

PRÁCTICA EMPRESARIAL EN LOS PROGRAMAS DE TECNOLOGÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
PARA GESTIONAR LA SECCIÓN “IDEAS EMPRENDEDORAS” DEL SITIO WEB
DE EMPRENDEDORES

MARILIN MORENO SOLANO
VIVIANA ANDREA DÍAZ PARADA

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2.011

PRÁCTICA EMPRESARIAL EN LOS PROGRAMAS DE TECNOLOGÍA Y
GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
PARA GESTIONAR LA SECCIÓN “IDEAS EMPRENDEDORAS” DEL SITIO WEB
DE EMPRENDEDORES

MARILIN MORENO SOLANO
VIVIANA ANDREA DÍAZ PARADA

Trabajo de Grado presentado como requisito para obtener el título
PROFESIONAL EN GESTIÓN EMPRESARIAL

DIRECTORA:
MARTHA ISABEL HERNÁNDEZ SUAREZ
Ingeniera Industrial
Especialista en Docencia Universitaria
Especialista en Entornos Virtuales

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
INSTITUTO DE PROYECCIÓN REGIONAL Y EDUCACIÓN A DISTANCIA
GESTIÓN EMPRESARIAL
BUCARAMANGA
2.011

DEDICATORIA

Este logro lo dedico a Dios y a mi familia que son lo más valioso que tengo en la mi vida, pues su apoyo, comprensión y amor incondicional me han dado fuerza y valor para seguir adelante en los momentos más difíciles. De igual manera a mis amigos, compañeros de trabajo y directora de proyecto que con su experiencia y dedicación me han guiado en la construcción de este proyecto; a todo ellos muchas gracias por contribuir a uno de mis sueños y a una nueva etapa en mi camino...

MARILIN MORENO SOLANO

DEDICATORIA

Primero que todo quiero dar gracias a Dios por la fortaleza que me ha dado en todos los momentos más difíciles de mi carrera a mis padres que han sido el pilar fundamental de mi vida que gracias a su amor y cuidados han hecho de mi una persona integral, también quiero darle gracias a mi esposo por su apoyo y comprensión y les dedico con todo mi amor este logro a mis hijos Miguel Ángel y Mariana que son mi motor y mi inspiración en todo lo que hago.

Viviana Andrea Díaz

AGRADECIMIENTOS

Las autoras expresan sus agradecimientos a:

A DIOS, por darnos la vida y una maravillosa familia que siempre nos apoya para seguir adelante.

A la Universidad Industrial de Santander y al Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia por brindarnos todo el conocimiento para poder descubrir nuestras capacidades y habilidades y así convertirnos en Profesionales en Gestión Empresarial.

A las Ingenieras Martha Isabel Hernández y Margarita Rodríguez Villabona por su valiosa colaboración y asesoramiento en la construcción del proyecto.

A nuestros compañeros de estudio quienes nos brindaron su amistad compartiendo momentos de alegrías, tristezas y conocimientos que apoyaron nuestro proceso de formación.

CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN	15
1. PROPUESTA PRÁCTICA EMPRESARIAL	17
1.1 DESCRIPCIÓN GENERAL	17
1.2 OBJETIVO GENERAL	17
1.3 PLAN DE TRABAJO	18
1.3.1 Plan de trabajo primer semestre de 2010	18
1.3.2 Plan de trabajo segundo semestre de 2010	23
1.3.3 Plan de trabajo primer semestre de 2011	23
2. RESULTADOS PRIMER SEMESTRE DE 2010	25
2.1 ANTECEDENTES	25
2.1.1 Universidad del Norte de Barranquilla	25
2.1.2 Universidad Industrial de Santander	26
2.1.3 Universidad EAFIT	28
2.1.4 Concurso de Emprendimiento Ventures	31
2.1.5 Fondo Emprender	34
2.1.6 Destapa Futuro	35
2.1.7 Análisis de los Referentes	36
2.2 DESARROLLO DE LAS SESIONES DEL EQUIPO DE EMPRENDIMIENTO	36
2.2.1 Primera sesión	37
2.2.2 Segunda sesión	37
2.2.3 Tercera sesión	38
2.2.4 Cuarta sesión	38
2.2.5 Quinta sesión	39
2.2.6 Sexta sesión	39
2.2.7 Séptima sesión	40
2.2.8 Octava sesión	40
2.2.9 Novena sesión	40
2.2.10 Décima sesión	41
2.2.11 Onceava sesión	41
2.3 NUEVA METODOLOGÍA Y SISTEMA DE EVALUACIÓN DE LOS PLANES DE NEGOCIO	42
2.3.1 Criterios de evaluación	42
2.3.2 Ficha plan de negocio	43
2.3.3 Matriz de evaluación ficha técnica	48
2.3.4 Indicadores	49
2.3.5 Criterio del evento emprendedores	52
2.3.6 Desarrollo del proceso de evaluación de los planes de negocio	53
2.4 CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2010	55

3. RESULTADOS SEGUNDO SEMESTRE DE 2010	57
3.1 SELECCIÓN DE EVALUADORES	57
3.2 GRUPOS DE PARTICIPANTES	57
3.3 PROCESO DE SOCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA NUEVA METODOLOGÍA	58
3.4 DESARROLLO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES	58
3.4.1 Reconocimientos otorgados en el evento	58
3.4.2 Patrocinio de empresas	60
3.4.3 Premiación otorgada en el evento	61
3.4.4 Video Emprendedores	62
3.5 CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS DEL SEGUNDO SEMESTRE DE 2010	62
4. RESULTADOS PRIMER SEMESTRE DE 2011	63
4.1 ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL EVENTO EMPRENDEDORES DEL SEGUNDO SEMESTRE DE 2010	63
4.2 AJUSTE NUEVA METODOLOGÍA	63
4.2.1 Nuevas fases de evaluación	64
4.2.2 Nuevos sectores de evaluación	64
4.2.3 Modificación de la ficha del plan de negocio	65
4.2.4 Modificación de los indicadores de evaluación	68
4.2.5 Ajustes a la ponderación de la ficha de evaluación	71
4.2.6 Nuevos reconocimientos	72
4.3 MATERIAL EMPRENDEDORES	72
4.3.1 Video Emprendedores	72
4.3.2 Otros materiales	72
4.4 CONCLUSIONES DE LOS AJUSTES REALIZADOS AL EVENTO	74
5. ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DEL SITIO WEB EMPRENDEDORES	75
5.1 ESTRATEGIAS INTERNAS	75
5.2 ESTRATEGIAS EXTERNAS	78
5.2.1 Participación en la rueda virtual de ideas de negocio	78
5.2.2 Participación en diferentes redes sociales y/o sitios web	78
5.2.3 Participación en los diferentes eventos de emprendimiento	81
5.3 CONCLUSIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DEL SITIO WEB EMPRENDEDORES	82
CONCLUSIONES	83
RECOMENDACIONES	84
BIBLIOGRAFÍA	85
ANEXOS	86

LISTA DE FIGURAS

	Pág.
Figura 1. Preguntas del formulario de inscripción de Ventures	33
Figura 2. Criterios de evaluación	42
Figura 3. Fases de evaluación	53
Figura 4. Sectores de evaluación	53
Figura 5. Proceso y fechas de evaluación de los planes de negocio presentados en el segundo semestre 2010	54
Figura 6. Logo Petrogroup	60
Figura 7. Logo Sandes	61
Figura 8. Modificación de las fases de evaluación	64
Figura 9. Modificación de los sectores de evaluación	64
Figura 10. Bosquejo de la sección Ideas Emprendedoras	73
Figura 11. La SGE	79
Figura 12. CUUES	80
Figura 13. Página web Buena Nota	81

LISTA DE CUADROS

	Pág.
Cuadro 1. Plan de trabajo para la primera sesión	19
Cuadro 2. Plan de trabajo para la segunda sesión	20
Cuadro 3. Plan de trabajo para la tercera sesión	21
Cuadro 4. Plan de trabajo para la cuarta sesión	22
Cuadro 5. Formulario de inscripción	27
Cuadro 6. Conclusiones de la primera sesión	37
Cuadro 7. Conclusiones de la segunda sesión	37
Cuadro 8. Conclusiones de la tercera sesión	38
Cuadro 9. Conclusiones de la cuarta sesión	39
Cuadro 10. Conclusiones de la quinta sesión	39
Cuadro 11. Conclusiones de la sexta sesión	39
Cuadro 12. Conclusiones de la séptima sesión	40
Cuadro 13. Conclusiones de la octava sesión	40
Cuadro 14. Conclusiones de la novena sesión	41
Cuadro 15. Conclusiones de la décima sesión	41
Cuadro 16. Conclusiones de la onceava sesión	41
Cuadro 17. Ficha del plan de negocio	43
Cuadro 18. Sistema de evaluación de la ficha del plan de negocio	48
Cuadro 19. Indicadores de evaluación de la ficha	49
Cuadro 20. Tutores evaluadores	57
Cuadro 21. Nota final de los planes de negocio destacados	59
Cuadro 22. Nueva ficha del plan de negocio	65
Cuadro 23. Modificación de los indicadores	68
Cuadro 24. Nueva ponderación de la ficha	72

LISTA DE ANEXOS

	Pág.
Anexo A. Criterios de evaluación de concursos de emprendimiento	87
Anexo B. Evaluación de ideas emprendedoras	88
Anexo C. Nota Final de todos los planes de negocio	89

RESUMEN

TITULO

PRÁCTICA EMPRESARIAL EN LOS PROGRAMAS DE TECNOLOGÍA Y GESTIÓN EMPRESARIAL DE LA UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER PARA GESTIONAR LA SECCION "IDEAS EMPRENDEDORAS" DEL SITIO WEB DE EMPRENDEDORES*

AUTORES: MORENO SOLANO, Marilin – DIAZ PARADA, Viviana Andrea**

PALABRAS CLAVES. Emprendimiento, Sitio Web Emprendedores, Planes de Negocio, Tecnología Empresarial.

DESCRIPCIÓN

La finalidad de este proyecto es reflejar el emprendimiento del programa de Tecnología Empresarial a través del sitio web de Emprendedores, mediante la exposición de los planes de negocio más destacados del Evento Académico y Científico Emprendedores.

Durante el desarrollo del proyecto se trabajó primero en la modificación del sistema de evaluación de los planes de negocio, por consiguiente los resultados del mismo se aplicaron en el segundo semestre de 2010 y los proyectos más destacados del Evento Académico y Científico Emprendedores recibieron un reconocimiento especial e hicieron parte de una nota periodística para dar a conocer sus planes de negocio. Dicho material se publicará en el Nuevo Sitio Web de Emprendedores que está siendo reconstruido por el grupo de Soporte Técnico.

Para la modificación del sistema de evaluación de los planes de negocio se constituyó un equipo de emprendimiento que fue el encargado de cambiar la metodología, diseñar las herramientas y todo lo necesario para que el sistema de evaluación y de selección de los mejores planes de negocio fuera más riguroso.

La nueva metodología de evaluación de los planes de negocio se socializó a todos los directores y estudiantes por parte de la Coordinación de Tecnología y Gestión Empresarial con ayuda de las practicantes de este proyecto. Para la construcción de la nota periodística se contó con la colaboración de la Dirección de Comunicaciones de la UIS de acuerdo a los lineamientos previos establecidos por la autoras de la práctica, este material podrá ser consultado por todos los estudiantes y comunidad en general que deseen conocer las actividades de emprendimiento que se llevan a cabo en los programas de Tecnología y Gestión Empresarial de la UIS.

*Proyecto de Grado

** Universidad Industrial de Santander. Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. Gestión Empresarial. Directora: Ing. Martha Isabel Hernández Suarez.

SUMMARY

TITLE

BUSINESS PRACTICALS IN THE PROGRAMS OF TECHNOLOGY AND BUSINESS MANAGEMENT OF THE UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER IN ORDER TO MANAGE THE SECTION "*ENTREPRENEURIAL IDEAS*" IN THE *ENTREPRENEURS* WEB SITE.*

AUTHORS: MORENO SOLANO, Marilin – DIAZ PARADA, Viviana Andrea**

KEYWORDS: Entrepreneurship, Entrepreneurs Website, Business plans, Business Technology Program.

DESCRIPTION

The purpose of this project is to show the entrepreneurship of the Business Management Technology program through the Entrepreneurs web site, by exposing the most outstanding business plans of the academic and scientific event: Entrepreneurs.

During the development of the project, it was first worked in the modification of the grading system of business plans. Therefore its results were applied in the second semester of 2010 and the most outstanding projects of the Entrepreneurs academic and scientific event received a special acknowledgement and was part of a news story to present their business plans. This material is published in the new Entrepreneurs website which is being rebuilt by the Technical Support group.

For the changes to the assessment of business plans was created an entrepreneurship team that was responsible for changing the methodology, designing tools and everything needed for the grading system and selection of the best business plans were more rigorous.

The new methodology for assessing the business plans was socialized to all directors and students by the Coordination of Technology and Business Management program with the help of the practitioners of this project. The cooperation of UIS Communications Management was essential for the construction of the news according to guidelines established by the practice authors. This material can be looked up by all students and the general community who want to know the entrepreneurial activities that are carried out in the curricula of Technology and Business Management programs at UIS.

* Graduation Project.

** Universidad Industrial de Santander. Institute for Regional Projection and Distance Education. Business Management. Directora: Ing. Martha Isabel Hernández Suarez.

INTRODUCCIÓN

“La Tecnología Empresarial busca que el Tecnólogo adquiera las competencias cognitivas, socio–afectivas y comunicativas necesarias para desempeñarse en las empresas y organizaciones como Gestor de actividades y procesos de las áreas funcionales de la empresa: administración, gestión del talento humano, finanzas, mercadeo, producción y emprendimiento; así como plantear proyectos para la creación y mejoramiento de empresas, trabajar en equipo, tomar decisiones fundamentadas a nivel de mandos medios, gozar de excelentes relaciones interpersonales para comunicar ideas y asumir con ética los roles sociales y organizacionales.”¹

En el marco del Proyecto de Transformación del Programa de Tecnología Empresarial de la modalidad a distancia a la modalidad virtual, se creó en el segundo semestre del año 2008 el sitio web de Emprendedores.

En el sitio web <<http://ead.uis.edu.co/empresarial/emprendedores/>> se puede visualizar la reseña histórica de los diferentes eventos Emprendedores transcurridos desde del 2004 hasta el segundo semestre de 2010, de igual manera, se pueden encontrar las historias de vida y experiencias empresariales exitosas de los estudiantes y egresados del programa, las empresas que apoyan al emprendimiento, un banco de consulta de ideas de proyectos de los estudiantes. Actualmente, este espacio es poco conocido y consultado por parte de estudiantes, tutores y comunidad en general a pesar de que contiene información valiosa para aquellas personas interesadas en asumir desafíos en el rol como nuevos empresarios.

El proyecto se desarrolló en una práctica empresarial para gestionar la sección “Ideas Emprendedoras” del sitio web de **EMPRENEDORES** con la publicación de los planes de negocio destacados en cada Evento Académico y Científico Emprendedores, lo cual permite evidenciar el emprendimiento de los Programas Tecnología y Gestión Empresarial y promover la creación de nuevas empresas.

La práctica empresarial consistió en mejorar el método de evaluación de los planes de negocio que desarrollan los estudiantes de VI semestre, con el fin de seleccionar los más destacados en el Evento Académico y Científico Emprendedores y publicarlos en el sitio web de Emprendedores del programa.

¹ PROPÓSITOS DE FORMACIÓN TECNOLOGÍA EMPRESARIAL. Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia. UIS, 2.010. [En línea]. [Citado en agosto de 2010]. Disponible en:

http://ead.uis.edu.co/empresarial/index.php?option=com_content&view=article&id=12:propositos-de-formacion&catid=4:el-programa&Itemid=3

Adicionalmente, se formularon estrategias para dinamizar el sitio web de Emprendedores y a su vez promover los programas de Tecnología y Gestión Empresarial.

Este proyecto denominado “Práctica empresarial en los programas de Tecnología y Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander para gestionar la sección ideas emprendedoras del sitio web de Emprendedores” consta de 5 capítulos que evidencian todo el desarrollo de esta práctica así: propuesta práctica empresarial, resultados obtenidos en el primer semestre de 2010, segundo semestre de 2010 y primer semestre de 2011, y por último, estrategias de comunicación del sitio web Emprendedores.

En la primera parte del documento se dará a conocer en qué consistió la práctica empresarial, su objetivo y la metodología propuesta para el desarrollo de este proyecto.

En el segundo capítulo se muestran los resultados de la aplicación del plan propuesto para definir la nueva metodología de evaluación de los planes emprendedores de VI semestre, detallando aspectos claves como lo son la ficha de plan de negocio, las fases de evaluación, la elección de los tutores evaluadores encargados de calificar cada proyecto emprendedor, la herramienta para evaluar cada ficha y otros temas que se modificaron y se aplicaron en el segundo semestre de 2010.

El tercer capítulo contiene el desarrollo del Evento Académico y Científico Emprendedores del segundo semestre de 2010 como prueba piloto, los evaluadores de los planes de negocio, los grupos participantes en dicho evento, los reconocimientos que recibieron los estudiantes ganadores, las entidades que colaboraron con el respectivo patrocinio, así como el análisis de los resultados obtenidos.

En el cuarto capítulo se describen los nuevos ajustes que se realizaron al sistema de evaluación para aplicar a los próximos eventos Emprendedores y el material de emprendedores construido; y por último, en el capítulo quinto se proponen una serie de estrategias de comunicación para dar a conocer el sitio web de Emprendedores.

1. PROPUESTA PRÁCTICA EMPRESARIAL

1.1. DESCRIPCIÓN GENERAL

El proyecto tiene origen en la necesidad de dar a conocer a la comunidad universitaria y al público en general, el emprendimiento que se lleva a cabo en los programas de Tecnología y Gestión Empresarial de la Universidad Industrial de Santander, estos programas buscan formar al estudiante como una persona emprendedora capaz de crear empresa y/o fortalecer las existentes.

Esta práctica empresarial busca contribuir al proyecto de transformación del programa de Tecnología Empresarial de la modalidad a distancia a la modalidad virtual, debido a que durante este proceso se logró crear el sitio web Emprendedores pero, es poco conocido por parte de estudiantes, tutores y comunidad en general. La finalidad de este proyecto es gestionar la sección “Ideas Emprendedoras” de este sitio web para dar a conocer los planes de negocio destacados en cada Evento Académico y Científico Emprendedores, lo cual permite evidenciar el emprendimiento de los estudiantes y promover la creación de nuevas empresas.

La práctica consistió en modificar la metodología y sistema de evaluación de los planes de negocio presentados por los estudiantes de VI semestre del Programa Tecnología Empresarial, los cuales son dados a conocer en el Evento Académico y Científico Emprendedores.

La razón de esta modificación fue el hacer más riguroso el método de selección de los mejores planes de negocio para promover la creación de empresas con base en ideas innovadoras, con las cuales los estudiantes puedan participar en diferentes concursos a nivel nacional que ofrecen apoyo ya sea con capital semilla o con formación, tales planes de negocio se darán a conocer a través del sitio web de Emprendedores específicamente en la sección “Ideas Emprendedoras”.

Otra finalidad de este proyecto, es poder evidenciar las capacidades y conocimientos que se adquiere en el proceso de formación como Tecnólogos y Profesionales en Gestión Empresarial para crear su propia empresa y/o fortalecer las existentes.

A continuación se dará a conocer la metodología a aplicar para este proyecto.

1.2. OBJETIVO GENERAL

Crear la sección “Ideas Emprendedoras” del sitio web Emprendedores con el fin de dar a conocer a la comunidad universitaria, empresarios, inversionistas y

público en general, los planes de negocio que los estudiantes han ido construyendo a lo largo de su proceso de formación como Tecnólogos Empresariales y que han sido destacados en el Evento Académico y Científico Emprendedores.

1.3. PLAN DE TRABAJO

La práctica se desarrolló en tres etapas, las cuales se relacionan a continuación:

- ✚ Primer Semestre 2010: Se estableció la metodología y los criterios para la selección de los planes de negocio.
- ✚ Segundo Semestre 2010: Aplicación de la metodología y criterios a los planes de negocio.
- ✚ Primer Semestre 2011: Publicación en el sitio web de los planes de negocio más destacados del Evento Académico y Científico Emprendedores.

1.3.1. Plan de trabajo primer semestre de 2010

- Constitución del equipo de emprendimiento conformado por 4 Tutores de las asignaturas: Seminario de Creación de Empresas I y II, Visión Emprendedora, Mercadeo Ventas y Publicidad, la Coordinadora del Programa, la Directora y las practicantes del proyecto.
- Las sesiones realizadas por el equipo de emprendimiento se desarrollaron cada 15 días para tratar aspectos importantes en la selección de los mejores planes de negocio.
- El plan de trabajo del colectivo estuvo diseñado para cuatro (4) sesiones, pero debido a la complejidad del mismo fue necesario programar siete (7) sesiones adicionales para la toma de decisiones en cuanto a las fechas de evaluación, los temas a evaluar, la forma como los estudiantes presentarían los informes etc., con el fin de aplicar adecuadamente la nueva metodología y los criterios a los planes de negocio.

A continuación se especificarán las actividades que se realizaron en las cuatro sesiones establecidas inicialmente:

Cuadro 1. Plan de trabajo para la primera sesión

FECHA	PRIMERA SESION	MATERIAL
Mayo 15	Envío de referentes al equipo de emprendimiento entorno a los diferentes criterios que manejan algunos concursos y universidades para la selección de Planes de Negocio.	Información de los criterios que actualmente utilizan: <ul style="list-style-type: none"> • Fondo Empezar • Ventures • La Unidad de Emprendimiento de la UIS y Tecnología Empresarial • Universidad del Norte de Barranquilla, EAFIT
Mayo 15 a Mayo 20	Elaboración del borrador de los criterios propuestos por cada equipo para la selección de planes de negocio.	

SESIÓN 1	ACTIVIDAD	TIEMPO	MATERIAL	OBJETIVO	LUGAR Y HORA
21 Mayo	Exposición de las propuestas de cada uno de los equipos de trabajo sobre los criterios que se deben implementar para la selección de planes de negocio presentados por los estudiantes del Programa Tecnología Empresarial.	1 Hora	3 Borradores de criterios, uno por cada equipo de trabajo.	Establecer los criterios que se aplicarían a los planes de negocio.	CENTIC 4 – 6 p.m
	Debate y consenso sobre los nuevos criterios que deben involucrarse en la selección de planes de negocio.	1 Hora			
SESION 2 A LOS 8 DIAS CONSENSUAR LOS CRITERIOS (OPCIONAL en caso de ser necesaria)					

RESPONSABILIDAD: Cada equipo de trabajo con base en los referentes enviados, sus conocimientos y experiencias, en la primera sesión presentará los criterios que consideran que deben aplicarse para la selección de planes de negocio, mínimo 4 y máximo 6 criterios los cuales deben ser argumentados ante el equipo de emprendimiento.

RESULTADOS: En la primera sesión se espera establecer de 4 a 6 criterios definitivos para la selección de planes de negocio en común acuerdo con todo el equipo de emprendimiento.

Cuadro 2. Plan de trabajo para la segunda sesión

FECHA	SEGUNDA SESION	MATERIAL
Mayo 26	Envío de referentes al equipo de emprendimiento basados en la fundamentación de dos o tres (2/3) de los criterios escogidos anteriormente para la evaluación de planes de negocio.	Referentes sobre la temática a tratar. Definición de los criterios que utiliza actualmente el Programa de Tecnología Empresarial para la selección ideas emprendedoras
Mayo 26 – Junio 09	Elaboración de un borrador por cada equipo de trabajo sobre la fundamentación propuesta para los primeros dos o tres criterios.	

SESIÓN 2	ACTIVIDAD	TIEMPO	MATERIAL	OBJETIVO	LUGAR Y HORA
10 Junio	Exposición de cada uno de los equipos de trabajo sobre la fundamentación de los 2 o 3 criterios seleccionados para la evaluación de planes de negocio.	20 min. Cada equipo	3 Propuestas elaboradas por el equipo de trabajo.	Definir 2 ò 3 de los criterios que se aplicaran para la selección de planes de negocio.	Sala de Consejo 4 – 6 p.m
	Debate y consenso de la definición y forma de aplicación de los 2 ò 3 criterios escogidos por el equipo de emprendimiento para la selección de planes de negocio.	1 Hora		Determinar la forma de aplicar los 2 ò 3 criterios de tal manera que se logre evidenciar cada uno de ellos y así ir construyendo la nueva metodología.	

RESPONSABILIDAD: Cada equipo de trabajo con base en los referentes enviados, sus conocimientos y experiencias presentará la definición de 2 o 3 criterios escogidos anteriormente para la selección de planes de negocio y de igual manera, propondrá la metodología para la evaluación de dichos documentos, en el cual especifique qué información de las Ideas será necesaria y en qué formato se recogerán los datos.

RESULTADOS: En esta sesión se espera tener la información clara y precisa de la definición de los 2 o 3 criterios a trabajar y la forma como se deben aplicar los mismos a los planes de negocio.

Cuadro 3. Plan de trabajo para la tercera sesión

FECHA	TERCERA SESION		MATERIAL
Junio 14	Envío de referentes al equipo de emprendimiento basados en la fundamentación de los demás criterios seleccionados en la primera sesión.		Referentes sobre la temática a tratar. Definición de los criterios que utiliza actualmente el Programa de Tecnología Empresarial para la selección de las ideas emprendedoras
Junio 14 – Junio 23	Elaboración de un borrador por cada equipo de trabajo sobre la fundamentación propuesta para los dos o más criterios restantes, los cuales fueron seleccionados en la primera sesión		

SESION 3	ACTIVIDAD	TIEMPO	MATERIAL	OBJETIVO	LUGAR Y HORA
24 Junio	Exposición de cada uno de los equipos de trabajo sobre la fundamentación de los 2 o 3 criterios restantes, los cuales se seleccionaron anteriormente para la evaluación de planes de negocio.	20 min. Cada equipo	3 Propuestas elaboradas por el equipo de trabajo.	Definir los criterios que se aplicaran para la selección de los planes de negocio	Sala de Consejo 4 – 6 p.m
	Debate y conceso de la definición y forma de aplicación de los 2 ó 3 criterios restantes escogidos por el equipo de emprendimiento para la selección de planes de negocio	1 Hora		Determinar la forma de aplicación de los 2 ó 3 criterios de tal manera que se logre evidenciar cada uno de ellos y así ir construyendo la nueva metodología.	

De ser necesario se propondrá una o más sesiones para concluir que criterios e información se tomará en cuenta para la evaluación de los planes de negocio y que herramienta se utilizará para tal fin.

RESPONSABILIDAD: Cada equipo de trabajo con base en los referentes enviados, sus conocimientos y experiencias presentará la definición de los 2 o 3 criterios restantes y de igual manera, propondrá la metodología para la evaluación de dichos documentos, en el cual se especifique qué información de las Ideas será necesaria y en qué formato se recogerán los datos.

RESULTADOS: En esta sesión se espera tener la información clara y precisa de la definición de los 2 o 3 criterios a trabajar y la forma como se deben aplicar los mismos a los planes de negocio

Cuadro 4. Plan de trabajo para la cuarta sesión

FECHA	CUARTA SESION	MATERIAL
Junio 28	Envío de referentes al equipo de emprendimiento sobre las fases de evaluación que manejan algunos concursos nacionales y universidades para la selección de proyectos empresariales. Además la ponderación que le dan a cada uno de los criterios que aplican.	Información de las fases que aplican las siguientes entidades para la selección de planes de negocio: <ul style="list-style-type: none"> • Fondo Empringer • Ventures
Junio 28 – Julio 14	Elaboración de un borrador por cada equipo de trabajo sobre la metodología del nuevo sistema de evaluación para los planes de negocio del segundo semestre de 2010, junto con la ponderación asignada a cada uno de los criterios escogidos anteriormente.	<ul style="list-style-type: none"> • La Unidad de Emprendimiento de la UIS y Tecnología Empresarial. • Universidad del Norte de Barranquilla, EAFIT

SESION 4	ACTIVIDAD	TIEMPO	MATERIAL	OBJETIVO	LUGAR Y HORA
15 de Julio	Exposición de cada uno de los equipos de trabajo de las propuestas sobre el nuevo sistema de evaluación de los planes de negocio	20 min. Cada equipo	3 Propuestas de metodología del Sistema de Evaluación de Planes de negocio.	Establecer la nueva metodología a seguir durante los próximos semestres para la selección de los planes de negocio presentados por las estudiantes del Programa Tecnología Empresarial.	Sala de Consejo 4 – 6 p.m
	Debate y conceso para establecer la nueva metodología a seguir el próximo semestre para la selección de planes de negocio.	1 Hora			

De ser necesario se propondrá una o más sesiones para finiquitar lo relacionado con la metodología y sistema de evaluación de los planes de negocio y dejar todo listo para aplicarlo en el Evento Emprendedores del segundo semestre de 2010.

RESPONSABILIDAD: Cada equipo presentará en la cuarta sesión una propuesta de la metodología del sistema de evaluación que a su consideración se debe aplicar para la evaluación de planes de negocio para el segundo semestre de 2010.

RESULTADOS: Esta sesión tiene como finalidad establecer la metodología para evaluar los planes de negocio, debe especificar las fases si serán una sola ó varias, en qué momento se debe aplicar cada uno de los criterios y qué porcentaje se asignará a cada uno de ellos.

El sistema de trabajo se desarrolló de la siguiente manera:

- El equipo de emprendimiento se dividió en tres grupos, cada uno de ellos realizó una propuesta que se dio a conocer a todo el equipo en cada sesión desarrollada.
- El primer equipo estuvo conformado por Juan Pablo Pimiento y Orlando Guzmán, el segundo por Ramiro Augusto Redondo y Alberto Pineda y el último por la Ing. Margarita Rodríguez, la Ing. Martha Hernández, y las practicantes del proyecto.
- Cada uno dispuso de 15 a 20 minutos para la respectiva exposición, de tal manera que en la segunda hora de actividad se realizó un **debate** para finalmente llegar a **consenso** sobre los nuevos criterios y la nueva metodología para la selección de los planes de negocio.
- Previamente a la reunión se les enviaba a todo el equipo de emprendimiento referentes de los temas a tratar en cada sección, lo cual constituyó una base para la construcción de las propuestas de cada equipo de trabajo.
- Las estudiantes en práctica documentaron los debates de cada sesión para su posterior análisis. Al finalizar la primera etapa se documentó todo el proceso realizado en el primer semestre de 2010.

1.3.2. Plan de trabajo segundo semestre de 2010

- Se realizó una charla informativa para los tutores y estos a su vez les explicaron a los estudiantes de Plan Emprendedor sobre la nueva metodología y criterios para la evaluación de los planes de negocio.
- En el segundo semestre de 2010 se seleccionó 1 plan de negocio por cada sector (alimentos, producción, comercialización y servicios), es decir hubo 4 ganadores, pero adicionalmente se eligió el plan de negocio más destacado de cada sede y del evento Emprendedores.
- Al finalizar la segunda etapa se documentó todo el proceso realizado en el segundo semestre de 2010.

1.3.3. Plan de trabajo primer semestre de 2011

- Se hizo un análisis de los resultados obtenidos y se planteó las acciones a emprender.
- Se llevó a cabo la producción de la nota periodística en la cual se dio a conocer los planes de negocio más destacados del segundo semestre de 2010, gracias al apoyo de la Dirección de Comunicaciones de la UIS.
- Después de que se hizo la producción del respectivo material, se realizaron las sugerencias y arreglos finales a aplicar, los cuales fueron aprobados por la Coordinación de Programa.

- Teniendo en cuenta que el sitio Web de Emprendedores está modificándose debido a ajustes técnicos, el material producido se entregará en formato digital para su posterior publicación, aunque éste se encuentra disponible en el sitio web de los Programas Tecnología y Gestión Empresarial y en las redes sociales Facebook y Twitter.
- Por último, se diseñó una serie de estrategias de comunicación para que estudiantes y comunidad en general conozcan el sitio web Emprendedores y en especial la sección “Ideas Emprendedoras”.

2. RESULTADOS PRIMER SEMESTRE DE 2010

2.1 ANTECEDENTES

Para la modificación del sistema de evaluación de los planes de negocio, fue necesario investigar diversos concursos de emprendimiento, en primer lugar en universidades destacadas del país y adicionalmente concursos privados o estatales de gran reconocimiento nivel nacional tales como Fondo Emprender, Ventures, entre otros, que brindaron información sobre: los diferentes criterios, formatos, cuestionarios y aspectos importantes que utilizan o tienen en cuenta para la selección de las mejores iniciativas empresariales.

A continuación se dará a conocer información relevante de los concursos que aportaron al programa en el diseño del nuevo sistema de evaluación de los planes de negocio:

2.1.1. **Universidad del Norte de Barranquilla:** La misión del Centro de Emprendimiento de la universidad es promover el desarrollo de proyectos emprendedores exitosos con alto potencial de impacto económico o social, a través de actividades académicas e investigativas para la creación de nuevas empresas.⁴



El Centro de Emprendimiento en aras de fortalecer el desarrollo del espíritu emprendedor e incentivar la creación de nuevas empresas, anualmente realiza una convocatoria para acompañar aquellas ideas o proyectos empresariales forjadas por la comunidad de la Universidad del Norte, conforme a las disposiciones de la Ley 1014 de 2006 la cual promueve el fomento de la cultura del emprendimiento del país.

Los criterios que utilizan para la selección de los proyectos empresariales y los cuales constituyeron una base para el establecimiento de los criterios para el programa Tecnología Empresarial fueron los siguientes:

1. El proyecto debe contribuir a la creación de empresas innovadoras, rentables que generen valor agregado.
2. Los proyectos deben incorporar creatividad e innovación.
3. La empresa resultante del proyecto debe ser un claro ejemplo de generación de empleo y/o riqueza.
4. Se priorizarán los grupos emprendedores interdisciplinarios, lo cual permite una visión integral del negocio y potencializar su capacidad de crecimiento.

⁴ UNIVERSIDAD DEL NORTE DE BARRANQUILLA (UN). [En línea]. [Citado en abril de 2010]. Disponible en: http://www.uninorte.edu.co/centro_emprendimiento/

5. Se considerará la madurez del proyecto en cuanto a su validación tecnológica, técnica y comercial.
6. Todos los integrantes del grupo emprendedor deben cursar y aprobar los cursos de modelos y planes de negocios, así como también aprobar las pruebas complementarias que el Centro de Emprendimiento considere pertinentes.

En conclusión, cabe destacar que este concurso de emprendimiento promueve principalmente la creación de empresas innovadoras y la conformación de equipos interdisciplinarios entre los estudiantes emprendedores, lo cual está acorde con la iniciativa del Gobierno Nacional y por eso se considera que sus criterios son relevantes para tenerlos en cuenta por parte del Programa de Tecnología Empresarial para modificar el Evento de Emprendedores.

2.1.2. Universidad Industrial de Santander: La Universidad dentro de su Plan de Desarrollo 2008 – 2018 planteó crear una cultura institucional que estimule el emprendimiento con el fin de promover la creación de empresas y de igual manera, motivar a los egresados para que se vinculen a proyectos de emprendimiento y a prácticas académicas de los estudiantes. Estas actividades hacen parte de los objetivos estratégicos de “consolidar la capacidad institucional en materia de extensión y proyección social de alta calidad” y “consolidar la interacción de la universidad con los egresados”, respectivamente.

En consecuencia, se realiza la **convocatoria “Programa de Apoyo a la Formulación de Planes de Negocio de Innovación y Base Tecnológica”⁵** que busca brindar a los estudiantes y egresados (con fecha de grado de hasta doce meses antes de la fecha de inscripción en la convocatoria), una estructura de soporte que permita estimular el espíritu emprendedor de la comunidad estudiantil de la universidad, de modo que canalicen y concreten sus ideas de negocio.

Esta convocatoria brindó información sobre los diferentes criterios que utilizan para la evaluación de los planes de negocio, el proceso que llevan a cabo y el formulario de inscripción para participar de este concurso, lo cual permitió establecer un borrador de los criterios, la plantilla y sistema de evaluación a aplicar a los planes de negocio del programa Tecnología Empresarial.




Los criterios estipulados para participar de la convocatoria de apoyo a la formulación de planes de negocio de innovación y base tecnológica son:

- ✓. Componente de Innovación y Base Tecnológica de la idea
- ✓. Potencial del mercado

⁵ UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER UIS. [En línea]. [Citado en abril de 2010]. Disponible en: www.uis.edu.co / Investigación y extensión / Programas de apoyo a estudiantes / Programa de apoyo a la formulación de planes de negocio de innovación y base tecnológica.

- ✓. Capacidades y conocimiento del emprendedor o grupo de emprendedores del área en la cual se desarrollará la idea de negocio
- ✓. Interdisciplinariedad del equipo emprendedor.
- ✓. Impacto de la idea de negocio.
- ✓. Nivel de desarrollo de la idea.

Cuadro 5. Formulario de inscripción

  CONSTRUIMOS FUTURO	IV CONVOCATORIA DE APOYO A LA FORMULACIÓN DE PLANES DE NEGOCIO DE INNOVACIÓN Y BASE TECNOLÓGICA - AÑO 2011			
			FORMULARIO PARA INSCRIPCIÓN DE IDEAS DE NEGOCIO	

I. INFORMACIÓN DEL EMPRENDEDOR LIDER

NOMBRE COMPLETO						CÉDULA						
FECHA DE NACIMIENTO			Día	Mes			Año			SEXO		
TELÉFONO FIJO						TELÉFONO CELULAR						
CORREO ELECTRÓNICO												
DIRECCIÓN												
RELACIÓN CON LA UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER												
PREGRADO						POSGRADO						
PROGRAMA												
CÓDIGO				NIVEL		CÓDIGO				NIVEL		
FECHA DE GRADUACIÓN			Día	Mes			Año			Año		

II. INFORMACION GENERAL DE LA IDEA DE NEGOCIO

Nombre de la Idea de Negocio			
Lugar donde operará el proyecto (Municipio, Departamento)			
Área o sector de actividad a la que pertenece			
Origen de la idea de negocio			
Etapa en la que se encuentra su propuesta empresarial			

III. DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO

1. PROBLEMA O NECESIDAD A RESOLVER

Describa la necesidad, deficiencia, carencia, ausencia u oportunidad detectada en el mercado que se va a atender con el producto o servicio propuesto.

2. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO O SERVICIO

Describa brevemente el producto o servicio y la forma como se espera que éste atienda el problema, necesidad u oportunidad detectada. Resalte el componente innovador que lo diferencia de los productos o servicios existentes en el mercado.

3. MERCADO OBJETIVO

Describa cuál sería el mercado objetivo al que se dirige el producto o servicio. El mercado objetivo corresponde a los clientes potenciales a quienes usted vendería su producto o servicio.

4. COMPETENCIA Y PRODUCTOS SUSTITUTOS

Identifique las empresas que son competencia directa o indirecta y qué productos o servicios equivalentes al que usted ofrecería se encuentran a nivel nacional o internacional. Describa las ventajas competitivas y las debilidades de esos productos.

--

5. EQUIPO EMPRENDEDOR

Indique la experiencia o conocimiento del emprendedor o equipo emprendedor en el área en que se desarrolla la idea.

--

6. PRINCIPALES INVERSIONES REQUERIDAS

Relacione la necesidad de recursos para poner en marcha la empresa y operar durante el tiempo que no se generen ingresos por

Descripcion de la inversión requerida	Total

7. CONFORMACIÓN DEL EQUIPO EMPRENDEDOR

Nombre	Programa	Nivel	Correo Electrónico	Teléfono

Nombre del Emprendedor Líder:	
Firma Emprendedor Líder:	

ESPACIO RESERVADO PARA LA VICERRECTORÍA DE INVESTIGACIÓN Y EXTENSIÓN							
Evaluación		Resultado	Puntaje obtenido	Seleccionado	Si	No	
Día			Por qué?				
Mes							
Año							

Nota: El formulario de inscripción debe entregarse debidamente diligenciado, firmado y acompañado de los soportes indicados para ser tenido en cuenta en la evaluación, además de ser enviado antes de la radicación a emprenden@uis.edu.co

De lo anterior se puede concluir que la UIS promueve la creación de empresas innovadoras y de base tecnológica por parte de equipos de estudiantes emprendedores que conformen equipos interdisciplinarios. Esto igualmente está en concordancia con lo que el Gobierno Nacional está promoviendo y es muy similar a lo planteado por la Universidad del Norte en Barranquilla, pero cabe destacar que en la UIS se precisó lo relacionado con base tecnológica.

2.1.3. **Universidad EAFIT**⁶: La unidad de empresarismo de la universidad Eafit ha venido desarrollando una labor



⁶ UNIVERSIDAD EAFIT. CENTRO DE EMPRENDIMIENTO. [En línea]. [Citado en mayo de 2010]. Disponible en: <http://www.eafit.edu.co/cice/emprendedores-eafit/Paginas/concurso-de-iniciativas-empresariales.aspx>

de sensibilización respecto al tema del emprendimiento dentro de la comunidad eafitense, intentando brindar espacios para que los miembros de dicha comunidad tengan la oportunidad de descubrir su potencial emprendedor y tener las herramientas básicas para desarrollar ideas de negocio con miras a formar empresas sostenibles en el tiempo y precursoras del bienestar de la comunidad.

La Universidad EAFIT, a través del programa de Empresarismo, ofrece las herramientas indispensables para facilitar las etapas de gestación, implantación y operación de las empresas de los participantes. Así mismo, les brinda la oportunidad de descubrir sus potencialidades como emprendedor y promueve la formación de iniciativas para el bienestar de la comunidad.

El Programa de Empresarismo, la Organización Estudiantil y el área de Investigación y Docencia de la Universidad EAFIT, buscan dentro de su labor, identificar nuevas generaciones de empresarios dispuestos a asumir el reto de crear empresas que porten con orgullo la marca EAFIT: innovadoras, internacionales y comprometidas con el desarrollo integral de Antioquia y Colombia. Para tal fin, desde el año 2006 realizan un concurso que permite a la comunidad eafitense (estudiantes, docentes empleados, investigadores y egresados) junto a universidades internacionales aliadas a EAFIT en el tema de emprendimiento, competir con sus iniciativas empresariales. Las mejores iniciativas obtienen importantes premios, pero sobre todo la posibilidad de hacer parte de la nueva generación de empresarios que contarán con el apoyo de la Institución para emprender su negocio.

GUÍA PARA LA CONSTRUCCIÓN DEL DOCUMENTO “Iniciativa Empresarial”

Adjunto a la ficha de inscripción en línea, el equipo emprendedor deberá entregar el documento “Iniciativa Empresarial” en el cual se explica detalladamente la idea de negocio cumpliendo con:

1. Concepto de negocio: 1100 caracteres

Presentar de manera sencilla y clara en qué consiste su idea de negocio, en qué aspectos se va a fundamentar y a quién va dirigido.

2. Factor innovador de la iniciativa: 1700 caracteres

Indicar qué ventajas tiene su iniciativa frente a otras propuestas en la satisfacción de las necesidades de los clientes, y qué habilidades o soportes investigativos se poseen que les permitan protegerse de otros competidores.

3. Modelo o sistema de negocio. 2000 caracteres

Señalar los principales aspectos de orden mundial y local (tendencias, comportamientos, potencialidades de una región) que hacen factible el desarrollo

del proyecto, y de qué manera se llevará a cabo con el fin de colocar los productos o servicios en manos del cliente, propios de un mercado nacional o internacional.

4. Plan comercial. 2300 caracteres

Mostrar claramente cuál es el mercado objetivo, el potencial de consumo, y las estrategias de marketing que se implementarán para acceder a él.

5. Equipo emprendedor. 1300 caracteres

Establecer el nivel de formación y experiencia de los emprendedores involucrados con la idea de negocio, y su red de contactos o alianzas con el fin de sacar adelante la iniciativa.

6. Consideraciones financieras del proyecto. 1300 caracteres

Determinar la viabilidad de la iniciativa indicando las posibles fuentes de ingresos, así como el monto aproximado de ventas, costos, la inversión requerida para iniciar el proyecto y los principales riesgos a los que se puede enfrentar en su implementación.

7. Impacto del proyecto en lo económico, social, ambiental y académico. 1300 caracteres

Cómo contribuye el proyecto al desarrollo de la comunidad en términos de generación de empleo, grado de dinamismo que le imprime al sector, integración con el desarrollo de las actividades de la Universidad y el respeto por el medio ambiente.

 **CRITERIOS DE EVALUACIÓN**

Los emprendedores eafitenses deberán hacer énfasis en los siguientes aspectos propios del desarrollo de la iniciativa como son:

- ✓ **Potencial del negocio:** hace referencia a la clara identificación de las necesidades de los clientes, el tamaño del mercado y el desarrollo de un concepto escalable y diferencial.
- ✓ **Equipo de trabajo:** en este punto se observa lo multidisciplinario del equipo, los conocimientos y experiencias en el campo de la iniciativa así como los contactos y aliados que podrán posibilitar el desarrollo de la misma
- ✓ **Consideraciones financieras e impacto del proyecto:** hace referencia a la correlación existente entre recursos generados e invertidos, las diversas fuentes de ingresos y de financiación existentes para el negocio y el impacto que éste genere en el medio.

- ✓ **Modelo de negocio:** tiene en cuenta la claridad que posee el emprendedor de la manera como se debe relacionar con proveedores, aliados, competidores y clientes para generar ingresos soportado en capacidades técnicas y administrativas.
- ✓ **Innovación:** tiene en cuenta el nivel de vinculación con el ámbito investigativo, con el fin último de poseer múltiples y variados productos con alto valor agregado.

Como conclusión se puede afirmar que el concurso de EAFIT promueve la creación de empresas que tenga potencial de mercado y financiero, que sean conformadas por equipos de estudiantes emprendedores multidisciplinarios y que tengan innovación, todo lo anterior está alineado con las iniciativas del Gobierno Nacional y así mismo son muy similares a los criterios presentados con anterioridad por parte de la Universidad del Norte de Barranquilla y de la UIS.

2.1.4. Concurso de emprendimiento Ventures ⁷:

Ventures tiene la misión de promover el emprendimiento, atraer capital y generar empleo, y en ese sentido se convierte en un medio para captar y canalizar buenas ideas de negocio y para ayudarle a los participantes a aterrizar sus ideas empresariales a través de la capacitación que se ofrece para elaborar los planes de negocio.



El concurso tiene la ventaja de ser flexible, pues está abierto a participantes de todas las edades con proyectos en cualquier sector de la economía, que tengan una buena idea de negocios y ganas de sacarla adelante. Ventures busca darle un empujón a quienes están empezando con una idea de negocio, por eso el concurso recibe ideas de negocio nuevas, en proceso de elaboración o en fase de implementación.

¿QUIÉNES PUEDEN PARTICIPAR?

Concurso Nacional





- Personas naturales, colombianas o extranjeras residentes en Colombia, de todas las edades.
- Empresas ya constituidas que no lleven más de dos años en el mercado
- Organizaciones sin ánimo de lucro ya constituidas que tengan un gran impacto social
- Extranjeros, siempre y cuando implemente su proyecto en Colombia

⁷ VENTURES. El concurso líder en planes de negocio. [En línea]. [Citado en abril de 2010]. Disponible en: <http://www.ventures.com.co/index.php/concurso/>.

Concurso Regional

- Personas naturales, colombianas o extranjeras residentes en Colombia, de todas las edades.
- Empresas ya constituidas que no lleven más de dos años en el mercado
- Debe implementar su proyecto en la región por la que participa.
- Tienen la oportunidad de participar también en la categoría General, Negocios Inclusivos o Categoría ECOPETROL del concurso nacional.
- Para participar en una segunda categoría, debe cumplir con las condiciones de ésta categoría

¿QUÉ IDEAS DE NEGOCIO SE RECIBEN?

-  Categoría General: Las ideas de negocio que se presenten en la categoría general NO tienen que estar constituidas previamente. Aquellas ideas que ya estén constituidas deben llevar menos de 2 años de operación comercial y que no tengan más de \$300.000.000 invertidos después del comienzo de sus operaciones. Por una empresa en operación se entiende una empresa que ya tenga ventas. Por lo tanto, una empresa que tenga más de tres años vendiendo a partir del momento en que se inscribe al concurso, no puede participar.
-  Categoría Social Visionarios UBS: En esta categoría solo pueden participar organización sin ánimo de lucro que ya estén constituidas. Las organizaciones que apliquen a esta categoría deben estar alcanzando un impacto social significativo mediante sus actividades, y que implementen medidas para asegurar que sus iniciativas sean sostenibles en el tiempo, como puede ser la generación de recursos mediante la venta de productos y servicios que se ajusten a su objeto social, el fortalecimiento institucional y la implementación de políticas de manejo de riesgos.
-  Negocios Inclusivos Visionarios UBS: Esta categoría busca estimular iniciativas empresariales social y ambientalmente responsables, con ánimo de lucro, que utilizan los mecanismos del mercado para mejorar la calidad de vida de personas de bajos ingresos, al permitir:
 - Que generen nuevas cadenas de valor o participen en cadenas de valor existentes como proveedores o distribuidores de bienes y servicios.
 - Acceso a servicios básicos esenciales de mejor calidad o a menor precio.
 - Acceso a productos y servicios de calidad, que mejoren su calidad de vida.
-  Categoría ECOPETROL: Esta nueva categoría busca convocar e identificar iniciativas que presenten propuestas innovadoras que tengan impacto en la calidad de la educación y fortalecimiento de la riqueza cultural de país.

En esta categoría pueden participar tanto ideas nacientes, como empresas que no superen los dos años de operación.

TEMAS A EVALUAR EN EL CONCURSO: El concurso consta de cuatro fases y cuatro filtros de evaluación y los temas que evalúan para la selección de los mejores planes de negocio son:

- ✓ Propuesta de valor
- ✓ Claridad y foco de la idea
- ✓ Entendimiento de los factores clave de éxito
- ✓ Identificación de fuentes de ingresos y costos
- ✓ Oportunidad de mercado· Intensidad competitiva actual
- ✓ Ventajas distintivas de este plan de negocio frente a otras propuestas
- ✓ Capacidad de implementación
- ✓ Identificación de procesos claves y sistema de negocios
- ✓ Equipo de gerencia
- ✓ Plan de implementación y alianzas

Figura 1. Preguntas del formulario de inscripción de Ventures

FORMULARIO DE INSCRIPCIÓN CATEGORÍA GENERAL

<p>1. Concepto de Negocio</p> <p>¿Qué hace su negocio?</p>	<p>2. Propuesta de Valor</p> <p>¿Cuál es el aporte que le brinda al cliente?</p>	<p>3. Modelo de Negocio</p> <p>¿Qué pasos sigue desde la obtención de su p/s hasta que llega al cliente?</p>
<p>4. Ventajas Competitivas</p> <p>¿Qué ventajas tiene sobre p/s similares en el mercado? ¿Qué lo protege de que lo imiten?</p>	<p>5. Fuentes de Ingresos</p> <p>Cómo crea valor su negocio? ¿Cuál son sus fuentes de ingresos? ¿Cuánto dinero cree que puede generar a 3 – 5 años?</p>	
<p>6. Clientes y Mercado</p> <p>¿Cuál es su mercado objetivo? Clientes ¿Cómo hará que lo conozcan?</p>	<p>7. Financiación</p> <p>¿Cuánto dinero necesita para que su negocio arranque? ¿Cómo se financiará? Prestamos – Capital de Riesgo</p>	<p>8. Expertise del Equipo</p> <p>Nivel de formación. Conocimiento del negocio</p>

De lo anterior se puede concluir que Ventures promueve principalmente la creación de empresas en diversas categorías por parte de Equipos de emprendedores con conocimientos del negocio, con propuestas de valor para los clientes y que tengan ventajas competitivas y financieras. Este es un concurso patrocinado por empresas privadas, sin embargo los criterios son muy similares a los planteados por universidades como la UIS, EAFIT y Uninorte.

2.1.5. **Fondo Emprender**⁸: El objetivo del fondo es apoyar proyectos productivos que integren los conocimientos adquiridos por los emprendedores en sus procesos de formación con el desarrollo de nuevas empresas. El Fondo facilita el acceso a capital al poner a disposición de los beneficiarios los recursos necesarios en la puesta en marcha de las nuevas unidades productivas.



¿CUÁLES SON LAS ETAPAS DEL PROCESO CON EL FONDO EMPRENDER?

1. FORMULACION DEL PLAN DE NEGOCIOS

- a. Registro y Asesoría
- b. Aprobación Técnica
- c. Presentación a Convocatoria

2. EVALUACION Y ASIGNACION DE RECURSOS

- a. Evaluación del plan de negocios
- b. Asignación de recursos
- c. Legalización del contrato

3. EJECUCION

- a. Ejecución del plan de negocios
- b. Seguimiento y acompañamiento
- c. Evaluación de indicadores de gestión
- d. Decisión sobre reembolso de recursos

 **EVALUACION DE LOS PLANES DE NEGOCIO:** El proceso de evaluación de las propuestas presentadas al FONDO EMPRENDER, está a cargo de los evaluadores seleccionados por el Gerente del FONDO EMPRENDER y tiene

⁸ SENA. FONDO EMPRENDER. [En línea]. [Citado en abril de 2010]. Disponible en: <http://www.fondoemprender.com/> y <http://www.sena.edu.co/downloads/contratodeaprendizaje/Manual%20de%20operaci%C3%B3n.pdf>

por objeto, establecer si el plan de negocio presentado cumple siguientes condiciones:

1. Viabilidad técnica, operativa y medición del riesgo del plan de negocio.
2. Viabilidad financiera.
3. Viabilidad jurídica.
4. Generación y sostenibilidad de empleo productivo de manera directa.
5. Especificación de las contrapartidas en especie, que harán los beneficiarios de los planes de negocio.
6. Estructura y coherencia de la propuesta.
7. Integración con mini cadenas, cadenas productivas o clusters de la región donde se desarrollará la actividad empresarial.
8. Demuestra compatibilidad con el desarrollo sostenible del país, mediante el planteamiento de alternativas que favorezcan la preservación del medio ambiente.

En el sitio web del Fondo Emprender se **encuentra la guía del plan de negocio**, un formato que instruye a la persona acerca de los datos que debe contener la iniciativa empresarial como aspectos del mercado, administrativos, operativos, financieros etc., que permiten extraer información relevante de cada proyecto emprendedor para la toma de decisiones.

El concurso del Fondo Emprender es el único que ofrece capital semilla, es decir, recursos financieros condonables para la creación de las nuevas empresas por parte de equipos de emprendedores que generen empleos directos y que además sean viables desde el punto de vista de mercados, técnico, administrativo, legal y financieramente, de manera similar a los criterios establecidos en los concursos propuestos por la universidades mencionadas anteriormente.

2.1.6. Destapa Futuro⁹: Destapa Futuro es el aporte de Bavaria a la comunidad mediante un programa que promueve la creación y fortalecimiento de empresas, apoyando emprendedores del todo el territorio nacional para que transformen sus ideas y actividades en empresas autosostenibles y con sólidas bases para crecer.

El programa Destapa Futuro busca emprendedores y emprendedoras en todo el territorio nacional, con modelos de negocio bien estructurados, que puedan exponer la oportunidad de mercado identificada, la innovación en la cual se basa su ventaja competitiva, las inversiones de capital requeridas para implementar y crecer su proyecto, así como las proyecciones de ventas y creación de empleos que generarán en el futuro.

⁹ RED DE EMPRENDEDORES BAVARIA. CONCURSO DESTAPA FUTURO. [En línea]. [Citado en junio de 2010]. Disponible en: <http://www.redemprendedoresbavaria.net/conocedf/>.

Sólo las ideas y empresas que demuestren gran potencial de crecimiento e innovación serán beneficiarias de recibir apoyo en cualquier modalidad, ya sea capital y/o acompañamiento estratégico. El número de ganadores por región, será variable según la calidad de las propuestas recibidas.

En el link

http://www.redemprendedoresbavaria.net/convocatoria2010/FORMULARIO%20E%20PRUEBA_IDEA%20DE%20NEGOCIO.pdf se puede conocer el formulario que utiliza este concurso para la selección de las mejores iniciativas empresariales, este formato presenta 58 preguntas que contienen tanto información personal de los participantes como datos relevantes del proyecto a presentar.

Como conclusión del concurso Destapa Futuro es importante resaltar que está patrocinado por una empresa privada que es Bavaria y que promueve Ideas y empresas creadas recientemente a través de los criterios de innovación, autosostenibilidad y con ventajas competitivas.

2.1.7. Análisis de los referentes: La investigación realizada a los diferentes concursos de emprendimiento, permitió que el equipo de emprendimiento obtuviera bases sólidas para la consolidación del nuevo sistema de evaluación de los planes de negocio. Aspectos como los criterios a utilizar, los indicadores, las fases de evaluación, el formato para evaluar la iniciativa empresarial y demás información, se logró proponer gracias a los referentes que se tenían y al conocimiento y experiencia del equipo de emprendimiento.

Es importante mencionar que anteriormente el Programa de Tecnología Empresarial manejaba solo tres criterios (grado de aplicabilidad e innovación, presentación del stand y sustentación) y solo se desarrollaba la evaluación de las Ideas en un solo momento o fase, en el evento Emprendedores, pero gracias a la información obtenida a través de los referentes se pudo nutrir este proceso de evaluación para lograr un mejoramiento continuo del mismo y de esta manera reflejar el emprendimiento que se ha venido desarrollando en el programa.

2.2. DESARROLLO DE LAS SESIONES DEL EQUIPO DE EMPRENDIMIENTO

Para determinar la metodología de evaluación de los planes de negocio presentados por los estudiantes de VI nivel, fue necesario constituir un equipo de emprendimiento conformado por los tutores Juan Pablo Pimiento, Orlando Guzmán Lozano, Alberto Pineda López, Ramiro Redondo Mora, la directora del proyecto Ing. Martha Isabel Hernández Suarez, la Coordinadora de los Programas Tecnología y Gestión Empresarial Ing. Margarita Rodríguez Villabona y las

practicantes del proyecto; quienes tuvieron la función de establecer el nuevo sistema de evaluación de los planes de negocio que se presentan cada semestre en el Evento Académico y Científico Emprendedores. Es importante mencionar que el plan de trabajo estaba diseñado para cuatro sesiones, pero debido a la complejidad del tema se hicieron más reuniones para poder cumplir con los objetivos propuestos.

2.2.1. Primera sesión

Cuadro 6. Conclusiones de la primera sesión

FECHA	CONCLUSIONES
<p>21 de Mayo de 2010</p>	<p>El equipo de emprendimiento conoció la metodología a trabajar en cada una de las sesiones, el material de trabajo incluyendo un cuadro comparativo de los criterios más utilizados en las universidades y entidades de emprendimiento a nivel regional y nacional (ver anexo A) y, una propuesta de los mismos para aplicarlos al programa de Tecnología Empresarial.</p> <p>De igual manera, los tutores Orlando Guzmán y Juan Pablo Pimiento presentaron una propuesta detallada de los criterios a tener en cuenta para la evaluación de los planes de negocio. (Ver anexo B).</p> <p>Todo lo anterior se debatió y se llegó a la conclusión de investigar más a fondo y adecuar los criterios de evaluación de los planes de negocio para el Programa Tecnología Empresarial.</p>

2.2.2. Segunda sesión

Cuadro 7. Conclusiones de la segunda sesión

FECHA	CONCLUSIONES
<p>10 de Junio de 2010</p>	<p>El equipo de emprendimiento determinó que el documento creado en VI semestre no eran solo ideas emprendedoras sino planes de negocio, por lo tanto merecían una evaluación más rigurosa.</p> <p>Nuevamente se discutieron aspectos importantes para establecer los criterios y sistema de evaluación de los planes de negocio.</p> <p>Se mencionó algo muy importante como el de apoyar a los</p>

	<p>planes de negocio ganadores brindándoles asesorías que permitan complementar y mejorar su proyecto con el fin de presentarlos a los diferentes concursos regionales y nacionales que apoyan la creación de empresas. Además se propuso brindar capacitaciones, conferencias o charlas que permitan dar bases a los estudiantes de Tecnología Empresarial para definir su plan de negocio.</p> <p>Por último, quedó la tarea de diseñar la plantilla de evaluación de los planes de negocio a cargo de las practicantes y con la ayuda del tutor Juan Pablo Pimiento. De igual manera precisar qué criterios y que información es necesaria para evaluar estos planes.</p>
--	--

2.2.3. Tercera sesión

Cuadro 8. Conclusiones de la tercera sesión

FECHA	CONCLUSIONES
<p>24 de Junio de 2010</p>	<p>En esta sesión se establecieron los criterios que harían parte del nuevo sistema de evaluación de los planes de negocio enfocados en la identificación del problema, estudio de mercados, estudio técnico, estudio administrativo y legal, estudio financiero, evaluación del proyecto, presentación del stand y sustentación.</p> <p>De igual manera, se formularon algunas preguntas que deberían realizarse a los estudiantes para obtener la información más relevante de cada plan de negocio, lo cual facilitaría el trabajo de los evaluadores a la hora de escoger los mejores.</p> <p>Al mismo tiempo, se expuso la plantilla de evaluación diseñada en excel que facilita el trabajo de calificación de los planes de negocio pues esta genera los puntajes de 1- 5 a cada una de las preguntas de acuerdo al indicador que asigne el evaluador y al porcentaje que contenga la misma.</p> <p>Finalmente, quedó pendiente definir la información que es necesaria para evaluar los planes de negocio. Este trabajo a realizar se mostró en la próxima sesión junto con la plantilla definitiva.</p>

2.2.4. Cuarta sesión

Cuadro 9. Conclusiones de la cuarta sesión

FECHA	CONCLUSIONES
15 de julio de 2010	<p>Durante esta sesión, se retomaron los criterios propuestos en la sesión anterior y se hizo la respectiva aprobación de los mismos para la evaluación de los planes de negocios, en total fueron 7.</p> <p>Se definieron las preguntas que permitirían extraer información relevante de los dos primeros criterios: identificación del problema y estudio de mercados. El cuestionario de los demás criterios fue trabajado en la próxima sesión, para lo cual se estableció grupos de trabajo para cada criterio faltante.</p>

2.2.5. Quinta sesión

Cuadro 10. Conclusiones de la quinta sesión

FECHA	CONCLUSIONES
22 de julio de 2010	<p>En el transcurso de la sesión, cada equipo de trabajo realizó su presentación del cuestionario de cada criterio de evaluación, se debatió con todo el equipo de emprendimiento y se dio por terminada la reunión.</p> <p>En la próxima sesión se retomaron nuevamente las preguntas que se incluirán en la ficha o plantilla de evaluación para la respectiva aprobación de las mismas.</p>

2.2.6. Sexta sesión

Cuadro 11. Conclusiones de la sexta sesión

FECHA	CONCLUSIONES
29 de julio de 2010	<p>El equipo de emprendimiento revisó cuidadosamente el cuestionario diseñado para establecer la claridad y coherencia del mismo en la evaluación de los planes de negocio.</p> <p>Una vez aprobado el cuestionario de 31 preguntas, se dio a conocer una parte de la ficha del plan de negocio elaborada en excel, la cual contenía los criterios junto con cada una de las preguntas diseñadas anteriormente, se explicó el modo de uso de la plantilla para facilitar la evaluación de los proyectos emprendedores y de esta manera escoger los más destacados.</p>

2.2.7. Séptima sesión

Cuadro 12. Conclusiones de la séptima sesión

FECHA	CONCLUSIONES
05 de agosto de 2010	<p>En la séptima sesión el equipo de emprendimiento habló sobre aspectos más puntuales del Evento Emprendedores como los sectores de evaluación, las fases a seguir y la ponderación asignada para cada una de ellas.</p> <p>De igual manera se comentó sobre los grupos participantes en el evento, la cantidad de planes de negocio que se irían a presentar en el mismo, los reconocimientos que se darían y en general, el proceso de evaluación a llevar a cabo para la evaluación de los planes emprendedores.</p> <p>Dicha información se compartió con todos los directores de grupo de la asignatura “Plan Emprendedor” de la sede Bucaramanga, Málaga, Barbosa, Socorro y Barranca.</p>

2.2.8. Octava sesión

Cuadro 13. Conclusiones de la octava sesión

FECHA	CONCLUSIONES
19 de agosto de 2010	<p>Durante la octava sesión se revisó la propuesta de indicadores de evaluación para cada una de las preguntas de la ficha del plan de negocio. Para esta actividad se estimaron indicadores hasta la pregunta No. 15 y los cuales fueron revisados detenidamente por el equipo de emprendimiento para verificar su coherencia y cumplimiento de su objetivo.</p> <p>Para la próxima sesión se determinaron los criterios para las 16 preguntas restantes y se mostró la ficha del plan de negocio en la plantilla de excel.</p>

2.2.9. Novena sesión

Cuadro 14. Conclusiones de la novena sesión

FECHA	CONCLUSIONES
26 de agosto de 2010	<p>Dicha actividad tuvo como finalidad revisar y aprobar los indicadores de las preguntas faltantes es decir, de la 16 a la 31, cada uno de ellos se revisó rigurosamente y algunos se modificaron en consenso con todo el equipo de</p>

	<p>emprendimiento.</p> <p>Al finalizar la reunión se mostraron los avances en la ficha del plan de negocio para poder evidenciar todo lo desarrollado en las sesiones y permitir la retroalimentación a la misma. De igual manera, se revisó el último criterio que es la presentación del stand y sustentación del proyecto.</p>
--	---

2.2.10. Décima sesión

Cuadro 15. Conclusiones de la décima sesión

FECHA	CONCLUSIONES
<p>02 de septiembre de 2010</p>	<p>El equipo de emprendimiento asignó el porcentaje a cada una de las preguntas que conforman la ficha del plan de negocio y se tomó la decisión de asignar la misma puntuación a todas las preguntas excepto a las que iban enfocadas a la innovación.</p> <p>Al finalizar la sesión se dio a conocer la ficha del plan de negocio completa junto todos los criterios, las 31 preguntas y los 155 indicadores.</p> <p>Es importante mencionar que cada pregunta contiene cinco indicadores que permitirá que el evaluador califique cualitativamente la información de cada plan de negocio y que a su vez ésta a través de una función en excel permite arrojar datos cuantitativos es decir puntuación de 1 a 5 en otra hoja de trabajo, lo que facilita y brinda mayor precisión a la evaluación de cada plan emprendedor.</p>

2.2.11. Onceava Sesión

Cuadro 16. Conclusiones de la onceava sesión

FECHA	CONCLUSIONES
<p>02 de septiembre de 2010</p>	<p>En dicha sesión se realizó una prueba piloto de la ficha del plan de negocio para verificar su funcionamiento, para lo cual se contó con la participación de la estudiante Claudia Calderón, una de las personas ganadoras en el Evento Emprendedores del primer semestre de 2010 con su proyecto de “Factibilidad para la creación de una comercializadora de bocadillos veleños en la ciudad de Bucaramanga”, quien colaboró en el diligenciamiento de la ficha para su posterior evaluación.</p>

	<p>De igual manera, en esta actividad se escogieron los evaluadores de los planes de negocio y se les indicó el sector a evaluar, las fases de evaluación, la cantidad de planes de negocio a calificar y los reconocimientos para los planes de negocio más destacados.</p> <p>Con todo lo anterior, se dio por finalizada la nueva metodología y sistema evaluación de los planes de negocios, trabajo que se aplicó a los nuevos planes emprendedores que se presentaron en el evento Emprendedores del 13 de Noviembre de 2010.</p>
--	---

2.3. NUEVA METODOLOGIA Y SISTEMA DE EVALUACION DE LOS PLANES DE NEGOCIO

En el transcurso de las once (11) sesiones se elaboraron los criterios de evaluación, la ficha del plan de negocio, la matriz de evaluación de los proyectos emprendedores y demás aspectos importantes para el desarrollo del evento Emprendedores. A continuación se dará a conocer lo mencionado anteriormente.

2.3.1. Criterios de evaluación: Los criterios de evaluación fueron diseñados por el equipo de emprendimiento y consta de siete aspectos importantes para evaluar y calificar los planes de negocio; para la determinación de los mismos se tuvo en cuenta los criterios que emplean otras instituciones y diversos concursos de emprendimiento.


Figura 2. Criterios de evaluación





2.3.2. Ficha plan de negocio: La ficha del plan de negocio es un cuestionario de 31 preguntas construido en excel para un mejor procesamiento de la información. Este formato tiene la finalidad de evaluar rigurosamente los planes de negocio que presentan los estudiantes de VI nivel en la asignatura de Plan Emprendedor y que son expuestos en el día del “Evento Académico y Científico Emprendedores” realizado cada semestre.

En esta ficha se incluye todos los criterios e indicadores diseñados para la evaluación de los planes de negocio.

Cuadro 17. Ficha del plan de negocio



EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL PROYECTO			
	INTEGRANTES	CORREO ELECTRONICO	TELEFONOS
	xxxxxxxxxx	correo@sucorreo.com	xxxxxxxxxx
	xxxxxxxxxx	correo@sucorreo.com	xxxxxxxxxx
	GRUPO AL QUE PERTENECE		
	DIRECTOR DEL PROYECTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO
	xxxxxxxxxx	correo@sucorreo.com	xxxxxxxxxx
	SECTOR		

A. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

1. **¿Defina en tiempo (Meses, años) su experiencia en este tipo de negocios, y explique como la adquirió?**
(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

2. **¿Cuál es el problema o necesidad que resuelve su idea de negocio?**
(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

3. **¿Con qué recursos (inmuebles, personas expertas, maquinaria, económicos u otros) cuenta para desarrollar su proyecto?** *(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)*

B. ESTUDIO DE MERCADOS

4. **¿Describa su producto o servicio? ¿Cómo funciona?.**

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

5. **¿Por qué un consumidor compraría su producto o servicio y qué lo diferencia de los demás?.**

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

6. **De acuerdo a las variables de segmentación (Demográficas, Geográficas, Sicográficas y Conductuales) defina su mercado objetivo.** *(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)*

7. **Cuantifique la demanda actual en unidades o en pesos.**

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

8. **Describa si su mercado está: en crecimiento, estable o vulnerable (tendencias del mercado).**

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

9. **Por medio de este cuadro de Benchmarking comparativo realice la diferenciación existente entre los cuatro competidores más importantes y su negocio.**

FACTORES	Competidor 1	Competidor 2	Competidor 3	Competidor 4	Teniendo en cuenta su competencia cuál es su propuesta en cada una de las variables definidas
Productos y/o servicios					
Precio					
Canal de distribución					
Estrategia publicitaria					
Valor Agregado					
Empaque					
Estrategia Promocional					

10. **¿Cómo protegería su producto o servicio para que no lo imiten?.**

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

C. ESTUDIO TÉCNICO

11. ¿Describa brevemente el proceso de elaboración del producto o ciclo del servicio?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

12. ¿Explique cuál es la innovación de su producto o servicio (Proceso, organización, materias primas, servicios, etc.)?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

13. ¿Determine cuál es la capacidad utilizada de la empresa en unidades por año (1 - 5 años) y su porcentaje de participación en el mercado?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

14. ¿Qué recursos (materias primas e insumos principales) necesita para empezar a desarrollar sus productos o servicios y cómo va a acceder a ellos?.

MATERIA PRIMA O INSUMO REQUERIDO	PROVEEDORES	REQUERIMIENTO (CANTIDADES POR AÑO)	DISPONIBILIDAD (Fácil acceso, permanente, importado, restringido por temporada o cosecha etc.)	UBICACIÓN GEOGRAFICA DEL PROVEEDOR
1				
2				
3				
4				
5				

15. ¿Cuál es su requerimiento de maquinaria y equipos más representativos en el negocio (cantidad, clase, nivel tecnológico y precio)?.

NOMBRE DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO	PROVEEDOR O DISTRIBUIDOR (Nombre de la Empresa)	CANTIDAD	CLASE (Especificaciones, capacidades etc.)	VALOR DE LA INVERSIÓN
1				
2				
3				
4				
5				

16. ¿En qué lugar estratégico va a estar ubicado su negocio y explique sus ventajas y desventajas?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

D. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

17. Describa la misión de la empresa. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

18. Describa la visión de la empresa. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

19. A través de este cuadro plasme las áreas funcionales de su empresa, cargos, remuneración.

ÁREA FUNCIONAL (Dirección, Mercadeo, Producción, Financiera, Recurso Humano)	CARGO	FUNCIÓN PRINCIPAL	No de CARGOS	REMUNERACIÓN (\$)	TIPO DE CONTRATACIÓN

20. ¿Qué tipo de empresa constituiría y justifique su selección?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

21. ¿Qué tipo de normas legales benefician a su empresa y cuáles no le benefician o restringen su proyecto?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

E. ESTUDIO FINANCIERO

22. ¿Cuánto dinero necesita para que su plan de negocio se lleve a cabo?.

a) Inversión Fija:
b) Inversión Diferida:
c) Capital de Trabajo:

23. ¿Cómo lo financiaría? (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

24. ¿Cuánto sería el costo y precio unitario de su producto y/o servicio?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

25. ¿Describa cuáles son sus fuentes de ingresos?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

26. Defina el punto de equilibrio en unidades o en pesos para el año 1.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

F. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

27. ¿Cuál es el Valor Presente Neto (VPN) de su plan de negocio?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

28. ¿Cuál es la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de su plan de negocio?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

29. ¿Cuál es el periodo de recuperación de la inversión?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

30. ¿Cuál es impacto social que genera su plan de negocio?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

31. ¿Cuál es impacto ambiental generado por su plan de negocio?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

2.3.3 Matriz de evaluación ficha técnica

Cuadro 18. Sistema de evaluación de la ficha del plan de negocio

NOTA FINAL

0,0

ITEM	DESCRIPCION	C1	NOTA MODULO	TOTAL
A. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA				
			15%	
1	1. ¿Defina en tiempo (Meses, años) su experiencia en este tipo de negocios, y explique como la adquirió?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
2	2. ¿Cuál es el problema o necesidad que resuelve su idea de negocio? (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
3	3. ¿Con qué recursos (inmuebles, personas expertas, maquinaria, económicos u otros) cuenta para desarrollar su proyecto?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
B. ESTUDIO DE MERCADOS				
			30%	
4	4. ¿Describa su producto o servicio? ¿Cómo funciona?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
5	6. De acuerdo a las variables de segmentación (Demográficas, Geográficas, Psicográficas y Conductuales) defina su mercado objetivo. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
6	7. Cuantifique la demanda actual en unidades o en pesos. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
7	8. Describa si su mercado está: en crecimiento, estable o vulnerable (tendencias del mercado). (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
8	9. Por medio de este cuadro de Benchmarking comparativo realice la diferenciación existente entre los cuatro competidores más importantes y su negocio.			
C. ESTUDIO TÉCNICO				
			15%	
9	11. ¿Describa brevemente el proceso de elaboración del producto o ciclo del servicio?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
10	13. ¿Determine cuál es la capacidad utilizada de la empresa en unidades por año (1 - 5 años) y su porcentaje de participación en el mercado?.			
11	14. ¿Qué recursos (materias primas e insumos principales) necesita para empezar a desarrollar sus productos o servicios y cómo va a acceder a ellos?			
12	15. ¿Cuál es su requerimiento de maquinaria y equipos más representativos en el negocio (cantidad, clase, nivel tecnológico y precio)?.			
13	16. ¿En qué lugar estratégico va a estar ubicado su negocio y explique sus ventajas y desventajas?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
D. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL				
			10%	
14	17. Describa la misión de la empresa. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
15	18. Describa la visión de la empresa. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
16	19. A través de este cuadro plasme las áreas funcionales de su empresa, cargos, remuneración.			
17	20. ¿Qué tipo de empresa constituiría y justifique su selección?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
18	21. ¿Qué tipo de normas legales benefician a su empresa y cuáles no le benefician o restringen su proyecto?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
E. ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACION DEL PROYECTO				
			10%	
19	22. ¿Cuánto dinero necesita para que su plan de negocio se lleve a cabo?.			
20	23. ¿Cómo lo financiaría? (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
21	24. ¿Cuánto sería el costo y precio unitario de su producto y/o servicio?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
22	25. ¿Describa cuáles son sus fuentes de ingresos?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
23	26. Defina el punto de equilibrio en unidades o en pesos para el año 1. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
24	27. ¿Cuál es el Valor Presente Neto (VPN) de su plan de negocio?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
25	28. ¿Cuál es la Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) de su plan de negocio?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
26	29. ¿Cuál es el periodo de recuperación de la inversión?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
27	30. ¿Cuál es impacto social que genera su plan de negocio?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
28	31. ¿Cuál es impacto ambiental generado por su plan de negocio?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
INNOVACION				
			20%	
29	5. ¿Por qué un consumidor compraría su producto o servicio y qué lo diferencia de los demás?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
30	10. ¿Cómo protegería su producto o servicio para que no lo imiten?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
31	12. ¿Explique cuál es la innovación de su producto o servicio (Proceso, organización, materias primas, servicios, etc.)?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)			
			100%	

La matriz de evaluación es un formato construido en excel que incluye las 31 preguntas de la ficha y la ponderación asignada a cada criterio; la nota final del plan de negocio depende de la calificación cualitativa que los evaluadores le asignen a través de una serie de indicadores diseñados por el equipo de emprendimiento. El proceso de diligenciamiento de esta plantilla es automático debido a que a medida que el evaluador le asigne el indicador a cada respuesta del estudiante, el mismo arroja a este formato la nota cuantitativa asignada a cada pregunta y por último se tiene la nota final del proyecto emprendedor.

2.3.4. Indicadores: Son 155 indicadores que apoyan el proceso de evaluación de los planes de negocio, cada pregunta contiene 5 indicadores que se evalúan de 1 a 5, el evaluador elige el indicador que según su criterio es asignado a la respuesta del estudiante y este a su vez arroja automáticamente una nota cuantitativa a la matriz de evaluación.

Cuadro 19. Indicadores de evaluación de la ficha

		VALOR
Pregunta 1	NINGUNA EXPERIENCIA	1
	BAJA EXPERIENCIA	2
	MEDIANA EXPERIENCIA	3
	SUFICIENTE EXPERIENCIA	4
	SOBRESALIENTE EXPERIENCIA	5
Pregunta 2	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 3	NO TIENE RECURSOS	1
	ESCASOS RECURSOS	2
	MEDIANOS RECURSOS	3
	RECURSOS NECESARIOS	4
	SUFICIENTES RECURSOS	5
Pregunta 4	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 5	NO HAY DIFERENCIA	1
	BAJA DIFERENCIA	2
	MEDIANA DIFERENCIA	3
	SUFICIENTE DIFERENCIA	4
	SOBRESALIENTE DIFERENCIACIÓN	5
Pregunta 6	NO IDENTIFICA SU MERCADO OBJETIVO	1
	IDENTIFICA POCO DE SU MERCADO OBJETIVO	2
	IDENTIFICA SU MERCADO PERO LE FALTA MAS CONOCIMEINTO	3

	IDENTIFICA SU MERCADO OBJETIVO	4
	IDENTIFICA PLENAMENTE SU MERCADO	5
Pregunta 7	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 8	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 9	NO IDENTIFICA SU COMPETENCIA	1
	BAJA IDENTIFICACIÓN	2
	MEDIANA IDENTIFICACIÓN	3
	SUFICIENTE IDENTIFICACIÓN	4
	SOBRESALIENTE IDENTIFICACIÓN	5
Pregunta 10	NO TIENE COMO PROTEGER EL PRODUCTO	1
	MUESTRA ALGUNOS ELEMENTOS PARA PROTEGER SU PRODUCTO	2
	SE PUEDE PROTEGER DE IMITACIÓN	3
	DIFÍCIL DE IMITAR	4
	NO SE PUEDE IMITAR	5
Pregunta 11	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 12	NO HAY INNOVACIÓN	1
	BAJA INNOVACIÓN	2
	MEDIANA INNOVACIÓN	3
	SUFICIENTE INNOVACIÓN	4
	SOBRESALIENTE INNOVACIÓN	5
Pregunta 13	NO HAY COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	1
	BAJA COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	2
	MEDIANA COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	3
	SUFICIENTE COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	4
	SOBRESALIENTE COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	5
Pregunta 14	NO IDENTIFICA SUS RECURSOS	1
	BAJA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	2
	MEDIANA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	3
	SUFICIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	4
	SOBRESALIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	5
Pregunta 15	NO IDENTIFICA SUS RECURSOS	1
	BAJA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	2
	MEDIANA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	3
	SUFICIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	4
	SOBRESALIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	5
Pregunta 16	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3

	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 17	NO TIENE COHERENCIA	1
	SE ENCUENTRA DEFINIDA INCORRECTAMENTE	2
	NO ESTÁ DEFINIDA CLARAMENTE	3
	DEFINIDA PARCIALMENTE	4
	DEFINIDA CLARA Y CORRECTAMENTE	5
Pregunta 18	NO TIENE COHERENCIA	1
	SE ENCUENTRA DEFINIDA INCORRECTAMENTE	2
	NO ESTÁ DEFINIDA CLARAMENTE	3
	DEFINIDA PARCIALMENTE	4
	DEFINIDA CLARA Y CORRECTAMENTE	5
Pregunta 19	MAL DEFINIDAS Y/O INCOMPLETA LA INFORMACIÓN	1
	NO ESTÁN DEFINIDAS CLARAMENTE	2
	DEFINIDAS LAS ÁREAS FUNCIONALES PERO CON DIFICULTADES	3
	DEFINIDAS PARCIALMENTE	4
	DEFINIDAS CLARA Y CORRECTAMENTE	5
Pregunta 20	NO ES LA ADECUADA	1
	ADECUADA, PERO MAL JUSTIFICADA	2
	ADECUADA Y REGULARMENTE JUSTIFICADA	3
	ADECUADA Y MEDIANAMENTE JUSTIFICADA	4
	ADECUADA Y JUSTIFICADA CORRECTAMENTE	5
Pregunta 21	NO TIENE CONOCIMIENTO	1
	BAJO CONOCIMIENTO	2
	MEDIANO CONOCIMIENTO	3
	SUFICIENTE CONOCIMIENTO	4
	SOBRESALIENTE CONOCIMIENTO	5
Pregunta 22	NO CORRESPONDE	1
	BAJA CORRESPONDENCIA	2
	MEDIANA CORRESPONDENCIA	3
	HAY CORRESPONDENCIA	4
	ALTA CORRESPONDENCIA	5
Pregunta 23	INADECUADO	1
	POCO ADECUADO	2
	MEDIANAMENTE ADECUADO	3
	ADECUADO	4
	MUY ADECUADO	5
Pregunta 24	NO HAY COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	1
	BAJA COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	2
	MEDIANA COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	3
	COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	4
	ALTA COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	5
Pregunta 25	MAL DEFINIDO	1
	POCO DEFINIDO	2
	MEDIANAMENTE DEFINIDO	3
	DEFINIDO	4
	BIEN DEFINIDO	5
Pregunta 26	MAL DEFINIDO	1
	POCO DEFINIDO	2
	MEDIANAMENTE DEFINIDO	3
	DEFINIDO	4
	BIEN DEFINIDO	5

Pregunta 27	NO HAY COHERENCIA	1
	BAJA COHERENCIA	2
	MEDIANA COHERENCIA	3
	COHERENCIA	4
	ALTA COHERENCIA	5
Pregunta 28	NO HAY COHERENCIA	1
	BAJA COHERENCIA	2
	MEDIANA COHERENCIA	3
	COHERENCIA	4
	ALTA COHERENCIA	5
Pregunta 29	NO HAY COHERENCIA ENTRE EL TIEMPO Y LA INVERSIÓN	1
	BAJA COHERENCIA ENTRE EL TIEMPO Y LA INVERSIÓN	2
	MEDIANA COHERENCIA ENTRE EL TIEMPO Y LA INVERSIÓN	3
	COHERENCIA ENTRE EL TIEMPO Y LA INVERSIÓN	4
	ALTA COHERENCIA ENTRE EL TIEMPO Y LA INVERSIÓN	5
Pregunta 30	NO HAY IMPACTO	1
	BAJO IMPACTO	2
	MEDIANO IMPACTO	3
	BUEN IMPACTO	4
	ALTO IMPACTO	5
Pregunta 31	NO HAY IMPACTO	1
	BAJO IMPACTO	2
	MEDIANO IMPACTO	3
	BUEN IMPACTO	4
	ALTO IMPACTO	5

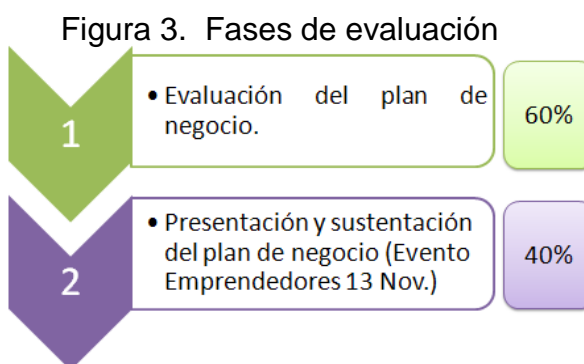
2.3.5. Criterio del Evento Emprendedores: En el transcurso de las sesiones desarrolladas con el equipo de emprendimiento se tomaron decisiones en cuanto al último criterio de evaluación que es la presentación del stand y la sustentación del plan de negocio, para lo cual se determinó una ponderación del 40% sobre la nota final del mismo. A continuación se describe los aspectos a tomar en cuenta en este criterio:

- ✚ (10%) **SUSTENTACIÓN DEL PROYECTO:** Este factor se relaciona con la capacidad de los estudiantes expositores en dar a conocer su proyecto de inversión, la claridad de la exposición, el tiempo empleado, el dominio del tema, la seguridad en el discurso apoyado por la calidad de la investigación que la soporta y el grado de apropiación del conocimiento adquirido durante la investigación del tema.
- ✚ (20%) **PRESENTACIÓN DEL STAND:** Se refiere al uso de las técnicas y medios de comunicación, entendiendo como técnicas la utilización de volantes, plegables, logo, marquillas y afiches entre otros y como medios de comunicación la utilización de computador, retroproyector y otros medios audiovisuales. Así mismo debe tenerse en cuenta la calidad y creatividad de los recursos utilizados para presentar su plan de negocio y la coherencia de ellos con el tema de investigación expuesto.

- ✚ (10%) **APTITUD EMPRESARIAL:** Este factor comprende el grado de interés o motivación que el estudiante demuestra para desarrollar e implementar el plan de negocio.

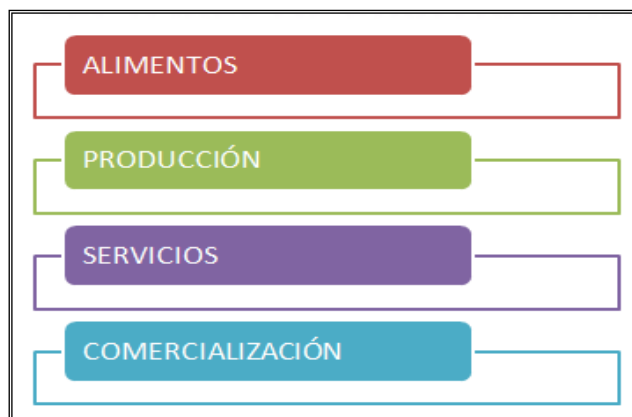
2.3.6. Desarrollo del proceso de evaluación de los planes de negocio: Para la respectiva evaluación de los planes de negocio fue necesario determinar los siguientes aspectos:

- ✚ **Fases de evaluación.** Para la evaluación de los planes de negocio se aprobaron dos fases de evaluación, uno es la ficha de plan de negocio que representa el 60% y el otro, es el momento del evento Emprendedores que equivale al 40% y comprende la exposición de su proyecto emprendedor ante los evaluadores asignados para cada sector.



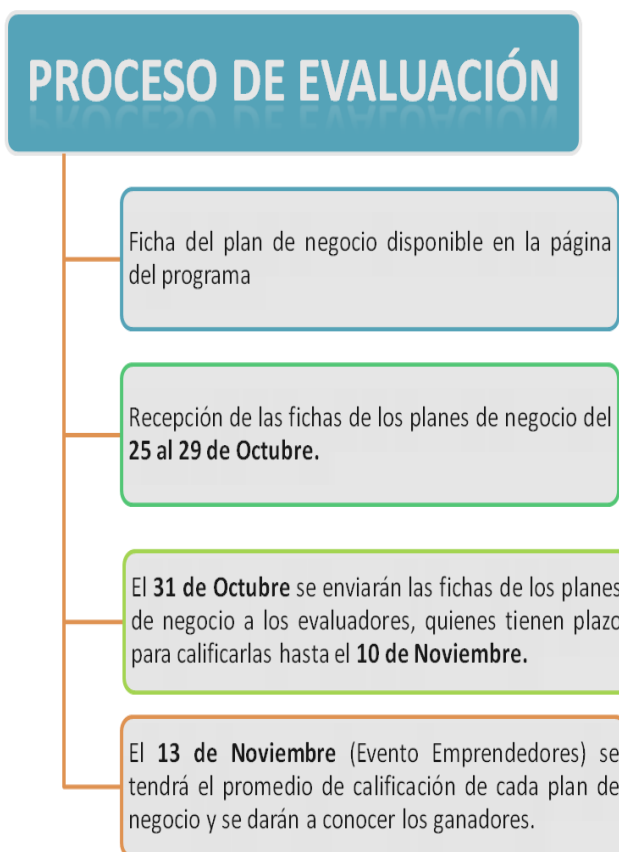
- ✚ **Sectores de evaluación.** Teniendo en cuenta el análisis realizado por el equipo de emprendimiento en eventos anteriores, se establecieron 4 sectores: comercialización, servicios, producción y alimentos, los cuales fueron aprobados para su uso en el proceso de evaluación de los planes de negocio, por lo tanto cada proyecto emprendedor pertenecerá a un sector para su calificación y cada sector tendrá dos evaluadores que apoyaran esta labor.

Figura 4. Sectores de evaluación



- ✚ **Evaluadores.** La selección de los evaluadores estuvo a cargo de la Coordinación de Programa quien eligió dos tutores por cada sector, para lo cual se tuvo en cuenta que la persona haya tenido experiencia en el mismo para la adecuada evaluación de las fichas del plan de negocio.
- ✚ **Grupos participantes.** Los grupos que participaron en el Evento Académico y Científico Emprendedores del segundo semestre de 2010 fueron las sedes Bucaramanga, Barranca, Socorro, Barbosa y Málaga.
- ✚ **Proceso y fechas de evaluación.** A continuación se dará a conocer el proceso y las fechas que se estipularon para el proceso de evaluación de las fichas del plan de negocio:

Figura 5. Proceso y fechas de evaluación de los planes de negocio presentados en el segundo semestre 2010



✚ **Reconocimientos.** Los reconocimientos establecidos por el equipo de emprendimiento para los planes de negocio fueron los siguientes:

- Reconocimiento para el mejor plan de negocio de cada sector.
- Reconocimiento para el mejor plan de negocio de cada sede.
- Reconocimiento para el mejor plan de negocio del Evento.
- Publicación de los planes ganadores en el sitio Web [EMPRENDEDORES](#).
- Reconocimiento para el Director que obtenga mayor promedio en la evaluación de sus planes de negocio.

2.4. CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS DEL PRIMER SEMESTRE DE 2010

El equipo de emprendimiento a través de este capítulo evidencia el trabajo realizado para el diseño de la nueva metodología y sistema evaluación de los planes negocio, un proceso que constó de varias sesiones que junto con el conocimiento, la investigación, y la experiencia del colectivo permitieron elaborar un material productivo para evidenciar el proceso de formación de los estudiantes como Tecnólogos Empresariales.

El plan de trabajo estaba diseñado para cuatro sesiones, pero debido a la importancia del tema como lo es el emprendimiento fue necesario programar once (11) reuniones. Cabe aclarar, que a causa de que se extendieron la cantidad de sesiones de trabajo del equipo de emprendimiento hubo necesidad de trabajar no solo en el primer semestre de 2010 sino durante los primeros meses del segundo semestre de 2.010, es decir hasta Septiembre.

Estas once sesiones realizadas permitieron construir el material para el nuevo sistema de evaluación; temas como la plantilla de evaluación, las preguntas que permitirían extraer información relevante de cada plan de negocio, los criterios, los indicadores, las fases de evaluación etc.; toda esta temática se analizó rigurosamente y con base en ello, se tomaron decisiones importantes en pro del emprendimiento del programa.

La función del equipo de emprendimiento será la de sensibilizar y motivar a los estudiantes en actividades de emprendimiento, orientarlos en la formulación de sus planes de negocio, y acompañarlos en la puesta en marcha de sus iniciativas empresariales; de igual manera apoyar en todos los procesos a la coordinación en

lo referente al desarrollo del evento Emprendedores que se lleva a cabo cada semestre.

A partir del segundo semestre de 2010 se implementó la nueva metodología para elegir a los ganadores del Evento Emprendedores y se realizaron los ajustes necesarios para su continúa aplicación.

Es importante mencionar que la modificación de la metodología y sistema de evaluación de los planes de negocio se hizo con el fin de proponer a la sociedad proyectos innovadores que cuentan con un alto grado de aplicabilidad, que son contruidos con una estructura sólida y que son sostenibles para que el día de mañana se han llevados a la realidad y reflejen el emprendimiento del programa Tecnología Empresarial y la dedicación, compromiso y esfuerzo de sus estudiantes.

3. RESULTADOS SEGUNDO SEMESTRE DE 2010

3.1. SELECCIÓN DE EVALUADORES

La selección de los evaluadores estuvo a cargo de la Coordinación de Programa y para dicha función se contó con cinco integrantes del equipo de emprendimiento y tres tutores que han tenido la experiencia de ser evaluadores en eventos Emprendedores realizados en semestres anteriores.

Cuadro 20. Tutores Evaluadores

SECTOR	EVALUADORES	
ALIMENTOS	Ing. Martha Hernández	Ing. Nelson Moreno
PRODUCCIÓN	Dr. Alberto Pineda	Ing. Luis Ignacio Plata
COMERCIALIZACIÓN	Dr. Ramiro Redondo	Ing. Alejandro Mantilla
SERVICIOS	Dr. Orlando Guzmán	Dr. Juan Pablo Pimiento

3.2. GRUPOS DE PARTICIPANTES

Los 8 grupos que participaron en el Evento Académico y Científico Emprendedores del segundo semestre de 2010 fueron los siguientes:

1. FN1 Bucaramanga
2. FN2 Bucaramanga
3. FN3 Bucaramanga
4. F1 Bucaramanga
5. S42 Barranca
6. S8 Socorro
7. R3 Barbosa
8. R4 Málaga

En total se presentaron durante dicho evento 65 planes de negocio y por lo tanto, se recepcionaron 65 fichas que fueron enviadas por parte de los estudiantes al correo emprendedores.ead@gmail.com para su respectiva evaluación, las cuales se distribuyeron de acuerdo a los sectores de evaluación:

✚ ALIMENTOS:	17
✚ COMERCIALIZACIÓN:	10
✚ SERVICIOS:	26
✚ PRODUCCIÓN:	12

3.3. PROCESO DE SOCIALIZACIÓN Y EVALUACIÓN DE LA NUEVA METODOLOGÍA

En el transcurso del segundo semestre de 2010 se dio a conocer la nueva metodología y sistema de evaluación a los directores de los diferentes grupos mencionados anteriormente, los cuales tendrían la función de transmitirla a sus estudiantes. De igual manera dicha información se subió a la página del programa **ead.uis.edu.co/empresarial** en las guías de VI nivel, específicamente en la asignatura de Plan Emprendedor con el fin de facilitar al estudiante el acceso a la ficha del plan de negocio y la consulta de los parámetros para la participación en el evento Emprendedores.

Es importante mencionar que los directores de cada grupo participante enviaron anticipadamente la lista de los planes de negocio que asistirían al evento, con el fin de definir por parte de la Coordinación de Programa los sectores a los cuales pertenecería cada proyecto emprendedor para posteriormente enviarles la información a los estudiantes junto con el # de stand asignado.

3.4. DESARROLLO DEL EVENTO ACADÉMICO Y CIENTÍFICO EMPRENDEDORES

Dicho evento se realizó el 13 de noviembre de 2010 en la Casona la Perla de la Universidad Industrial de Santander. En el certamen participaron 121 estudiantes de Tecnología Empresarial y fueron invitados 19 estudiantes de segundo semestre de Tecnología Agroindustrial.

3.4.1. Reconocimientos otorgados en el evento. Como se mencionó anteriormente, el equipo de emprendimiento estableció dar reconocimiento al mejor plan de negocio por: sector, sede y director que obtuvo mayor promedio en la evaluación de sus planes de negocio. Cabe resaltar que para el cálculo de cada una de las notas se construyó en excel un cuadro con las ponderaciones asignadas a las dos fases, en donde se promedia la nota de los dos evaluadores asignados a cada sector y el cual fue el instrumento utilizado para identificar los ganadores del evento Emprendedores segundo semestre 2010 (ver anexo C). A continuación se detallan los siete (7) planes de negocio más destacados del evento:

Cuadro 21. Nota final de los planes de negocio destacados



UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
TECNOLOGÍA EMPRESARIAL
EMPRENDEDORES 2010 - 13 DE NOVIEMBRE
PLANES DE NEGOCIO



STAND	PLANES DE NEGOCIO	ESTUDIANTES	SECTOR	GRUPO	NOTA TOTAL PLAN DE NEGOCIO
7	Factibilidad para la creación de una empresa de servicios para el lavado de autos en el municipio de Bucaramanga	Edwin Ramón Hernández Pérez Juan Carlos Pardo Cifuentes	Servicios	FN3	3,885
23	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de tamales y dulces zapotecas en la ciudad de Bucaramanga	Carlos Enrique Rueda Díaz	Comercialización	FN2	4,05
35	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de yogourt y kumis con trozos de frutas en Barrancabermeja.	Johana Paola Arenas Ramírez Luz Marina Gómez Ortega	Alimentos	S42	3,715
38	Factibilidad para la creación de una empresa avícola intensiva en el municipio de Guapotá, Santander	Nidia Pacheco Gómez Doris Nubia Suarez Santamaría	Producción	R3	3,675
40	Factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de suplemento alimenticio a base de pulpa de café en el sector pecuario	Rocio Liliana Amaya Sánchez Jhon Freddy Cala Robles	Producción	S81	3,835
45	Factibilidad para la creación y puesta en marcha de la granja avícola "DCC", ubicada en el municipio de Concepción, Santander	Cesar Orlando Estupiñán Palacio Carlos Alberto Flórez Pérez	Producción	R4	3,35
46	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de carne de conejo	Claudia Hernández Ortega Astrid Carolina Cabeza Arias	Producción	FN2	3,875

El tutor que obtuvo el reconocimiento como mejor director con mayor promedio en la evaluación de los planes de negocio fue el **Dr. Luis Eduardo Suarez Caicedo**, director del grupo FN2 de la sede Bucaramanga.

3.4.2. Patrocinio de empresas. Con el fin de otorgar un premio adicional al reconocimiento escrito que tradicionalmente se había entregado en los eventos anteriores, la Coordinación de Programa realizó una convocatoria con los estudiantes activos y egresados de los Programas de Tecnología y Gestión Empresarial para buscar patrocinio de empresarios o de entidades que se interesaran en participar en dicho evento. La retribución a dicho patrocinio sería un espacio en las afueras de la Casona la Perla el día del evento para exponer su empresa y exhibir sus productos y/o servicios. Dicha invitación se hizo con el propósito de apoyar las iniciativas empresariales y contribuir con el emprendimiento de los estudiantes.

Gracias a esta convocatoria se logró el apoyo de dos empresas, PETROGROUP y SANDES; la primera donde labora una egresada de Tecnología Empresarial y la segunda perteneciente a una egresada de Gestión Empresarial.

A continuación se detallará cada una de ellas y se mencionará cual fue su aporte:

❖ PETRO- GROUP



Es una empresa que brinda soluciones efectivas de capacitación y consultoría técnica especializada al servicio de la industria del petróleo, la visión de la entidad es ayudar a los clientes a desarrollar habilidades y competencias en cada una de sus áreas de negocio, mediante la entrega responsable de conocimiento multidisciplinario de alta calidad.

Gracias a esta empresa se recibió \$ 1.000.000 para la premiación de los planes de negocio más destacados.

Figura 6. Logo PETROGROUP

❖ SANDES

Figura 7. Logo SANDES



Es una empresa ubicada en la ciudad de Bucaramanga que presta servicios de mensajería, los cuales se mencionan a continuación:

- ✚ Domicilios Empresariales.
- ✚ Trámites y envíos.
- ✚ Transporte de paquetes.
- ✚ Pagos y recargas por vía Baloto.
- ✚ Pago de servicios.
- ✚ Recarga de Cartuchos.

SANDES donó al Evento Académico y Científico Emprendedores del segundo semestre de 2010 4 bonos de \$ 50.000 y 5 bonos de \$ 20.000 para ser utilizados en los servicios que presta dicha empresa.

3.4.3. Premiación otorgada en el evento. Gracias al aporte realizado por las empresas SANDES y PRETROGROUP se premió a los mejores planes de negocio de la siguiente manera:

- ✚ Mejor plan de negocio del evento: \$ 1.000.000 para ser abonados a la matrícula del próximo semestre.
- ✚ El plan de negocio más destacado de la sede recibió un bono por \$20.000, para ser utilizados en los servicios ofrecidos por la empresa SANDES.
- ✚ El proyecto emprendedor más destacado de cada sector (servicios, comercialización, alimentos y producción) recibió un bono de \$ 50.000 para ser utilizados en los servicios ofrecidos por la empresa SANDES.

3.4.4. Video Emprendedores. El Director de Comunicaciones de la UIS Ing. José Iván Hurtado Hidalgo, la Comunicadora de prensa Claudia Ximena Meneses, la periodista Sara Helena Serrano García y el camarógrafo Juan Manuel Barajas Esparza fueron las personas que apoyaron a la Coordinación de Tecnología Empresarial en la elaboración del vídeo de la nota periodística, este material cuenta con fotografías, filmación del evento y entrevistas de los estudiantes que fueron destacados por sus planes de negocio.

La nota periodística fue editada en el primer semestre de 2011, pero aún no se encuentra publicada en el sitio web Emprendedores debido a ajustes técnicos que se le están realizando a este espacio virtual. Es importante mencionar que la nota periodística esta actualmente disponible en el sitio web de los Programas Tecnología y Gestión Empresarial y en las redes sociales de los mismos Facebook y Twitter.

3.5 CONCLUSIONES DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2010

El Evento Académico y Científico Emprendedores contó con la participación de 121 estudiantes de Tecnología Empresarial que presentaron 65 planes de negocio evidenciando con los mismos la dedicación, compromiso, creatividad y esfuerzo con que construyen estas iniciativas empresariales y con las cuales inician su etapa como futuros empresarios. Este evento permitió conocer las propuestas de negocio de los estudiantes en los diferentes sectores comercialización, servicios, producción y alimentos.

Gracias al patrocinio dado por las empresas Petrogroup y Sandes se pudo dar diferentes reconocimientos a los planes de negocio más destacados como bonos y descuento en la matrícula del próximo semestre, lo cual es una motivación para que los estudiantes sigan construyendo proyectos innovadores y reflejen a través de los mismos el emprendimiento que desarrollan los estudiantes de Tecnología Empresarial del IPRED: el Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia.

Es importante destacar el apoyo que se recibió de la Dirección de Comunicaciones de la UIS para la construcción de la nota periodística, debido a que cumplió con las expectativas del programa para dar a conocer aspectos importantes del desarrollo del evento Emprendedores y los estudiantes reconocidos en dicho certamen.

4. RESULTADOS PRIMER SEMESTRE DE 2011

4.1. ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS OBTENIDOS EN EL EVENTO EMPRENDEDORES DEL SEGUNDO SEMESTRE DE 2010

Una vez aplicado el nuevo sistema de evaluación de los planes de negocio presentados por los estudiantes de sexto nivel el 13 de noviembre de 2010, el equipo de emprendimiento analizó los siguientes aspectos:

- La mayoría de las fichas de los planes de negocio elaboradas por los 65 grupos de estudiantes contenían escasa información sobre sus planes de negocios y no daban respuesta suficiente, ni clara a lo que se preguntaba en la ficha de evaluación como por ejemplo productos o servicios a ofrecer, mercado objetivo, elemento o factor innovador, competencia, entre otros aspectos, por lo cual fue necesario revisar la redacción de las preguntas para establecer que haya total claridad en las mismas. De igual manera, fue importante hacer revisión de los criterios evaluativos de la ficha y eliminar y/o modificar algunas preguntas que no brindaban información a la misma para mejorar el proceso de evaluación de las iniciativas empresariales.
- El colectivo propuso modificar los reconocimientos a otorgar a los planes de negocio más destacados en el Evento Académico y Científico Emprendedores, con el fin de premiar a todas las sedes participantes.
- El equipo de emprendimiento concluyó que era importante no solo capacitar a los directores de la asignatura de Plan Emprendedor de la nueva metodología y sistema de evaluación, sino también a los estudiantes que son las personas que intervienen directamente en el proceso para que éste fluya adecuadamente y cumpla el objetivo de seleccionar los mejores planes de negocio en el Evento Académico y Científico Emprendedores.

4.2. AJUSTE NUEVA METODOLOGÍA

Teniendo en cuenta el análisis de los resultados obtenidos por los ganadores en el evento Emprendedores del segundo semestre de 2010, el equipo de emprendimiento se reunió para tratar los aspectos mencionados anteriormente y proponer ajustes a la nueva metodología al inicio del I semestre de 2011.

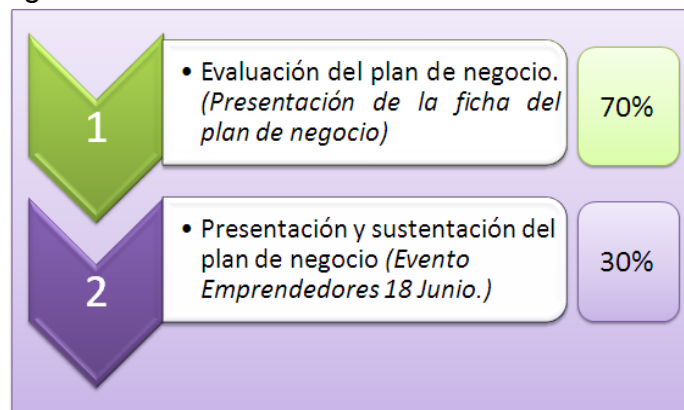
El equipo de emprendimiento realizó cinco sesiones para replantear la ponderación asignada a las fases de evaluación, modificar y eliminar algunas preguntas de la ficha con el fin de plantearlas más claramente, cambiar algunos indicadores que no eran adecuados para evaluar algunas preguntas, modificar la

puntuación asignada a la ficha específicamente en las preguntas de innovación, corregir los sectores y los reconocimientos a otorgar a los ganadores. Todo lo anterior, con el fin de mejorar este proceso que es importante para el desarrollo de los diferentes eventos Emprendedores.

A continuación se presentarán las modificaciones realizadas al sistema de evaluación de los planes de negocio:

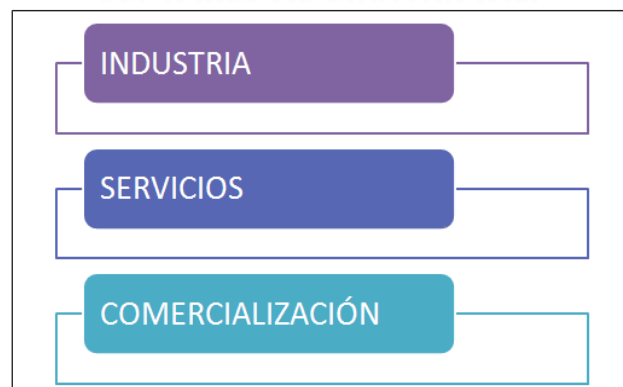
4.2.1. Nuevas fases de evaluación. La nueva ponderación asignada a las fases de evaluación se determinó con base en la importancia de presentar planes de negocio bien estructurados, completos y con el rigor científico exigido; para que el estudiante este bien fundamentado y preparado para presentar su iniciativa empresarial a los diferentes concursos de emprendimiento que ayudan hacer realidad estos proyectos emprendedores.

Figura 8. Modificación de las fases de evaluación




4.2.2. Nuevos sectores de evaluación. Teniendo en cuenta la clasificación de los sectores económicos y el conocimiento y experiencia del equipo de emprendimiento, se tomó la decisión de eliminar uno de los sectores que se propusieron anteriormente y modificar el nombre de uno de ellos.

Figura 9. Modificación de los sectores de evaluación





4.2.3. Modificación de la ficha del plan de negocio. De acuerdo a la problemática presentada al inicio del capítulo, el equipo de emprendimiento analizó cada uno de los casos y determinó cambiar algunas preguntas de la ficha del plan de negocio y modificar la ponderación asignada a las mismas. El cuestionario se redujo a 28 preguntas anteriormente eran 31.

Cuadro 22. Nueva ficha del plan de negocio



EVALUACIÓN DEL PLAN DE NEGOCIO

NOMBRE DEL PROYECTO			
INTEGRANTES	CORREO ELECTRONICO	TELEFONOS	
xxxxxxxxxxxx	correo@sucorreo.com	xxxxxxxxxxxx	
xxxxxxxxxxxx	correo@sucorreo.com	xxxxxxxxxxxx	
GRUPO AL QUE PERTENECE			
DIRECTOR DEL PROYECTO	CORREO ELECTRONICO	TELEFONO	
xxxxxxxxxxxx	correo@sucorreo.com	xxxxxxxxxxxx	
SECTOR			




Foto del producto y/o servicio

A. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA

1. **¿Precise su experiencia en este tipo de negocios, y explique como la adquirió?. Defina en tiempo (meses, años).** *(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)*

2. **¿Cuál es el problema o necesidad que resuelve su idea de negocio?.**
(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

3. **¿Con qué recursos (inmuebles, personas expertas, maquinaria, económicos u otros) cuenta para desarrollar su proyecto?.** *(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)*

B. ESTUDIO DE MERCADOS

4. **Describa su producto y/o servicio e indique ¿Qué características particulares tiene (presentación, empaque, uso de tecnología, entre otros)? ¿Cómo funciona?.** *(Su respuesta debe tener máximo 800 caracteres)*

5. **¿Por qué un consumidor compraría su producto o servicio y qué lo diferencia de los demás?.**
(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

6. **De acuerdo con las variables de segmentación (Demográficas, Geográficas, Sicográficas y Conductuales) defina su mercado objetivo.** *(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)*

7. Cuantifique la demanda actual , incluya datos estadísticos e indique como la obtuvo.
(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

8. ¿Cuál es su código CIU y a qué sector pertenece? Describa si su mercado está: en crecimiento, estable o vulnerable (tendencias del mercado), se debe dar datos estadísticos de los últimos 3 años que permitan hacer el análisis de la información dada . (Su respuesta debe tener máximo 800 caracteres)

9. Defina para su MAYOR competidor lo siguiente: Nombre de la empresa, dirección, productos, ventaja competitiva, participación en el mercado, tipo de mercadeo, (explicar lo más detallado), las fortalezas y debilidades de su principal competidor. (Su respuesta debe tener máximo 1000 caracteres)

10. ¿Qué estrategias desde el punto de vista de marketing mix (producto, precio, plaza, distribución, etc) implementaría para que no imiten su producto y/o servicio?, (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

C. ESTUDIO TÉCNICO

11. ¿Describa brevemente el proceso de elaboración del producto o ciclo del servicio?
(Su respuesta debe tener máximo 800 caracteres)

12. Dentro de su proceso detalle los principales aspectos innovadores en: Tecnología, organización, materias primas, servicios, etc. . (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

13. ¿Determine cuál es la capacidad utilizada de la empresa en unidades por año (1 - 5 años) y su porcentaje de participación en el mercado?. Incluya datos sobre: a) Lote mínimo y su tiempo para hacerlo, b) Cantidad de Operarios, c) Cantidad y capacidad de la Maquinaria requerida. (Su respuesta debe tener máximo 1000 caracteres)

14. ¿Qué recursos (materias primas e insumos principales) necesita para empezar a desarrollar sus productos o servicios y cómo va a acceder a ellos? Se debe indicar cantidades de inicio.

	MATERIA PRIMA O INSUMO REQUERIDO	PROVEEDORES	REQUERIMIENTO (CANTIDADES POR AÑO)	DISPONIBILIDAD (Fácil acceso, permanente, importado,	UBICACIÓN GEOGRAFICA DEL PROVEEDOR
1					
2					
3					
4					
5					

15. ¿Cuál es su requerimiento de maquinaria y equipos más representativos en el negocio (cantidad, clase, nivel tecnológico y precio) se debe indicar cantidades y unidades?.

	NOMBRE DE LA MAQUINARIA Y EQUIPO	PROVEEDOR O DISTRIBUIDOR (Nombre de la Empresa)	CANTIDAD	CLASE (Especificaciones, capacidades etc.)	VALOR DE LA INVERSIÓN
1					
2					
3					
4					
5					

16. ¿En qué lugar estratégico va a estar ubicado su negocio y explique sus ventajas y desventajas? (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

D. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL

17. Describa la misión y la visión de la empresa. (Su respuesta debe tener máximo 1000 caracteres)

18. Diligencie este cuadro en forma completa. No olvidar que toda empresa cuenta con unas áreas funcionales, cuales serán las suyas? (Su respuesta debe tener máximo 800 caracteres por cada área)

ÁREA FUNCIONAL (Dirección, Mercadeo, Producción, Financiera, Recurso Humano). Para cada una de las áreas defina los cargos y la función principal.

Dirección:

Mercadeo:

Producción:

Financiera:

Recurso Humano:

19. ¿Qué tipo de empresa constituiría y justifique su selección?.

(Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

20. ¿Qué normas legales regulan el ejercicio de su empresa?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

E. ESTUDIO FINANCIERO

LAS PROYECCIONES DEBEN SER A PRECIOS CONSTANTES

21. ¿Cuánto dinero necesita para que su plan de negocio se lleve a cabo?.

a) Inversión Fija:

b) Inversión Diferida:

c) Capital de Trabajo:

22. ¿Cómo lo financiaría? . Debe indicar de donde obtiene el dinero y quienes participarían y con cuanto. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

23. ¿Cuánto sería el costo y precio unitario de su producto y/o servicio?. Indique las fórmulas que utilizó para determinarlo. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

24. ¿Determine las ventas en pesos del primer año y explique como halló el valor?. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

25. Defina el punto de equilibrio en unidades o en pesos para el año 1. Presente las formulas y explique. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

F. EVALUACIÓN DEL PROYECTO

26. ¿Cuál es la tasa de oportunidad, el Valor Presente Neto (VPN), la TIR y el periodo de retorno de la inversión de su plan de negocio?. Indique las cifras del Flujo neto desde año 0 hasta año 5 y haga un comentario de la interpretación de los resultados. (Su respuesta debe tener máximo 1000 caracteres)

27. ¿Cuántos empleos directos e indirectos se generan y qué población se vería beneficiada con este proyecto? Incluya cifras concretas. (Su respuesta debe tener máximo 650 caracteres)

28. ¿Cuál es impacto ambiental generado por su plan de negocio y cuál será la forma para mitigarlo?. Explique indicando las normas que lo soportan. (Su respuesta debe tener máximo 800 caracteres)

4.2.4. Modificación de los indicadores de evaluación. Una vez analizada la experiencia de los evaluadores en la calificación de los planes de negocio, fue necesario modificar algunos indicadores de evaluación específicamente 20 que correspondían a 4 preguntas, debido a que no se ajustaban adecuadamente a las mismas. Teniendo en cuenta que se eliminaron algunas preguntas, los indicadores se redujeron a 140

Cuadro 23. Modificación de los indicadores

		VALOR
Pregunta 1	NINGUNA EXPERIENCIA	1
	BAJA EXPERIENCIA	2
	MEDIANA EXPERIENCIA	3
	SUFICIENTE EXPERIENCIA	4
	SOBRESALIENTE EXPERIENCIA	5
Pregunta 2	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2

	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 3	NO TIENE RECURSOS	1
	ESCASOS RECURSOS	2
	MEDIANOS RECURSOS	3
	RECURSOS NECESARIOS	4
	RECURSOS SUFICIENTES	5
Pregunta 4	NO HAY INNOVACIÓN	1
	BAJA INNOVACIÓN	2
	MEDIANA INNOVACIÓN	3
	SUFICIENTE INNOVACIÓN	4
	SOBRESALIENTE INNOVACIÓN	5
Pregunta 5	NO HAY DIFERENCIA	1
	BAJA DIFERENCIA	2
	MEDIANA DIFERENCIA	3
	SUFICIENTE DIFERENCIA	4
	SOBRESALIENTE DIFERENCIACIÓN	5
Pregunta 6	NO IDENTIFICA SU MERCADO OBJETIVO	1
	IDENTIFICA POCO DE SU MERCADO OBJETIVO	2
	IDENTIFICA SU MERCADO PERO LE FALTA MAS CONOCIMEINTO	3
	IDENTIFICA SU MERCADO OBJETIVO	4
	IDENTIFICA PLENAMENTE SU MERCADO	5
Pregunta 7	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 8	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 9	NO IDENTIFICA SU COMPETENCIA	1
	BAJA IDENTIFICACIÓN	2
	MEDIANA IDENTIFICACIÓN	3
	SUFICIENTE IDENTIFICACIÓN	4
	SOBRESALIENTE IDENTIFICACIÓN	5
Pregunta 10	FACIL DE IMITAR	1
	RELATIVAMENTE FACIL DE IMITAR	2
	POCO IMITABLE	3
	DIFICL DE IMITAR	4
	IMPOSIBLE DE IMITAR	5
Pregunta 11	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3

	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 12	NO HAY INNOVACIÓN	1
	BAJA INNOVACIÓN	2
	MEDIANA INNOVACIÓN	3
	SUFICIENTE INNOVACIÓN	4
	SOBRESALIENTE INNOVACIÓN	5
Pregunta 13	NO HAY COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	1
	BAJA COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	2
	MEDIANA COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	3
	SUFICIENTE COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	4
	SOBRESALIENTE COHERENCIA ENTRE LOS INCREMENTOS ANUALES	5
Pregunta 14	NO IDENTIFICA SUS RECURSOS	1
	BAJA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	2
	MEDIANA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	3
	SUFICIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	4
	SOBRESALIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	5
Pregunta 15	NO IDENTIFICA SUS RECURSOS	1
	BAJA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	2
	MEDIANA IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	3
	SUFICIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	4
	SOBRESALIENTE IDENTIFICACIÓN DE SUS RECURSOS	5
Pregunta 16	NO HAY CLARIDAD	1
	BAJA CLARIDAD	2
	MEDIANA CLARIDAD	3
	ES CLARO	4
	ES SUFICIENTEMENTE CLARO	5
Pregunta 17	NO TIENE COHERENCIA	1
	SE ENCUENTRA DEFINIDA INCORRECTAMENTE	2
	NO ESTÁ DEFINIDA CLARAMENTE	3
	DEFINIDA PARCIALMENTE	4
	DEFINIDA CLARA Y CORRECTAMENTE	5
Pregunta 18	MAL DEFINIDAS Y/O INCOMPLETA LA INFORMACIÓN	1
	NO ESTÁN DEFINIDAS CLARAMENTE	2
	DEFINIDAS LAS ÁREAS FUNCIONALES PERO CON DIFICULTADES	3
	DEFINIDAS PARCIALMENTE	4
	DEFINIDAS CLARA Y CORRECTAMENTE	5
Pregunta 19	NO ES LA ADECUADA	1
	ADECUADA, PERO MAL JUSTIFICADA	2
	ADECUADA Y REGULARMENTE JUSTIFICADA	3
	ADECUADA Y MEDIANAMENTE JUSTIFICADA	4
	ADECUADA Y JUSTIFICADA CORRECTAMENTE	5
Pregunta 20	NO TIENE CONOCIMIENTO	1
	BAJO CONOCIMIENTO	2
	MEDIANO CONOCIMIENTO	3
	SUFICIENTE CONOCIMIENTO	4
	SOBRESALIENTE CONOCIMIENTO	5

Pregunta 21	NO CORRESPONDE	1
	BAJA CORRESPONDENCIA	2
	MEDIANA CORRESPONDENCIA	3
	HAY CORRESPONDENCIA	4
	ALTA CORRESPONDENCIA	5
Pregunta 22	INADECUADO	1
	POCO ADECUADO	2
	MEDIANAMENTE ADECUADO	3
	ADECUADO	4
	MUY ADECUADO	5
Pregunta 23	NO HAY COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	1
	BAJA COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	2
	MEDIANA COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	3
	COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	4
	ALTA COHERENCIA ENTRE EL PRECIO Y COSTO	5
Pregunta 24	MAL DEFINIDO	1
	POCO DEFINIDO	2
	MEDIANAMENTE DEFINIDO	3
	DEFINIDO	4
	BIEN DEFINIDO	5
Pregunta 25	MAL DEFINIDO	1
	POCO DEFINIDO	2
	MEDIANAMENTE DEFINIDO	3
	DEFINIDO	4
	BIEN DEFINIDO	5
Pregunta 26	NO HAY COHERENCIA	1
	BAJA COHERENCIA	2
	MEDIANA COHERENCIA	3
	COHERENCIA	4
	ALTA COHERENCIA	5
Pregunta 27	POCOS	1
	MEDIANOS	2
	BUENOS	3
	ALTOS	4
	SUFICIENTES	5
Pregunta 28	MUY ALTO DETERIORO DEL AMBIENTE	1
	ALTO DETERIORO DEL AMBIENTE	2
	MEDIANO DETERIORO DEL AMBIENTE	3
	BAJO DETERIORO DEL AMBIENTE	4
	NO HAY DETERIORO DEL AMBIENTE	5

4.2.5. Ajustes a la ponderación de la ficha de evaluación. Teniendo en cuenta los aspectos analizados anteriormente, se determinó cambiar la ponderación de algunos criterios de la ficha, lo cual fue necesario para seleccionar los planes de negocio más innovadores en cada evento Emprendedores.

Cuadro 24. Nueva ponderación de la ficha

DESCRIPCION	NOTA MODULO
A. IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA	10%
B. ESTUDIO DE MERCADOS	20%
C. ESTUDIO TÉCNICO	10%
D. ESTUDIO ADMINISTRATIVO Y LEGAL	10%
E. ESTUDIO FINANCIERO Y EVALUACION DEL PROYECTO	10%
INNOVACION	40%
	100%

4.2.6. Nuevos reconocimientos

- ✚ Reconocimiento para los tres mejores planes de negocio de la sede Bucaramanga.
- ✚ Reconocimiento para los dos mejores planes de negocio de la sede Barranca.
- ✚ Reconocimiento para el mejor plan de negocio de la sede Barbosa.
- ✚ Reconocimiento para el mejor plan de negocio del CERES Sabana de Torres.
- ✚ Publicación de los planes ganadores en el sitio web EMPRENDEDORES.
- ✚ Reconocimiento para el Director que obtenga mayor promedio en la evaluación de sus planes de negocio.

4.3. MATERIAL EMPRENDEDORES

4.3.1. Video Emprendedores. Las autoras de la práctica en compañía de la Dirección de Comunicaciones de la UIS revisaron detenidamente la nota periodística elaborada del evento Emprendedores del segundo semestre de 2010 y determinaron algunos ajustes aprobados por la Coordinación de Programa, con el fin, de que este material refleje el emprendimiento de los estudiantes del Programa Tecnología Empresarial. Una vez realizado los respectivos ajustes se hizo la publicación de la misma en el sitio web de los programas y en sus redes sociales facebook y twitter, debido a que actualmente el sitio web de Emprendedores se encuentra en actualización.

4.3.2. Otros Materiales. Además de la nota periodística se elaboró un material adicional de cada uno de los planes de negocio ganadores en dicho evento, con el fin de dar más información de los siete planes emprendedores más destacados, mediante una pequeña presentación en formato slideshare que se construyó con datos importantes de la ficha que fue diligenciada anteriormente e información dada por los autores de cada una de las iniciativas empresariales.

A continuación se presentará un bosquejo de donde se mostrará la manera como se podrá observar la sección ideas emprendedoras del sitio web Emprendedores una vez publicado la nota periodística y cada una de las presentaciones de los planes de negocio. Es importante mencionar que la presentación que se propone se diseñó con la actual página de Emprendedores pero se tiene conocimiento que va cambiar debido a que no contiene la estructura adecuada para aprovechar al máximo este espacio web. (Ver figura 9).

Figura 10. Bosquejo de la sección Ideas Emprendedoras



4.4 CONCLUSIONES DE LOS AJUSTES REALIZADOS AL EVENTO

Cuando un proceso es aplicado por primera vez requiere de mejoras para aumentar la calidad y satisfacer las necesidades de las personas que participan en mismo; es por eso, que una vez puesto a prueba el nuevo sistema de evaluación de los planes de negocio fue necesario ajustar algunos aspectos para mejorar el desarrollo de los diferentes eventos Emprendedores.

Los ajustes realizados fueron a la ficha, los indicadores, los reconocimientos, las fases y los sectores de evaluación; con el fin de cumplir con las necesidades del programa y lograr que estos eventos sean espacios adecuados para que los estudiantes demuestren el emprendimiento que han desarrollado en su proceso de formación como Tecnólogos Empresariales.

Las fases de Evaluación estarán representadas por un 70% para la evaluación de la ficha del plan de negocio y un 30% para la evaluación realizada el día del evento con la presentación del Stand y sustentación del proyecto a los evaluadores. Teniendo en cuenta la clasificación de los sectores económicos y el conocimiento y la experiencia del equipo de emprendimiento se determinó los siguientes sectores: industria, servicios y comercialización.

El cuestionario de la ficha del plan de negocio se redujo de 31 a 28 preguntas, y los indicadores de 4 preguntas fueron modificados puesto que no se ajustaban adecuadamente, se redujeron a 140 en total.

Es importante mencionar que cada ajuste realizado fue debatido por el equipo de emprendimiento y este colectivo fue el encargado de tomar las decisiones de esta temática en común acuerdo con todos los integrantes; toda modificación requirió del análisis de cada uno los casos o situaciones que se presentaron en el Evento Académico y Científico Emprendedores del segundo semestre de 2010.

Esta modificación se socializó con todos los directores y estudiantes de la asignatura de Plan Emprendedor de las sedes Barranca, Barbosa, Bucaramanga y el CERES de Sabana Torres, para la correcta aplicación de la nueva metodología de evaluación de los planes de negocio.

5. ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DEL SITIO WEB EMPRENDEDORES

El programa de Tecnología Empresarial de la Universidad Industrial de Santander ha cambiado la forma en que tradicionalmente se ha ofrecido, esto con el fin de llegar a personas que por diversas razones no han podido acceder a la educación superior. Este proyecto ha traído constantes cambios entre estos la creación del sitio web de Emprendedores en el año 2008.

Aunque el sitio web de Emprendedores es un espacio que evidencia el emprendimiento que se lleva a cabo en los Programas de Tecnología y Gestión Empresarial, cuenta con poca promoción del mismo y por lo tanto, desconocimiento por parte de la comunidad universitaria y en general.

Este espacio muestra el desarrollo de los eventos Emprendedores que se realizan cada semestre, las empresas que han constituido los estudiantes, las entidades que apoyan el emprendimiento e historias de vida de estudiantes; todo esto hace parte del esfuerzo, compromiso y dedicación de los estudiantes activos y egresados que tienen el anhelo de crear empresa, de salir adelante con sus sueños, en fin, ser grandes emprendedores en la vida; por lo anterior es importante promoverlo y darlo a conocer en el entorno social, laboral, profesional etc.

Adicionalmente, el actual sitio web de Emprendedores está siendo modificado por el grupo de Soporte Técnico para que funcione como sitio web independiente del sitio web de los Programas de Tecnología y Gestión Empresarial y de esta manera, aprovechar al máximo este espacio virtual de emprendimiento.

Teniendo en cuenta lo expuesto anteriormente, se propone una serie de estrategias internas y externas que buscan promover el sitio web Emprendedores

5.1 ESTRATEGIAS INTERNAS

Es importante utilizar todos los recursos que brinda la Universidad Industrial de Santander como la participación en periódicos (Hecho en la UIS, Cátedra Libre y Boletines de Prensa), radio (emisoras de fm y am), espacios televisivos, todo aquello que permita dar a conocer este sitio web que refleja el emprendimiento de los Programas Tecnología y Gestión Empresarial a través de sus estudiantes.

Con la ayuda de la Dirección de Comunicaciones de la UIS específicamente la Oficina de Prensa, se puede gestionar la publicación en los diferentes medios de

comunicación escrita con que cuenta la UIS, para esto sería necesario redactar un texto con visto bueno de la Coordinadora de Programa acerca del sitio web Emprendedores donde se invite a conocer este espacio que busca reflejar el emprendimiento de los estudiantes de Tecnología y Gestión Empresarial. Además, brindarían apoyo para que dicha información se pueda mencionar en las estaciones de radio de la UIS “Emisoras UIS Estéreo y UIS AM”.

De igual manera, la Oficina de Prensa apoyaría a la Coordinación de Programa en la intermediación con Servicios de Información para gestionar la promoción del sitio web de emprendimiento en otros medios como los espacios televisivos y el sitio web de la UIS o de lo contrario se podría establecer contacto con la Ing. Leonilde Martínez Profesional de la División de Servicios de Información para realizar la respectiva solicitud con el fin de promocionar el sitio web de Emprendedores.

En la clausura de cada evento Emprendedores que se realice, debe mostrarse el sitio web de Emprendedores específicamente la sección Ideas Emprendedoras con el fin de recordar por medio de la nota periodística el evento del semestre anterior y los planes de negocio que fueron merecedores de los reconocimientos, todo esto permitirá que el sitio web sea consultado frecuentemente.

Para dar a conocer el sitio web de Emprendedores a la comunidad universitaria se sugiere colocar la imagen del mismo en la página principal de los programas de Tecnología y Gestión Empresarial y en la página de la UIS debido a que es el lugar que más visitan los estudiantes de pregrado y a distancia y podría utilizarse como estrategia para cumplir con dicho objetivo. La publicación del sitio web de Emprendedores en la página web de Tecnología y Gestión Empresarial estaría a cargo de la persona que administre dicho espacio específicamente el auxiliar elegido por el grupo de Soporte Técnico y se publicaría tan pronto la Coordinación del Programa apruebe dicha sugerencia.

Teniendo en cuenta que el sitio web debe ser dinámico y atractivo visualmente para las personas interesadas en conocer este espacio de emprendimiento, es importante que el mismo se encuentre actualizado en las diferentes novedades de esta materia como las diferentes convocatorias de emprendimiento que se realizan, las leyes referentes a esta temática, mensajes a emprendedores y todo aquello que permita crear una mentalidad emprendedora en el estudiante u otra persona que visite este sitio web. Por lo tanto, es fundamental que exista una persona encargada de dichas funciones para lograr optimizar este espacio web, y

se propone que sea un auxiliar estudiantil exclusivo para esa labor que sería responsable no solo de la página web sino de las funciones de emprendimiento del programa.

De igual manera, es esencial mantener actualizada cada una de las secciones que contiene el sitio web Emprendedores con el fin de dar a conocer los planes de negocio más destacados del Evento Académico y Científico Emprendedores que se realiza cada semestre, las empresas creadas por los estudiantes activos y egresados de los programas de Tecnología y Gestión Empresarial e historias de vida de los mismos. Todo lo anterior requiere de un tiempo significativo para su construcción y de una persona exclusivamente para dicha función, por lo tanto se propone que esta temática sea propuesta como Proyecto de Grado para los estudiantes interesados en trabajar con el programa.

Al mismo tiempo, se sugiere que una vez terminado el nuevo sitio web Emprendedores se proponga una actividad para dar a conocer a todos los tutores la nueva página de Emprendedores, para que ellos a su vez se encarguen de incluir entre las actividades de sus asignaturas alguna relacionada con este espacio y que como mínimo les expliquen a sus estudiantes que contiene la página web para promover el emprendimiento del programa.

Es importante que el Coordinador Académico de cada Sede y CAE, una vez se elabore el video respectivo del evento Emprendedores que se realiza cada semestre, lo dé a conocer a los tutores quienes a su vez se encargarán de promoverlo en sus estudiantes mediante una actividad específica en una tutoría, que busque mostrar este material y demás videos que se encuentran en el sitio web de Emprendedores.

Otro espacio que se podría aprovechar es en EXPOUIS donde asisten estudiantes de pregrado presencial y público en general de todas la carreras, donde el Instituto de Proyección Regional y Educación a Distancia tiene un Stand y promociona las carreras que se ofrecen en el IPRED y en la promoción de los Programas Tecnología y Gestión Empresarial puede invitarse a consultar el sitio web de Emprendedores para que la comunidad se entere de las actividades de emprendimiento que se realizan en el programa.

5.2. ESTRATEGIAS EXTERNAS

A continuación se presentará diversas estrategias externas para dar a conocer el sitio web Emprendedores:

5.2.1 Participación en la Rueda Virtual de Ideas de Empresa. La Rueda Virtual de Ideas de Negocios es una plataforma interactiva de la Universidad Pontificia Bolivariana con sede en Bucaramanga dirigida a estudiantes, docentes, investigadores, entidades promotoras de negocios, empresas públicas y privadas, inversionistas, emprendedores, empresarios y a un público en general interesado en nuevos negocios y en la creación de empresas de clase mundial. La presentación de las ideas es el resultado del trabajo de los estudiantes de colegios y universidades interesados en dar a conocer sus ideas, creativas e innovadoras.¹⁰

El objetivo general es el de obtener una retroalimentación de los visitantes, generar redes de contacto con el fin de crear sinergias, relaciones comerciales y profesionales que se puedan consolidar en un futuro, por lo tanto sería un medio muy adecuado para dar a conocer los planes de negocio que desarrollan los estudiantes en su formación como Tecnólogos Empresariales y participarían en el mismo, los proyectos emprendedores que se destaquen en cada Evento Académico y Científico Emprendedores que cada semestre organiza los programas de Tecnología y Gestión Empresarial. La idea es que el estudiante realice un video casero y una pequeña presentación de su plan de negocio donde referencie la página web de Emprendedores, para lo cual sería importante contar con la asesoría de la Coordinación de Programa de Tecnología Empresarial para instruir al estudiante en la construcción del material y para la publicación del mismo en el respectivo sitio web.

5.2.2 Participación en diferentes redes sociales y/o sitios web:

SEMANA GLOBAL DEL EMPRENDIMIENTO. “Esta iniciativa convoca anualmente y por una semana a empresarios, académicos, entidades de apoyo al emprendimiento, emprendedores e inversionistas en todos los rincones del país y millones de emprendedores de todos los continentes en donde se promueve y se inspira a los emprendedores a utilizar al máximo su creatividad, innovación e imaginación. “Inspirarlos a pensar en Grande y volver sus ideas

¹⁰ XI Rueda virtual de ideas de negocios. [En línea]. [Citado en febrero de 2011]. Disponible en: <http://ideasdenegocio.upbbga.edu.co/rvin/web/index.php>.

realidad”¹¹. Esta iniciativa tiene una página web disponible para que las instituciones y organizaciones que deseen vincularse, puedan registrar sus eventos programados en el marco de la SGE (Semana Global del Emprendimiento) la cual se realizará del 14 Noviembre al 20 de Noviembre de 2011, en la semana del Evento Emprendedores del segundo semestre de 2011.

Teniendo en cuenta lo anterior, este medio podría ayudar a promocionar la página web de Emprendedores y para tal fin, se referenciaría el link del sitio web de Emprendedores del programa y esto permitiría que inversionistas, empresarios y demás personas visiten este espacio virtual y se enteren del evento para conocer las diversas propuestas de negocio que allí se presentan.

Figura 11. LA SGE



FACEBOOK. “El facebook es considerado la red social más importante del Internet y una de las páginas más visitadas desde su creación”¹². Teniendo en cuenta lo anterior, es importante crear una cuenta para la página de emprendimiento del programa en donde se invite continuamente a visitar la página web de Emprendedores, se publiquen novedades, actividades realizadas en pro del emprendimiento, galería de fotos de los eventos Emprendedores etc. Para tal fin se podría tomar la red de contactos de la cuenta del Programa de Tecnología y Gestión Empresarial e invitarlos a unirse a la red de la página web de Emprendedores para que estén actualizados en materia de emprendimiento,

¹¹ Semana Global del Emprendimiento. Qué es la SGE. [En línea]. [Citado en febrero de 2011]. Disponible en www.semanadelemprendimiento.com.

¹² El impacto de facebook en nuestras relaciones sociales. MEDIOSFERA “Reflexiones acerca de los medios y la sociedad”. [En línea]. [Citado en febrero de 2011]. Disponible en: http://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:WX1ZZID_h-AJ:mediosfera.wordpress.com/2010/02/26/el-impacto-de-facebook-en-nuestras-relaciones-sociales/+impacto+del+facebook&cd=1&hl=en&ct=clnk&source=www.google.com.

por lo tanto sería necesario que una persona administre esta cuenta y la esté actualizando con fotos, noticias de emprendimiento, fechas e información de concursos que apoyen el emprendimiento etc.

UNIVERSIDAD EMPRESA ESTADO SANTANDER (CUUES). Otra posibilidad para promocionar el sitio web de Emprendedores sería a través de la página de “UNIVERSIDAD EMPRESA ESTADO SANTANDER (CUUES) la cual es un órgano de articulación entre la academia, el sector productivo y las entidades estatales competentes a nivel regional y nacional, cuyo fin es promover la innovación y la pertinencia en la formación de capital humano, y de esta forma impactar la competitividad del departamento de Santander”¹³.

Este espacio web contiene unos enlaces de interés que direccionan a una sección de emprendimiento donde se encuentran varios enlaces de esta temática, la idea es realizar contacto con esta unidad para que evalúen la posibilidad de que el link del sitio web Emprendedores sea publicado en este medio, lo cual podría ser una buena oportunidad para dar a conocer el emprendimiento de los programas de Tecnología y Gestión Empresarial.

Figura 12. CUUES

The screenshot shows the CUUES website interface. At the top, there is a logo with three stylized figures in yellow and green, and the text 'CUUES UNIVERSIDAD EMPRESA ESTADO SANTANDER'. To the right, there is a banner image of a woman in a lab coat with the word 'Conocimiento' in yellow. Below the logo, there is a navigation bar with 'Inicio', 'Enlaces de interés', and 'Emprendimiento'. A secondary navigation bar includes 'Inicio', 'Quiénes Somos', 'Beneficios Comité', 'Contáctenos', and 'Mapa del Sitio'. The main content area is titled 'ENLACES DE INTERÉS' and features a search box. Below the search box, there is a list of links with logos and text: CREAMET (derechodeautor.gov.co/creanet/indice.htm), E-Kampus (www.ekampus.com.co/index.php), Microsoft BizSpark (www.microsoft.com/bizspark/default.aspx), PulsoSocial (pulsosocial.com/startups/), and Rueda Virtual de Ideas de Negocio (www.ideasdenegocio.com.co). On the left side, there is a calendar for March 2011 and a green 'MENÚ' button with a dropdown list containing: Miembros Comité, Grupos de Investigación, Eventos, Servicios, Áreas de trabajo, Foros, and Enlaces de interés.

¹³ CUUES Universidad Empresa Estado Santander. [En línea]. [Citado en marzo de 2011]. Disponible en: <http://www.santanderinnova.org.co/publico/corporativo/quienesomos.php>

BUENA NOTA. Buena Nota es una organización sin ánimo de lucro que se encarga de promover y difundir emprendimientos sociales mediante la asesoría, conexión y divulgación de los emprendedores y sus proyectos¹⁴. Esta página web tiene una sección que se llama **TU ESPACIO**, la idea es poder publicar en el link video en el tema de **Emprendimiento y Liderazgo** la nota periodística, los sonovisos y demás información referente al emprendimiento del programa. Es importante resaltar que Buena Nota es visitada por 35.000 personas mensualmente, la idea es participar en la misma publicando material del sitio web de Emprendedores para aprovechar al máximo esta red social.

Figura 13. Página web Buena Nota



5.2.3 Participación en los diferentes eventos de emprendimiento. Otra estrategia que permitiría que el sitio web de Emprendedores sea conocido por la comunidad en general, sería la participación en los diversos eventos de emprendimiento programados por diversas instituciones mediante la presentación de dos planes de negocio que se hayan destacado en el evento Emprendedores y de esta manera, dar a conocer el sitio web Emprendedores y evidenciar el emprendimiento de los programas. Para tal fin, es necesario contar con una persona de la Coordinación de Programa que se encargue de identificar los

¹⁴ BUENA NOTA. Un minuto para construir país. En línea]. [Citado en marzo de 2011]. Disponible en: <http://www.buenanota.org/2/la-propuesta>

eventos que se realizan en pro del emprendimiento, con el fin de gestionar la posibilidad de participar en ellos.

5.3. CONCLUSIONES DE LAS ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN DEL SITIO WEB EMPRENDEDORES

El sitio web de Emprendedores es un espacio que muestra la reseña histórica de los diferentes eventos Emprendedores transcurridos desde del 2004 hasta el segundo semestre de 2010, las historias de vida y experiencias empresariales exitosas de los estudiantes y egresados de los programas de Tecnología y Gestión Empresarial, las empresas que apoyan al emprendimiento, un banco de consulta de ideas de proyectos de los estudiantes etc. Teniendo en cuenta lo anterior, es importante dar a conocer esta información tan relevante a la comunidad en general por que ésta refleja el emprendimiento de los programas y el esfuerzo y creatividad de sus estudiantes.

Para la promoción del sitio web Emprendedores se proponen tanto estrategias internas como externas con el fin de abarcar parte de los medios que pueden contribuir al cumplimiento de este objetivo. En las estrategias internas se propone aprovechar al máximo los recursos que brinda la Universidad Industrial de Santander (UIS) como la participación en los diferentes periódicos (hecho en la UIS, Cátedra Libre y Boletines de prensa), radio, espacios televisivos etc., con el fin de informar a la comunidad universitaria sobre este espacio web de emprendimiento con que cuenta los programas de Tecnología y Gestión Empresarial.

Para las estrategias externas se propone la participación en la Rueda Virtual de Negocios de la Universidad Pontificia Bolivariana, en la Semana Global del Emprendimiento, en Buena Nota, en CUUES, la creación de una cuenta en Facebook y la participación del programa en eventos de emprendimiento que realizan diversas instituciones; todo es contribuirá a que este sitio web sea más visitado y conocido por personas que estén interesadas en el emprendimiento que se desarrolla en los Programas Tecnología y Gestión Empresarial.

Para la aplicación de estas estrategias se necesita de una persona encargada exclusivamente a dicha función, que se encargue de actualizar el sitio web de Emprendedores y en lo posible cumplir con las estrategias propuestas, con el fin de que este espacio web se encuentre actualizado, dinámico y agradable ante la vista de la comunidad que se interese por conocer el emprendimiento de los estudiantes de los Programas Tecnología y Gestión Empresarial.

CONCLUSIONES

El emprendimiento ha venido tomando importancia dentro de las instituciones educativas debido a que es una herramienta fundamental para formar en la persona una cultura empresarial, en donde sus principales características sean visionaria, organizada, creativa e innovadora para que de esta manera contribuya al mejoramiento de las empresas ya existentes y/o a la creación de nuevos planes de negocio.

Con esta práctica empresarial se buscó impactar de una forma positiva a los estudiantes debido a que el sitio web brinda todas las oportunidades para que sus planes de negocio sean conocidos por las demás personas y tengan la posibilidad de llevarlas a la realidad y la idea, es que se logre aprovechar al máximo este recurso con que se cuenta actualmente.

Cada uno de los Eventos Académicos y Científicos Emprendedores facilitan la formación de los estudiantes como empresarios, porque la experiencia adquirida en los diferentes eventos sirve como base para que se vayan acoplando a un mercado competitivo en donde la creatividad, el compromiso y la responsabilidad social prevalecerán para llevar a cabo las iniciativas empresariales propuestas.

El diseño de un nuevo sistema de evaluación promoverá el planteamiento de los planes de negocio con ideas innovadoras con el fin de que el estudiante construya un documento bien estructurado y aplicable que le permite llevarlo a la realidad y ser generador de empleo.

Es importante cada semestre ir evaluando el desarrollo del evento Emprendedores realizado, con el fin de identificar las posibles falencias que se pueden corregir o mejoras que se pueden establecer, para de esta manera contar con procesos operativos y administrativos óptimos y eficientes.

La actualización del sitio web de Emprendedores y la dinamización del mismo es algo muy importante, porque permite que este espacio sea más atractivo para las personas interesadas en conocer el emprendimiento de los programas de Tecnología y Gestión Empresarial.

Todo esfuerzo que se haga en pro del emprendimiento de los programas vale la pena, porque se está creando en el estudiante una mentalidad emprendedora, que lo transforma en un ser capaz de demostrar sus capacidades y habilidades adquiridas en su proceso de formación para crear su propia empresa y/o mejorar las existentes; esto permitirá el reconocimiento ante la comunidad en general de los logros y éxitos laborales y empresariales de los estudiantes activos y egresados.

RECOMENDACIONES

Es importante contar con una persona que se encargue de las funciones emprendimiento de los programas de Tecnología y Gestión Empresarial como aplicar las estrategias de comunicación del sitio web Emprendedores y la actualización del mismo, con el fin de ejecutar los respectivos procesos y procedimientos que permitan crear en el estudiante una mentalidad emprendedora, capaz de crear iniciativas empresariales innovadoras que mejoren su calidad de vida y la de los demás.

El equipo de emprendimiento construido durante este proyecto, debe permanecer activo, fijando objetivos para establecer estrategias que permitan fortalecer el emprendimiento de los programas a través de la construcción de proyectos empresariales que presenten un alto grado de aplicabilidad e innovación.

El sitio web Emprendedores debe ser atractivo ante la vista de la comunidad, para lo cual es necesario investigar sobre más estudiantes que hayan constituido empresa o que deseen contar su historia de vida, esto con el fin de no tener información repetitiva lo cual causaría desinterés por parte de los visitantes. Además es fundamental seguir elaborando notas periodísticas de los eventos Emprendedores y lograr publicar los planes de negocio más destacados en este espacio virtual al cual le hace falta ser aprovechado al máximo.

Es importante seguir buscando patrocinio de empresas para los eventos Emprendedores, debido a que ellos dan la posibilidad de dar un reconocimiento adicional a los planes de negocio más destacados y motivar a los estudiantes a crear proyectos innovadores.

BIBLIOGRAFÍA

BUENA NOTA. Un minuto para construir país. [En línea]. [Citado en marzo de 2011]. Disponible en: <http://www.buenanota.org/2/la-propuesta>.

CUUES. Universidad Empresa Estado Santander. [En línea]. [Citado en marzo de 2011]. Disponible en: <http://www.santanderinnova.org.co/publico/corporativo/quienesomos.php>.

INSTITUTO COLOMBIANO DE NORMAS TÉCNICAS Y CERTIFICACIÓN. Tesis y otros trabajos de grado. Bogotá: ICONTEC., 1996. NTC 1486.

MÉNDEZ, CARLOS E. Metodología. (2005). Diseño y desarrollo del proceso de investigación. Tercera edición. Mc Graw Hill. Colombia.

Página web de los programas de Tecnología y Gestión Empresarial. <http://ead.uis.edu.co/empresarial/>.

SEMANA GLOBAL DEL EMPRENDIMIENTO. Qué es la SGE. [En línea]. [Citado en febrero de 2011]. Disponible en www.semanadelemprendimiento.com.

UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER. <http://www.uis.edu.co/webUIS/es/index.jsp>.

XI RUEDA VIRTUAL DE IDEAS DE NEGOCIOS. [En línea]. [Citado en febrero de 2011]. Disponible en: <http://ideasdenegocio.upbbga.edu.co/rvin/web/index.php>.

ANEXOS

ANEXO A
Criterios de evaluación de concursos de emprendimiento

UNIVERSIDAD DEL NORTE	UIS	TECNOLOGIA EMPRESARIAL	EAFIT	VENTURES	FONDO EMPRENDER
<p>1. El proyecto debe contribuir a la creación de empresas innovadoras.</p> <p>2. Creatividad e innovación.</p> <p>3. Generación de empleo y/o riqueza.</p> <p>4. Emprendedores interdisciplinarios.</p> <p>5. Validación tecnológica, técnica y comercial.</p> <p>6. Todos los integrantes del grupo emprendedor deben cursar y aprobar los cursos de modelos y planes de negocios, así como también aprobar las pruebas complementarias que el Centro de Emprendimiento considere pertinentes.</p>	<p>1. Componente de Innovación y Base Tecnológica.</p> <p>2. Potencial del mercado.</p> <p>3. Capacidades y conocimientos del emprendedor sobre la idea de negocio.</p> <p>4. Interdisciplinariedad del equipo emprendedor</p> <p>5. Impacto potencial del negocio</p>	<p>1. Grado de aplicabilidad e innovación</p> <p>2. Presentación del stand</p> <p>3. Sustentación</p>	<p>1. Compromiso con el desarrollo integral de su comunidad.</p> <p>2. Innovación ligada a los grupos de investigación de EAFIT.</p> <p>3. Competitividad internacional.</p> <p>4. Multidisciplinariedad.</p> <p>5. Compromiso con el desarrollo intelectual y material de EAFIT.</p>	<p>1. El concepto de negocio es atractivo y ganador.</p> <p>2. Idea operativa e implementable.</p> <p>3. El equipo tiene las capacidades para continuar el desarrollo y refinamiento de la idea.</p>	<p>1. Viabilidad técnica, operativa y medición del riesgo del plan de negocio.</p> <p>2. Viabilidad financiera.</p> <p>3. Viabilidad jurídica.</p> <p>4. Generación y sostenibilidad de empleo productivo de manera directa.</p> <p>5. Especificación de las contrapartidas en especie, que harán los beneficiarios de los planes de negocio.</p> <p>6. Estructura y coherencia de la propuesta.</p> <p>7. Integración con mini cadenas, cadenas productivas o clusters de la región donde se desarrollará la actividad empresarial.</p>

ANEXO B

EVALUACIÓN DE IDEAS EMPRENDEDORAS	
1	<i>El Producto/Servicio</i>
1	¿Presenta los beneficios claves para el cliente?
2	¿Determina cómo satisface las necesidades del cliente?
3	¿Tiene una proposición del valor del cliente?
4	¿Estaría un cliente dispuesto a pagar el precio del producto o servicio ofrecido?
5	¿Es la oferta altamente atractiva?
6	¿Existe una diferenciación de las demás alternativas disponibles ya disponibles en el mercado?
2	<i>La Oportunidad</i>
1	¿Evidencia una necesidad no servida o un mercado no atendido al que se está tratando de llegar?
2	¿Determino el tamaño potencial, el crecimiento del mercado al que se quiere llegar?
3	¿Determino la capacidad de ganancia del mercado al que se quiere llegar?
3	<i>Concepto de Negocio</i>
1	¿Demuestra conocimiento sobre el negocio real de la empresa?
4	<i>Modelo de negocio</i>
1	¿Esta definido claramente lo que la organización ofrece?,
2	¿A quién se lo ofrece?
3	¿Cómo lo ofrece?
4	¿Cómo es que la organización crea valor a través de su oferta?
5	<i>Factores de Innovación</i>
1	¿Tiene el Producto o servicio una Ventaja Competitiva con respecto a los productos que ya existen en el mercado?
6	<i>Elementos Diferenciadores</i>
1	¿Están definidos los elemento diferenciador de los demás productos/servicios?,
2	¿Mejora otros Productos/servicios existentes, en calidad, precio, distribución, servicio posventa, etc.?
3	¿Esta definido cuál es el beneficio para el cliente?,
7	<i>Clientes</i>
1	¿Tiene a los clientes claramente identificado?
2	¿Ha delineado qué necesidad Fundamental satisface la propuesta?
3	¿Está definido claramente cuál es el mercado objetivo?
8	<i>El Ambiente Competitivo y Posicionamiento</i>
1	¿Es éste un mercado que está surgiendo y de rápido crecimiento con pocos o ningunos competidores?
2	¿Es éste un mercado fragmentado/imperfecto sin jugadores dominantes?
3	¿Si es un mercado maduro, el servicio o producto es una alternativa disruptiva?
4	¿El negocio tiene oportunidad práctica de posicionarse exitosamente en el mercado y permanecer así?
9	<i>Viabilidad del Negocio</i>
1	Que tan viable es el negocio desde el punto de vista de la idea

ANEXO C. Nota final de todos los planes de negocio



UNIVERSIDAD INDUSTRIAL DE SANTANDER
TECNOLOGIA EMPRESARIAL
EMPRENDEDORES 2010 - 13 DE NOVIEMBRE
PLANES DE NEGOCIO



STAND	PLANES DE NEGOCIO	ESTUDIANTES	SECTOR	GRUPO	NOTA TOTAL PLAN DE NEGOCIO
1	Factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios computacionales	Martha Janeth Prieto Pimiento María Alexandra Pérez Parra	Servicios	FN2	3,255
1	Factibilidad para la creación de una empresa de servicio de elaboración de propuestas de contratación de servicios de construcción con el Estado en el municipio de Bucaramanga	Mary Luz Silva Parra Deisy Viviana Ramírez	Servicios	FN2	3,4
2	Factibilidad para la creación de una finca recreacional Eco-turística en el Km 8 vía Barbosa - Vélez, Santander	Sandra Milena Rodríguez Cadena Yuri Alejandra Avendaño Acevedo	Servicios	R3	3,575
3	Factibilidad para la creación de una agencia de viajes especializada en los lugares turísticos más representativos del país	Norlando Rueda Díaz Erika María Ramírez Alférez	Servicios	FN3	2,9
4	Factibilidad para la creación de una empresa de asesorías educativas virtuales con énfasis en matemáticas y español en estudiantes de educación básica primaria en el municipio de Floridablanca, Santander	Neida Yolima Contreras Vargas	Servicios	FN1	3,01
4	Factibilidad para la creación de una emisora comercial en el municipio de Lebrija, Santander	Diana Paolin Llanes Caro José David Vesga Santamaría	Servicios	FN1	2,9
5	Factibilidad para la creación de una empresa de servicios de ecoturismo en Barrancabermeja	Gloria Amparo Valdés Gómez Jorge Armando Velandia Villarreal	Servicios	S42	2,87
6	Factibilidad para la ampliación de cobertura del servicio de transporte público local a intermunicipal de la empresa "RADIO TAXIS" de la ciudad de Málaga.	Ingrid Milagros Reslen Eugenio Sonia Smith Medina Gómez	Servicios	R4	2,68
7	Factibilidad para la creación de una empresa de servicios para el lavado de autos en el municipio de Bucaramanga	Edwin Ramón Hernández Pérez Juan Carlos Pardo Cifuentes	Servicios	FN3	3,885

7	Factibilidad para la creación de una agencia de seguros en la ciudad de Bucaramanga	Audrey Tatiana Bautista Dávila María Fernanda Serrano Gómez	Servicios	FN3	3,485
8	Factibilidad para la creación de una empresa de estética y belleza "SUN SPA" en la ciudad de Bucaramanga	Farides Ríos Díaz Kelly Tatiana Cortés Porras	Servicios	FN1	3,155
9	Factibilidad para la creación de una empresa organizadora de eventos y fiestas temáticas en el municipio de Bucaramanga	Gloria Patricia Báez Medina María Isabel Báez Medina	Servicios	F1	3,15
10	Factibilidad para la creación de una empresa de eventos en el municipio de San Gil	Daniela Cepeda Ríos Alexis Javier Triana Muñoz	Servicios	S81	3,05
11	Factibilidad para la creación de un café-bar-restaurant "LA TERTULIA" en Bucaramanga	Ángela María Rueda Rueda	Servicios	F1	3,59
11	Factibilidad para la creación de una empresa prestadora de servicios de asistencia técnica residencial	Lidy Johana Suarez Medina Jacqueline Ortiz Antolinez	Servicios	F1	3,17
12	Factibilidad para la creación de una fundación al servicio de la población infantil vulnerable en Barrancabermeja	Rosalba Duarte Jaimés Claudia Patricia Beltrán Velásquez	Servicios	S42	3,365
13	Factibilidad para la creación de una empresa de servicio de patronaje industrial	Andrea Mayerly Albarracín Monsalve Yanelis Yoceth Magdaniel	Servicios	FN2	3,66
14	Factibilidad para la creación de una empresa de servicios integral de tramitología en Barrancabermeja	José Nivelso Arias Martínez Sergio Armando Arango Villalobos	Servicios	S42	3,31
14	Factibilidad para la creación de un café-bar en Barrancabermeja	Xiomara Patricia Orejarena Plata	Servicios	S42	3,155
15	Factibilidad para la creación y montaje de un spa en la ciudad de Bucaramanga "PIES DE ENSUEÑO"	Darys Belén Oñate Rosado Leidys Johana Santana Palacio	Servicios	F1	3,31
16	Factibilidad para la creación de un restaurante con especialidad en pastas en la ciudad de Bucaramanga	Sandra Moreno Camacho Elizabeth Hernández Vanegas	Servicios	FN1	3,565
17	Factibilidad para la creación de una empresa de capacitación y formación de líderes para el logro de su independencia financiera en la ciudad de Bucaramanga	Julio Cesar Méndez Martínez Carlos Fernando Zambrano Jaimés	Servicios	FN1	3,255
17	Factibilidad para la creación de una empresa de logística y publicidad BTL en la ciudad de Bucaramanga	María Fernanda Castro Claudia Angélica Sandoval Herrera	Servicios	FN1	3,25

18	Factibilidad para la creación de una empresa de diseño y comercialización de camisetas y accesorios con estampado estilo hispter en Bucaramanga "MONSTER CITY"	Liliana Chain Castellanos Claudia Carolina Rodríguez Camargo	Servicios	F1	3,45
19	Factibilidad para la creación de una empresa de servicios de asesoría y capacitación en clima organizacional en Barrancabermeja	Nelba Rosa Navarro Serpa Emilce María Orozco Polanco	Servicios	S42	3,08
19	Factibilidad para la creación de una empresa de servicio de lavado de moto y venta de accesorios en Barrancabermeja	María Teresa Contreras Arango Lina Patricia Hernández Gómez	Servicios	S42	3,565
20	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de ropa exclusiva formal para damas en la ciudad de Bucaramanga	Jennye Johanna González Adriana Marcela Pérez Barrera	Comercialización	FN1	3,56
20	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de bolsos con accesorios en fique en el municipio de Floridablanca	Mayra Fernanda Rodríguez Díaz Catherine Gómez Galván	Comercialización	FN3	3,615
21	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de joyas talladas en filigrana en Barrancabermeja	Tania Elena Zappa Gonzales Erika Judith Cataño Mejía	Comercialización	S42	3,56
21	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora "DISTRIBUCIONES ARMANDO & CIA LTDA." en el área metropolitana de Bucaramanga	Elsa Armando Sanabria Cala	Comercialización	FN3	0
22	Factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de alimentos perecederos empacados para Bucaramanga y su área metropolitana	Cesar Joaquín González Rodríguez Sergio Augusto Montenegro Paredes	Comercialización	F1	3,855
22	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de insumos agrícolas en la zona rural del municipio de Girón	Adriana Zulay Rondón Franco Natalia Andrea Flórez Mantilla	Comercialización	F1	3,705
23	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de tamales y dulces zapatocas en la ciudad de Bucaramanga	Carlos Enrique Rueda Díaz	Comercialización	FN2	4,05
23	Factibilidad para la creación de una empresa distribuidora mayorista de medicamentos	Mónica Amaya Flórez Maritze Bianor Fuentes Merchán	Comercialización	FN2	3,38
24	Factibilidad para la creación de una empresa industrial procesadora de pulpa de fruta congelada en el municipio de Bucaramanga y su área metropolitana	Saddy Armando Bueno Ruiz	Alimentos	FN1	3,12
24	Factibilidad para la creación de una empresa productora de arroz oriental kong rice en el área metropolitana de Bucaramanga	Neyla Rocío Becerra Jaimes Ivonne Ximena Nitola Cárdenas	Alimentos	FN1	3,44

25	Factibilidad para la creación de una empresa especializada en la producción de pan fortificado con quinua en la ciudad de Bucaramanga	Laura Yanina Villegas Manosalva Johanna Andrea Maldonado Pérez	Alimentos	FN1	3,525
26	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de dulces tradicionales en Barrancabermeja	Ángela María Romero Sutachán Lesly Paola Niño Palencia	Alimentos	S42	3,125
27	Factibilidad para la creación de una empresa procesadora y comercializadora de pulpa de mora orgánica "MORAS DE SANTANDER DELICIAS DEL CAMPO"	Luz Mary Motta Suarez Marisela Ballesteros Ortega	Alimentos	F1	3,625
27	Factibilidad para la creación de una empresa productora de mermelada de limón	Any Millet Rolón Osorio	Alimentos	F1	0
28	Factibilidad para la creación de una empresa productora de café de brusca con sabor a limón en el municipio de Chitaraque, Boyacá	Milena Andrea Serrano Pardo Libia Lucia Rubio Acero	Alimentos	R3	3,525
29	Factibilidad para la creación de una empresa productora de Nuggets - Light, en la ciudad de Bucaramanga, Santander	Marleny Carrillo García Ruby Deysy Fajardo Fajardo	Alimentos	R3	3,46
30	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de harina de arracacha	Norberto Ardila Durán Diana Yurley Forero Pico	Alimentos	FN2	3,45
31	Factibilidad para la reestructuración e implementación de la empresa panificadora "LAS DELICIAS" ubicada en Málaga, Santander	Nubia Esperanza Moreno Meléndez Diana Moreli Tarazona Ortiz	Alimentos	R4	3,04
32	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de dos clases de yogurt en el municipio del Socorro, Santander	Fany Gómez Rueda Doris Amparo Ribero Patiño	Alimentos	S81	3,16
33	Factibilidad para la creación de una empresa de procesamiento agroindustrial y comercialización de harina de morera en el municipio de Confines y la provincia Comunera, departamento de Santander	Jorge Andrés Niño Sierra Marcela Gómez Torres	Alimentos	S81	3,425
34	Factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de harina de yuca en el municipio de Socorro, Santander	Jerly Viviana Moreno Torres Sandra Sofia Corzo Paez	Alimentos	S81	3,35
35	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de yogurt y kumis con trozos de frutas en Barrancabermeja.	Johana Paola Arenas Ramírez Luz Marina Gómez Ortega	Alimentos	S42	3,715
36	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de arepas de chócolo en Barrancabermeja	Erika Ivonne Rojas Duarte Mónica Vanessa Fajardo Rua	Alimentos	S42	3,515

37	Factibilidad para la creación de una empresa productora de chocolate de mesa en polvo con leche incorporada y antioxidantes en el municipio de Barbosa, Santander	Astrid Xiomara Quiroga Calderón Plhiyis Katelin Santoyo Pinzón	Alimentos	R3	3,64
37	Factibilidad para la creación de una empresa productora de salsa de champiñones en el municipio de Barbosa, Santander	Luisa Fernanda Boada Gómez Claudia Liliana Soto Muñoz	Alimentos	R3	3,29
38	Factibilidad para la creación de una empresa avícola intensiva en el municipio de Guapotá, Santander	Nidia Pacheco Gómez Doris Nubia Suarez Santamaría	Producción	R3	3,675
39	Factibilidad para la creación de una empresa productora de abono biofertilizante a partir de micorrizas arbusculares en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana	Bertha Janneth Gómez Gómez Sandra Milena Otero Camelo	Producción	FN3	3,535
39	Factibilidad para la creación de una empresa productora de helecho cuero en la ciudad de Bucaramanga y su área metropolitana	Sandra Patricia Camargo Pérez Viviana Suarez Sierra	Producción	FN3	3,205
40	Factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización de suplemento alimenticio a base de pulpa de café en el sector pecuario	Rocío Liliana Amaya Sánchez Jhon Freddy Cala Robles	Producción	S81	3,835
41	Factibilidad para la puesta en marcha de una unidad productora y comercializadora de artículos decorativos para eventos y reuniones sociales en el municipio de San Gil, Santander	Diana Marcela Macias Porrras Lady Carolina Arciniegas Remolina	Producción	S81	3,37
42	Factibilidad para la creación de una fábrica y comercializadora de bolsos en retazo de tela para dama en Barrancabermeja	Frances Ramirez Caneba Kelly Johana Noguera Lozano	Producción	S42	3,47
43	Factibilidad para la creación de una empresa de producción y comercialización del ungüento de extracto de arnica y caléndula	Luis Alejandro Escobar León	Producción	S81	0
43	Factibilidad para la creación de un vivero botánico ornamental y medicinal en el municipio de Socorro, Santander	Marlene Solano Hernández Yamile Ardila Gutiérrez	Producción	S81	3,61
44	Factibilidad para la creación de una empresa productora de arreglos artesanales elaborados en foamy en la ciudad de Bucaramanga	Adriana Nieves Salamanca	Producción	FN1	3,09
44	Factibilidad para la creación de una empresa productora de short panty en la ciudad de Bucaramanga	Martha Liliana Pérez Delgado Eduard Hurtado Hernández	Producción	FN3	3,72
45	Factibilidad para la creación y puesta en marcha de la granja avícola "DCC", ubicada en el municipio de Concepción, Santander	Cesar Orlando Estupiñán Palacio Carlos Alberto Flórez Pérez	Producción	R4	3,35

46	Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de carne de conejo	Claudia Hernández Ortega Astrid Carolina Cabeza Arias	Producción	FN2	3,875
49	Factibilidad para la creación de una empresa comercializadora de fique en el municipio de San Joaquín "FIQUESAN"	Marleny Araque Amaya Delsy Cuevas Cuevas	Comercialización	F1	3,885
50	Factibilidad para la creación de una empresa distribuidora de insumos de tanatopraxia y tanatoestética "INFUN"	Amilkar Rubio Rodríguez Doren Jaieth Guerra Tarazona	Comercialización	F1	3,945

