todos los beneficiarios en calidad de deudores solidarios e ilimitados, a favor del SENA, junto con su carta de instrucciones.
2. Autorización del encargo fiduciario.
3. Modelo de contrapartidas.
4. Los demás que se determinen en el instructivo de perfeccionamiento de contrato.

12. Puesta en marcha: Orientar al emprendedor en la implementación de su plan de negocio y los componentes de dicho plan para la Puesta en Marcha, de acuerdo a la programación establecida:

Para Fondo Emprender: Apoyar al emprendedor en la ejecución del plan de negocio durante la etapa de vigencia del proyecto, las visitas programadas por la interventoría o aquellas que amerite la Dirección General bien sea en el lugar de ejecución del proyecto o en el Centro Incubadora de Empresas

13.Control y evaluación: Los centros de formación profesional del Servicio Nacional de Aprendizaje – SENA, las instituciones de educación aprobadas por el Estado, las aceleradoras de empresas y las incubadoras de empresas, así como, las demás entidades a las cuales hace referencia el Acuerdo 010 de 2019, deberán realizar el acompañamiento y seguimiento técnico, operativo, financiero, administrativo y legal de las iniciativas empresariales presentadas, aprobadas por el Consejo Directivo Nacional del SENA y ejecutadas por los beneficiarios.

14.Decisión de condonación o no condonación: El cumplimiento de los indicadores de gestión, servirá como parámetro base para que el Consejo Directivo Nacional del SENA, decida sobre el reembolso o no reembolso de los

recursos asignados, en cuyo caso el operador de los recursos del Fondo Emprender, deberá realizar las acciones necesarias para la recuperación de los mismos. La interventoría realizará el control a los indicadores de gestión, el monitoreo a los indicadores de efectividad empresarial y verificará el cumplimiento de las obligaciones contractuales. El monitoreo a los indicadores de efectividad empresarial tiene como fin conocer el estado de avance de las nuevas empresas y no serán requisito para determinar la condonación o reembolso de los recursos asignados.

Tabla 5. Ruta para la elaboración y Formulación de planes de negocio.

RUTA DE PROCESOS PARA LA FORMULACIÓN Y ELABORACIÓN PLANES DE NEGOCIO			
INICIO	DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD	RESPONSABLE DE LA ACTIVIDAD	EVIDENCIA
Registro y asesoría	Cuando los usuarios (Comunidad Universitaria) llegan a solicitar servicios al Centro Incubadora de Empresas receptiona los requerimientos direcciona según los servicios ofrecidos y la necesidad expuesta.	Director de Unidad de Emprendimiento Auxiliar Administrativo	FGH-07 v.02 Formato Lista de Asistencia
Orientar a acciones de Sensibilización	El asesor una vez identifique que el usuario está interesado en acceder a los servicios que ofrece el Centro Incubadora de Empresas hace una breve descripción de los mismos y lo remite a acciones de Sensibilización, a fin de determinar el siguiente paso.	Asesor asignado	FGH-07 v.02 Formato Lista de Asistencia
Realizar Alistamiento para la Sensibilización	Los responsables de la sensibilización acuerdan con los Centros de Formación y entidades externas que lo permitan, actividades para promover la cultura del emprendimiento en el marco de los eventos de sensibilización, teniendo en cuenta además otros usuarios interesados en este procedimiento, se hace	Asesor encargado de la sensibilización	Comunicaciones referentes al alistamiento (Redes sociales y Subportal) y demás medios de comunicación.

	<p>el alistamiento del evento con anticipación. Dicho alistamiento requiere:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Previsión de espacios físicos acordes al número de participantes. Teniendo en cuenta numero posibles asistentes por parte de los grupos o personas contactadas. • Recursos audiovisuales: equipos de cómputo, video beam televisor entre otros. • Material didáctico y formatos a diligenciar si se requiere • Acceso de personal externo como emprendedores, personal de cámaras de comercio u otras instituciones. (Si se requiere) • Demás recursos que consideren necesarios para asegurar el éxito del evento. 		
<p>Ejecución de la sensibilización</p>	<p>La ejecución de la sensibilización se hace basado en los siguientes momentos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué es el Centro 		

	<p>Incubadora de Empresas?</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Quiénes pueden acceder a los servicios del Centro Incubadora de Empresas? • Como acceder a los servicios • Líneas priorizadas de Financiación • Ley 1014 de 2006 • Concepto de creatividad e innovación • Unidad externa de Emprendimiento del Fondo Emprender • Qué es Fondo Emprender • Quiénes pueden acceder a Fondo Emprender • Etapas de acompañamiento Fondo Emprender • Qué es un plan de negocio • Recursos otorgados • Rubros no financiables • Otras fuentes de financiación de proyectos <p>Durante la sesión hay que</p>		<p>FGH-07 v.02 Formato Listado de asistencia y registros fotográficos</p>
--	---	--	--

	<p>propender por la interacción con los asistentes, así como la aclaración y dudas, generar un alto sentido motivacional por el impacto que puede incidir en la decisión por un proyecto emprendedor.</p> <p>Antes de finalizar la sesión se invita a los asistentes a acercarse al Centro Incubadora de Empresas para recibir los servicios de asesoría, indicando lugar, fecha y horario de atención, de acuerdo con las ideas presentadas y las líneas tecnológicas. Como evidencia de la actividad se deja la lista de asistencia y registros fotográficos (esté último opcional)</p>		
Registro de la sensibilización	<p>Posterior al evento de sensibilización, el Auxiliar administrativo encargado procede a registrar el evento en la base de datos (Excel) indicando el número total de asistentes.</p>	Auxiliar administrativo	Registro en la base de datos (Excel)
Validación	<p>El asesor asignado al proyecto, apoyado en la herramienta de evaluación de la idea de negocio revisa con cada emprendedor el potencial de</p>	Asesor de Proyectos	Herramientas de Evaluación de la Idea de Negocio

<p>Ideación</p>	<p>las ideas de negocio con el fin de preparar a los emprendedores para el ejercicio de Pitch elevator.</p> <p>Dentro de la valoración es muy importante tener en cuenta los criterios establecidos en el Anexo de proyectos de Innovación Social y empresas sociales en lo referente a identificar este potencial en las ideas presentadas dado su impacto.</p> <p>Según el resultado de la evaluación de la idea de Negocio y al nivel de madurez de la misma, se remite el emprendedor a Pitch y/o entrenamientos enfocados a mejorar la idea de negocio.</p>		
<p>Preparación del Elevator Pitch</p>	<p>Preparar la logística para desarrollo de pitch empresarial para esto se debe seguir los siguientes pasos:</p> <p>Seleccionar evaluadores del pitch</p> <p>Una vez recibidos el formato de validación de ideas de negocios, se realiza el filtro correspondiente y aquellos que cumplan con el perfil mínimo serán citados.</p>	<p>Equipo completo de asesores del Centro Incubadora de Empresas y un gestor SENA</p>	<p>Cronograma de pitch Herramienta presentación</p>

	<p>Establecer fecha y lugar de ejecución del Pitch empresarial.</p> <p>Citación de los emprendedores y evaluadores en la fecha y lugar establecido para realizar la presentación de su idea (los mismos deberán preparar una presentación en el formato establecido).</p>		
<p>Seleccionar y evaluar las ideas de negocio (Elevator Pitch)</p>	<p>Desarrollo del pitch</p> <p>Presentación de la idea de negocio de los emprendedores en el orden establecidos, para esto tendrán un tiempo limitado y previamente establecido.</p> <p>Retroalimentación de la presentación por parte de los evaluadores.</p> <p>Calificación en la Herramienta de evaluación elevator pitch.</p> <p>Retroalimentación de los resultados Los asesores de cada centro deberán notificar telefónicamente a los emprendedores que pasan a la siguiente etapa en un periodo máximo de 3 días hábiles y citar para programar el desarrollo de la asesoría.</p>	<p>Emprendedor y evaluadores</p>	<p>Herramienta de evaluación elevator pitch.</p>
<p>La idea de negocio</p>	<p>Si la idea de negocio cumple los requisitos para continuar</p>		<p>Procedimiento</p>

<p>cumple los requisitos</p>	<p>al proceso de formulación, de lo contrario y si el cliente acepta se remite a acciones de entrenamiento para mejorar sus habilidades emprendedoras, técnicas o específicas, en caso de que el cliente desista se procede a un entrenamiento para fortalecer su idea.</p>		<p>Operativo de Entrenamiento</p>
<p>Asesorar la Ideación del modelo de negocio</p>	<p>Identificar el problema o necesidad que están intentando satisfacer con la herramienta "Definiendo el problema".</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificación de los actores que se ven afectados con la problemática definida a través de la herramienta "Tarjeta persona" • Identificar el para que los clientes compran un producto o contratan un servicio a través de la metodología "Jobs to be Done". 	<p>Asesor asignado</p>	<p>Herramienta Definiendo el Problema Herramienta tarjeta persona Herramienta Job to be done</p>
<p>Asesorar la Validación temprana de la Idea de negocio</p>	<p>Apoyar al emprendedor en el diligenciamiento del modelo Lean Canvas donde el asesor asignado al proyecto analiza los resultados de la ideación y</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>Herramienta Lean Canvas</p>

	<p>valida, filtra y categoriza la idea y define si el proyecto puede pasar a formulación o debe fortalecer habilidades del emprendedor a través de entrenamiento, validar mercado y/ o prototipar un producto o servicio mínimo viable antes de pasar a la etapa de formulación.</p>		
<p>Formulación del plan de negocio</p>	<p>El asesor asignado al proyecto, dependiendo de la fuente de financiación seleccionada, orienta la formulación del plan de negocio, asegurando primero que el emprendedor cumpla con los requisitos establecidos por la fuente de financiación y utilizando las herramientas metodológicas establecidas y pertinentes a la misma, ya sea Fondo Emprender u otra fuente de financiación. Así mismo, asegura la trazabilidad del servicio en el acta de cada asesoría, anexando los soportes de la gestión, que sean necesarios y haciendo el debido registro en la base de datos por medio del módulo de asesoramiento. En el caso de la fuente</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>Registro asesoramiento en la Base de Datos y carpeta de seguimiento.</p>

	<p>Fondo Emprender se realiza la formulación técnica del plan de negocio, conforme a los resultados de la fase de Pitch, ideación y validación.</p> <p>El asesor asignado orienta al emprendedor en el desarrollo de estos componentes los cuales se estructuran en la plataforma del Fondo Emprender</p> <p>NOTA Si la fuente de financiación no cuenta con un modelo de plan de negocio definido, se hace uso de la herramienta de formulación de otras fuentes propuesto por la Coordinación Nacional de Emprendimiento dispuesto en la caja de herramientas.</p>		
<p>Presentación del plan de negocio a la</p>	<p>Finalizada la formulación del plan de negocio, el asesor asignado orienta al emprendedor para presentar su plan de negocio a la fuente seleccionada, ya sea por medio de una convocatoria Fondo Emprender (formalización del plan de negocio) de acuerdo a los términos de</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>Aplica para Fondo Emprender y Otras Fuentes de Financiación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Formato de Acta • Registro asesoramiento en la base

<p>convocatoria o fuente</p>	<p>referencia o los términos establecidos para otras fuentes de financiación</p> <p>NOTA: para el caso de Fondo Emprender el plan de negocio pasa por una fase de acreditación en la que un tercero constata el cumplimiento de los requisitos de los posibles beneficiarios según los términos de referencia; y una fase de evaluación en la cual se requiere que el emprendedor conteste todos los requerimientos y dudas presentadas por el evaluador, para que éste pueda emitir un concepto técnico viable y continuar en las etapas de asignación de recursos de acuerdo a la normatividad establecida.</p> <p>Las asesorías son soportadas por el acta, el registro en la base de datos y los demás evidencias que tanto asesor como emprendedor consideren necesarias para el desarrollo de la asesoría</p>		<p>de datos</p> <p>Para Fondo Emprender: De acuerdo a Normatividad y términos de Referencia</p> <p>Para Otras Fuentes de Financiación: Soportes según requisitos de la fuente de financiación (documento de identificación, certificados de estudios y soportes requeridos)</p>
	<p>Si el Emprendedor opta por la formalización de la empresa,</p>		<p>Formato de Acta Registro</p>

<p>El emprendedor obtiene recursos y decide crear la empresa</p>	<p>pasa al servicio de asesoría para la puesta en marcha con la constitución y legalización de la empresa.</p> <p>Si el emprendedor decide que no formaliza la empresa se concluye la prestación del servicio, levantando un acta de cierre.</p> <p>Registrar en el formato encuesta de impacto económico los logros y avances obtenidos como resultado de la asesoría</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>asesoramiento en la Base de Datos Encuesta de satisfacción.</p>
<p>Evaluar la satisfacción del cliente</p>	<p>Una vez finalizada esta etapa de la asesoría, el asesor asignado al proyecto asegura el diligenciamiento de la encuesta de satisfacción dispuesta al cliente. De forma paralela el Director de la Unidad de Emprendimiento monitorea el diligenciamiento total de los clientes atendidos por el Centro a su cargo, los consolida y analiza remitiéndolos al profesional de apoyo administrativo para la consolidación de la información entregándola al Líder Regional de Red quien con su respectivo líder de nodo analizan los resultados de la regional y se formulan</p>	<p>Director de Unidad de Emprendimiento</p> <p>Apoyo Administrativo</p> <p>Líder de Red Regional</p>	<p>Registro encuestas Anexo Encuesta de Satisfacción</p>

	<p>acciones de mejora en el modelo de servicio de los SENA SBDC Centros de Desarrollo Empresarial, de acuerdo con los procedimientos establecidos por la Entidad.</p> <p>NOTA: La medición se realiza al finalizar este ciclo de servicio, sin embargo, el monitoreo se realiza cada cuatro (4) meses.</p>		
<p>Orientar Constitución y Legalización de la Empresa</p>	<p>Apoyar al emprendedor en la creación, legalización de la empresa y verificación de la documentación</p> <p>Certificado de existencia y representación legal vigente RUT</p> <p>Aplica para Fondo Emprender: Copia de escritura pública o documento privado de constitución Se registra la asesoría y se deja como soporte el acta de la asesoría.</p> <p>Nota: A partir de este paso el Emprendedor se denominará Empresario</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>Aplica para Fondo Emprender y Otras Fuentes de Financiación: Formato de Acta Base de Datos</p>
<p>Orientar</p>	<p>Apoyar al empresario en el diligenciamiento y verificación de los</p>		

<p>Perfeccionamiento de Contrato Cooperación Empresarial</p>	<p>documentos necesarios para el perfeccionamiento del contrato de cooperación empresarial</p> <p>Copia contrato cooperación empresarial,</p> <p>Anexo 1: pagare,</p> <p>Anexo 2: carta de instrucciones,</p> <p>Anexo 3: autorización de constitución del encargo fiduciario,</p> <p>Anexo 4: formato de contrapartidas</p> <p>Anexo 5: contrato de garantía mobiliarias</p> <p>Se registra la asesoría y se deja como soporte el acta de la asesoría.</p>	<p>Asesor Asignado</p>	<p>Formato de Acta</p>
<p>Programar visitas de acompañamiento</p>	<p>Concertar junto con el emprendedor las actividades a desarrollar en la ejecución del plan de negocio para la puesta en marcha:</p> <p>Para Fondo Emprender: La programación de la ejecución del plan de negocio Incluye visitas de interventoría y las que amerite la Dirección General.</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>Aplica para Fondo Emprender y Otras Fuentes de Financiación: Formato de Acta Formato Programación de Asesoría Aplica para Fondo</p>

	<p>Para Otras Fuentes de financiación: Se realiza la programación para la puesta en marcha de la empresa de acuerdo a la fuente de financiación seleccionada</p> <p>De ser necesario se ajusta el formato de programación de asesoría.</p> <p>Se registra la asesoría en el módulo de asesoramiento y se deja como soporte el acta de la asesoría y la programación de las visitas en el Formato Programación de Asesoría</p>		<p>Emprender: Acta de Inicio de interventoría</p>
<p>Ejecutar la asesoría</p>	<p>Orientar al emprendedor en la implementación de su plan de negocio y los componentes de dicho plan para la Puesta en Marcha, de acuerdo a la programación establecida:</p> <p>Para Fondo Emprender: Apoyar al emprendedor en la ejecución del plan de negocio durante la etapa de vigencia del proyecto, las visitas programadas por la interventoría o aquellas que amerite la Dirección General bien sea en el lugar de ejecución del</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>Aplica para Fondo Emprender y Otras Fuentes de Financiación: Formato de Acta</p> <p>Aplica para Fondo Emprender: -Actas de interventoría y -</p>

	<p>proyecto o en el centro Incubadora de Empresas Para Otras Fuentes de financiación: Apoyar al emprendedor según la programación para la puesta en marcha de la empresa de acuerdo a la fuente de financiación seleccionada</p> <p>En el desarrollo de la asesoría el gestor asignado verifica junto con el empresario la programación de la asesoría y el cumplimiento de las obligaciones tributarias, laborales y contables.</p> <p>Durante la ejecución de la asesoría, es necesario registrar en el formato encuesta de impacto económico los logros y avances obtenidos como resultado de la asesoría en términos de incremento de ventas, empleos generados entre otros; de igual manera el gestor asignado orienta al emprendedor para que haga el registro de los avances en la Plataforma Fondo Emprender según el desarrollo del plan operativo</p>		Acta de agenda especial
--	---	--	-------------------------

	<p>si pertenece a esta fuente de financiación.</p> <p>Como evidencias de esta actividad en cada asesoría se diligencia el formato de acta y el registro en el base de datos además del formato de programación de asesoría en caso de que éste requiera ajustes y la encuesta de impacto económico</p>		
<p>Elaborar Informe final de Puesta en Marcha</p>	<p>Elaborar informe final de la asesoría de Puesta en Marcha el cual refleje el estado de avance de la empresa, observaciones y recomendaciones; para ello elabora un acta de cierre de la asesoría en el ciclo de puesta en marcha.</p> <p>Así mismo, ofrece al empresario continuar con la siguiente etapa del servicio de asesoría para el fortalecimiento empresarial y en caso de aceptar, se remite para este servicio.</p>	<p>Asesor asignado</p>	<p>Aplica para Fondo Emprender y Otras Fuentes de Financiación: Formato de Acta</p> <p>Aplica para Fondo Emprender: Informe consolidado de Interventoría</p>
<p>FIN</p>			

Fuente: Manual Operativo SENA-Fondo Emprender

CONCLUSIONES

- Asimilar los procesos administrativos y metodología del SENA-Fondo Emprender sirve como un referente al Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento para convocatorias y alianzas que fortalecen los procesos para participar en convocatorias y establecer programas que fomenten el emprendimiento.
- El direccionamiento estratégico permitió la orientación de la cultura corporativa del Centro Incubadora de Empresas, Unidad Externa de Emprendimiento.
- Se deja un referente en los procesos de formulación y elaboración de planes de negocio para realizar la postulación a otras convocatorias de programas de fomento de emprendimiento.

RECOMENDACIONES

- Conformar equipo de asesores interdisciplinario para prestar el servicio de asesoría.
- Programar capacitaciones en procesos de formulación, evaluación y desarrollo de los planes de negocio para atender a las necesidades de los estudiantes.
- Implementar un sistema de medición que sean actualizados continuamente, con el fin de que se alcance el mejoramiento.
- Implementar un sistema de medición de calidad y satisfacción del servicio prestado en el Centro Incubadora de Empresas.
- Fortalecer la infraestructura de equipos muebles y enseres para la prestación de servicios.

ALCANCES DE LA PRÁCTICA

Durante el desarrollo de la práctica empresarial en Centro Incubadora de Empresas Unidad Externa de Emprendimiento Sena- Fondo Emprender, obtuve conocimientos sobre la metodología SENA para la elaboración y formulación de planes de negocio.

En la ejecución de las funciones asignadas a mi cargo desarrolle habilidades de relaciones personales, servicio al cliente, organización de eventos, sensibilizaciones, programar agenda y presentar informes. Así mismo tuve la oportunidad de trabajar con docentes, administrativos, estudiantes y funcionarios del SENA.

BIBLIOGRAFIA

<http://www.unipamplona.edu.co/incubadora/>

[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Manual%20de%20Operaci%C3%B3n%20FE%20\(5\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/Manual%20de%20Operaci%C3%B3n%20FE%20(5).pdf)

<http://www.fondoemprender.com/SitePages/Normatividad.aspx>

<http://www.fondoemprender.com/SitePages/Requisitos%20Unidades%20Externas.aspx>

[file:///C:/Users/Usuario/Downloads/ACUERDO%200010%20DE%202019%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/Usuario/Downloads/ACUERDO%200010%20DE%202019%20(2).pdf)

http://compromiso.sena.edu.co/documentos/docs_pdf/1501773304_GEE-P-006_Procedimiento_Operativo_Estandar_de_Asesoria.xlsx.pdf

https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-07642017000500003

ANEXOS

Evidencia Fotografía

