



**SISTEMATIZACIÓN DE LA EXPERIENCIA DE LA PRESENTACIÓN Y
DESARROLLO DEL PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO INNOVA CENTRAL
HOME (ICH) DENTRO DE LAS PRÁCTICAS PROFESIONALES**

PROYECTO DE GRADO
PARA OBTENER EL TÍTULO DE
ADMINISTRADOR DE EMPRESAS

PRESENTAN:

Yeimy Vanessa Castañeda Latorre

Duvan Jesús Sánchez Buitrago

ASESOR:

Carlos Orlando González León

ZIPAQUIRÁ (02 de Noviembre, 2021)

DEDICATORIA

Este trabajo de grado está dedicado a:

A Dios por ser nuestra guía espiritual y llenarnos de fortaleza, sabiduría y entendimiento a lo largo de todo el proceso formativo.

A nuestros padres quienes con su compromiso esfuerzo y dedicación nos ayudaron a cumplir una nueva meta, gracias por impulsarnos a ser mejor cada día con sus buenos consejos y su optimismo.

A los Docentes por llenarnos de conocimientos, por su apoyo y ayuda constante a lo largo del proceso.

Adicionalmente este trabajo está dedicado a los compañeros que inician su etapa formativa para que se identifiquen y se motiven a innovar y a emprender con el fin de mejorar su calidad de vida y la de los demás.

RESUMEN

Los aprendizajes, enseñanzas y obstáculos que se obtuvieron dentro del proceso de prácticas profesionales, fueron muy significativos, debido a que el desarrollo de cada fase del proyecto permitió adquirir experiencia en diferentes ámbitos, en lo personal, lo profesional y en el área disciplinar en que se trabajó con el emprendimiento ICH, incidiendo así en el mejoramiento de cada uno de ellos y así mismo resaltando los aprendizajes generados en los futuros administradores de empresas.

De acuerdo con lo anterior se reconoce el interés por desarrollar una sistematización de práctica, puesto que se considera pertinente compartir la experiencia vivida y dar a conocer la importancia de generar una idea de negocio que busca no solo brindar un producto para obtener ingresos, sino que también busca crear conciencia ambiental en la sociedad por medio de los procesos de producción, tipo de productos a comercializar y adquisición de materia prima utilizada en los diseños de ICH. Además de ello, se quiere motivar a estudiantes, compañeros, colegas y emprendedores que inician su etapa formativa a elaborar un proceso de prácticas profesionales en la modalidad de emprendimiento que ofrece la Corporación Universitaria Minuto de Dios, puesto que no solamente se brinda una tutoría y se facilita el uso de herramientas para la conformación de una idea de negocio, sino que permite adquirir nuevos conocimientos y la implementación de estos, dando la oportunidad de impulsar un proyecto y así poner en marcha una propia empresa identificando la importancia, las diferentes ventajas y obstáculos que se pueden presentar y poder generar un cambio significativo en la sociedad.

Palabras clave: Emprendimiento, Artículos decorativos, perfil emprendedor, estrategias, marketing, sostenibilidad, ODS, competencia, clientes, segmentación.

ABSTRACT

The learnings, teachings and obstacles that were obtained within the process of professional practices, were very significant, because the development of each phase of the project acquired experiences in different areas, such as personally, professionally and in the area discipline in which the ICH project was worked, thus influencing the improvement of each one of them and also highlighting the learning generated in future business administrators.

It is in accordance with the above that the interest in developing a systematization of practice is recognized, since it is considered pertinent to share the lived experience and publicize the importance of generating a business idea that seeks not only to provide a product and generate income, It also seeks to support, help and create environmental awareness in society through production processes, the type of products to be marketed and the acquisition of raw materials used in ICH products. In addition to this, we want to motivate students, colleagues, colleagues and entrepreneurs who begin their training stage to develop a process of professional practices in the entrepreneurship modality offered by the Minuto de Dios University Corporation, since not only tutoring and the use of tools is facilitated for the conformation of a business idea, but it allows the acquisition of new knowledge and the implementation of these, giving the opportunity to promote a project and thus start up one's own company, identifying the importance, the different advantages and obstacles that may arise and be able to generate a significant change in society.

Keywords: Entrepreneurship, Decorative items, entrepreneur profile, strategies, marketing, sustainability, SDG, competition, customers, segmentation

Contenido

Introducción	1
1. Antecedentes y contexto de la experiencia	4
1.1. Marco contextual	4
1.2. Reseña de la experiencia:	6
2. Descripción del problema necesidad encontrado en la experiencia de práctica	10
3. Plan de sistematización	11
3.1. Propósito de la sistematización	11
3.2. Alcance	12
3.3. Delimitación temática	13
7. Planeación y metodología	25
8. Análisis de la intervención	33
9. Aprendizajes	36
10. Referencias (estilo apa)	39
11. Anexos	40

Lista de tablas

Tabla 1: Identificación de actores involucrados y participantes	26
Tabla 2: Herramientas e Instrumentos	27

Lista de figuras

Figura 1: Matriz de actividades y cronograma	29
Figura 2: Anexos - Prototipos	37
Figura 3: Anexos - Diseño Página Web	38
Figura 4: Anexos - Diseño Redes Sociales	39
Figura 5: Anexos - Propuesta de Valor	40

Introducción

Dentro del siguiente documento se presenta la experiencia que se obtuvo al realizar el proyecto “Innova Central Home” a través de su proceso de investigación y análisis durante dos periodos de práctica profesional en la clasificación de emprendimiento que ofrece la Corporación Universitaria Minuto de Dios CRZ; con el fin de desarrollar una idea de negocio sólida, la cual brindará un apoyo en diferentes variantes. Inicialmente la empresa estará ubicada en Zipaquirá, municipio de Cundinamarca que junto con 10 municipios más, conforman Sabana Centro, se toma este lugar como punto principal de fábrica y comercialización, debido a que se considera que se puede aprovechar de la ya existente cultura artesanal y así mismo brindar una nueva línea de decoración de interiores con productos innovadores y poco vistos en esta zona, productos elaborados a partir de materiales reutilizables, principalmente aprovechando el material PVC que se desecha de las diferentes ferreterías y constructoras.

Por otro lado, ICH busca contribuir con uno de los temas sociales más polémicos e importantes que existen actualmente en el mundo, y es el tema ambiental. Por eso mismo se toma la decisión que los productos que se elaboran y se comercializan en ICH, sean fabricados exclusivamente con materia prima reutilizable, y para ello se crean alianzas estratégicas con algunas empresas externas del sector de construcción para la adquisición de todo el plástico PVC, y así mismo poder dar a conocer y crear conciencia que con cualquier material desechado se puede crear arte e incluso elaborar productos que funcionan como decoración, que pueden tener un solo uso específico o multiusos. Debido a que los productos son elaborados a mano, este proyecto es considerado como de alto potencial para ser parte de la economía naranja, ya que cuenta con las características que exige este proceso en cuanto al apoyo a las industrias creativas y artesanales innovadoras que rescatan la herencia cultural.

Innova Central Home, está ubicado en Zipaquirá, punto estratégico de la sabana centro, ya que por allí se movilizan miles de personas diariamente, lo que permitirá un crecimiento exponencial de la idea de negocio en cuanto a sus ventas, generando un dinamismo en la economía de la zona, fortaleciendo y promoviendo el turismo artesanal y posibilitando la generación de nuevas oportunidades de empleo para las personas de la región.

Con base en lo anteriormente descrito, se pretende realizar la sistematización de las prácticas profesionales en la clasificación de emprendimiento que se cursó en dos niveles que consistían en estructurar un plan de negocios para el primer nivel, el cual exigía el desarrollo de seis módulos como lo son el módulo introductorio, donde se fijaban los objetivos del proyecto, la justificación y un análisis del entorno a través de la herramienta PESTEL. El segundo módulo estuvo orientado a la realización de un estudio de mercados que permitiera conocer las percepciones de los clientes en cuanto a producto, precio, plaza y promoción; además de analizar la competencia y determinar las estrategias a poner en marcha para la realización del proyecto.

Para el tercer y cuarto módulo se trabajaron las temáticas de operación del negocio y la estructura organizacional del mismo, se construyeron los perfiles de cargo y se elaboraron las políticas de cartera. Luego se abordó el módulo financiero y finalmente las conclusiones e impactos que genera el proyecto. Por otro lado, en el segundo nivel de práctica básicamente estuvo orientado a la validación del proyecto en un escenario real utilizando herramientas de recopilación de datos como Google Trends, la creación de estrategias de ventas a través de redes sociales, página web y algunas páginas de aterrizaje.

Este documento contiene el recuento de la experiencia de haber cursado las prácticas profesionales desarrollando una idea de negocios innovadora que permitiera la solución a una problemática o necesidad del mercado, utilizando las herramientas y metodologías empresariales aprendidas en las aulas de clase en combinación con los conocimientos y experiencias adquiridas en el proceso de formación.

1. Antecedentes y contexto de la experiencia

1.1. Marco contextual

Innova Central Home (ICH) es un proyecto de emprendimiento el cual se centra en el diseño, la elaboración y comercialización de productos decorativos para los hogares, las oficinas, los jardines, entre otros. Estos productos son fabricados a base de material reutilizable que surge de las ferreterías y constructoras, principalmente como es el caso del material PVC; aprovechando así aquellos materiales que son desechados y ya no tienen una “utilidad de trabajo” con el fin de disminuir la generación de nuevos plásticos o materiales que son perjudiciales para el medio ambiente, y así mismo dar la oportunidad a la población de adquirir un estilo propio de decoración en sus hogares y lugares de trabajo.

Los productos de ICH son elaborados de forma artesanal, por lo que pertenecen al sector secundario de la economía, ya que este refiere la transformación de materia prima en productos terminados. Por otra parte, debido a que Innova Central Home es un proyecto que implementa la reutilización de materiales sólidos que son desechados por ferreterías y constructoras, este corresponde a la línea de investigación en empresarialidad y desarrollo sostenible, ya que este proyecto aporta al cuidado del medio ambiente evitando que estos residuos finalmente vayan a parar a los afluentes, las calles o simplemente a la basura.

En la estructuración del proyecto, se realizó un estudio investigativo, con el fin de conocer la existencia de emprendimientos similares, sin embargo, fueron muy pocos los proyectos encontrados destinados a la elaboración de este tipo de productos. Los resultados encontrados hacían referencia a la transformación del plástico reciclado por medio de la fundición del mismo y sus productos más comunes eran ladrillos, boquillas o cualquier otro tipo de producto que se podría utilizar como herramienta de construcción. Por otra parte, en los proyectos dedicados a la línea de decoración de interiores se evidenciaron productos sencillos y básicos, el material más usado eran las botellas plásticas para la elaboración de pequeñas macetas colgantes o sillones de jardín, pero no se utiliza el material PVC como la materia prima de estos productos.

Dentro de la validación del proyecto se llevó a cabo un análisis en la herramienta Google Trends, con el fin de identificar en qué zonas de Colombia la población suele adquirir mayor número de productos artesanales elaborados con materiales reutilizables, dentro de sus resultados se pudo observar que existe un bajo número de personas interesadas en este tipo de productos, pero que poco a poco se va incrementando este nivel de interés, esto sucede porque a pesar de que en Colombia existen regiones que sobresalen por ofrecer productos artesanales, las personas solo se enteran de su existencia cuando visitan los lugares donde los comercializan ya que este tipo de productos no son publicados a través de medios masivos como redes sociales, páginas web, radio o televisión, se evidencia baja publicidad, son productos muy limitados o la forma de adquirirlos, normalmente estos artículos artesanales son vendidos presencial y físicamente, además que no existe innovación en modelos y diseños solo se remiten a copiar lo que ofrecen en otros lugares.

Actualmente muy pocas empresas artesanales han cambiado la forma de ofrecer sus productos, aprovechando las herramientas digitales que existen, limitando la oportunidad incluso de expandir sus ventas a todo el país, esta práctica a pesar de generar más ingresos y reconocimiento no es puesta en práctica por algunas empresas que prefieren mantener su modelo de negocio tradicional.

ICH se enfoca en el mercado nacional por medio de diferentes estilos de venta y formas de pago, se utilizarán todas las herramientas digitales posibles para la comercialización de los productos, ofreciendo un servicio de personalización y, por si fuera poco, se tiene un valor agregado en cada uno de los artículos al ser elaborados de forma artesanal con un material no visto en la línea de decoración como lo es el PVC.

1.2. Reseña de la experiencia:

ICH inició en el segundo semestre del año 2020, cuando se realizó la convocatoria para realizar las prácticas profesionales en la modalidad de emprendimiento, para participar se debían presentar los diferentes proyectos por medio de la metodología Pitch a docentes de emprendimiento y delegados de centro progesa quienes eran los encargados de elegir a los mejores ya que los cupos en esta modalidad son limitados.

Inicialmente el emprendimiento fue dado a conocer con el nombre de Homecement, este se dedicaba al diseño y producción de artículos decorativos elaborados con cemento y elementos de reciclaje, este emprendimiento se clasifica como un proyecto de tipo tradicional bajo la línea de emprendimiento productivo.

Luego de ser aceptados en esta clasificación y en el desarrollo de la primera práctica que consistía en elaborar un plan de negocio junto con el apoyo de la profesora Claudia Lugo, se identificó que se podían llegar a utilizar diversos materiales como los plásticos y algunos residuos limpios de ferreterías y de constructora, brindando así una mayor oportunidad de ayuda al medio ambiente reutilizando y disminuyendo la contaminación.

En el primer nivel de práctica se diseñó un plan de negocios que consistía en desarrollar seis módulos, el primero de ellos estaba enfocado a la introducción del proyecto, allí se logró establecer los objetivos, y desarrollar un análisis del entorno a través de la metodología de PESTEL, lo que permitió conocer las diferentes oportunidades y amenazas en cuanto a los aspectos que se presentan en los siguientes factores: Económico, político, sociocultural, tecnológico, ecológico o ambiental y por último el legal, con el fin de adquirir un mayor conocimiento sobre el entorno en donde se estructuró el proyecto, en este caso se realizó el estudio en el municipio de Zipaquirá basándose principalmente en la manufactura de productos elaborados a base de materiales reutilizables y así mismo investigando dentro de los planes de desarrollo y planes de gestión las actividades que se han desarrollado dentro del municipio como apoyo al reciclaje y a la comercialización de productos artesanales.

El segundo módulo presenta el análisis del sector, en donde se hace el estudio del mercado por medio de la implementación de una encuesta digital, la cual permitió identificar el impacto de los productos de ICH en Sabana Centro y de igual manera gracias a esta herramienta estadística se logró realizar la segmentación en el mercado teniendo en cuenta los posibles clientes potenciales, por otro lado, se identifica el nicho del mercado. Seguido a

esto se realiza el estudio de la competencia directa e indirecta dentro de Sabana Centro, principalmente en los municipios de Zipaquirá y Cogua.

Se describe la información general de la empresa, los productos que se elaboran y comercializan, por otro lado, se fijaron las estrategias de mercado orientadas hacia la distribución, el precio, la promoción, la comunicación, el servicio y el aprovisionamiento de los productos, utilizando diferentes herramientas para la elaboración de estas. Por último, dentro de este segundo módulo se establece la política de cartera donde se determinan y evalúan los clientes sujetos a otorgar créditos, plazos de pago y todo lo relacionado con los temas de cartera.

Dentro del siguiente módulo se define la ficha técnica del producto estrella o producto principal de la empresa, dando a conocer la descripción general del producto, su nombre, el material de elaboración, las condiciones de cuidado, el ciclo de vida del producto y el grupo objetivo a quién va dirigido el mencionado producto. Por otro lado, se elabora un diagrama de flujo, en donde se especifica el proceso de producción, desde la entrada de materia prima hasta el producto terminado y la encuesta de satisfacción del servicio y del producto que se realiza a los clientes. Por otra parte, se elaboran matrices que permiten identificar los costos de producción, el plan de fabricación, las proyecciones de compras y de esta manera establecer un orden en la operación del proyecto.

En el módulo organizacional se analizaron aspectos de la estructura organizacional del proyecto, y se diseñó el organigrama más apto para la operación de (ICH). Se definieron los perfiles de los cargos del personal por medio de un manual el cual describe cada una de las funciones y competencias a desempeñar en los diferentes cargos, tipo de contrato,

compensación económica, perfil ocupacional, formación académica, y experiencia. Así mismo se estudiaron algunos de los aspectos legales que se deben tener en cuenta para la constitución de la empresa tales como: tipo de sociedad, trámites legales, tributarios, y de funcionamiento.

En el módulo financiero se evaluaron aspectos económicos necesarios para la operación de (ICH). Por medio de un balance general se logró identificar la situación financiera en que se encuentra el emprendimiento, y con el estado de resultados, flujo de efectivo e indicadores financieros se evaluó la viabilidad financiera de la idea de negocio.

Y por último en el módulo de conclusiones e impactos se determinó la manera en que el proyecto ICH afecta positivamente los entornos sociales, económicos, regionales y políticos de la región donde se desarrollará dicha idea de negocio.

En el segundo nivel de práctica el objetivo era realizar una validación del proyecto como de sus estrategias las cuales fueron determinadas en el primer nivel de prácticas, inicialmente se realizó un estudio y análisis de mercado por medio de la herramienta digital de Google Trends con el fin de medir qué porcentaje de personas estarían interesados en los productos ofertados por ICH, cuyo resultado permite evidenciar la pertinencia del proyecto en la sabana centro y algunas zonas aledañas.

Por otra parte, se procedió a diseñar una encuesta para la recopilación de datos y así estructurar las etapas correspondientes al marketing mix dentro de las cuales estaba la realización de una prueba piloto a través de la elaboración de una página web, creación de

contenido en las redes sociales, para tener un mayor acercamiento con los clientes potenciales y así generar las primeras campañas con el propósito de adquirir más clientes.

2. Descripción del problema o necesidad encontrado en la experiencia de práctica

Como administradores de empresas en formación se genera una disyuntiva al analizar dos situaciones en particular, la primera de ellas tiene que ver con la toma de decisiones acerca del futuro que nos espera como profesionales en un país que no cuenta con las suficientes oportunidades laborales y donde las cifras de desempleo van en aumento. La segunda es llevar a la realidad el emprendimiento ICH como un proyecto de vida para generar ingresos propios que permitan y aseguren nuestro futuro y el de nuestras familias.

Por otra parte y teniendo en cuenta los objetivos de desarrollo sostenible en particular el objetivo 8, trabajo decente y crecimiento económico y el objetivo 13, acciones por el clima, se considera una necesidad fundamental implementar acciones que contribuyan a la conservación del medio ambiente a través de negocios sostenibles como el que se propone, ya que desde la formación que se está recibiendo se ha generado una cultura por el cuidado de los recursos de las generaciones venideras y este tipo de proyectos no solo ayudan a la mitigación de esta problemática sino que también aportan al cumplimiento del objetivo número 8 de los ODS, el trabajo decente y crecimiento

económico, pues se pueden ofertar nuevas oportunidades laborales para la región y así se aporta al dinamismo de la economía regional

ICH enfatiza en el objetivo número 13 de los ODS, donde el tiempo ha demostrado el deterioro en la capa de ozono, lo que causa alteraciones del clima y genera diferentes problemáticas ambientales y es talvez que las causas más relevantes son las basuras y desechos o por los humos tóxicos que surgen de grandes compañías y empresas, respecto a esto Innova Central Home mantiene un pensamiento de conservación y es por ello que sus productos son elaborados con material reutilizable y su producción es artesanal.

3. Plan de sistematización

3.1. Propósito de la sistematización

Este documento tiene como propósito generar un proceso de gestión de conocimientos sobre el proceso de implementación de un emprendimiento por medio de la práctica profesional a través de la experiencia, enfoque y percepción que se obtuvo con el proyecto Innova Central Home, también con el fin de informar y motivar a demás estudiantes a realizar sus prácticas como emprendedores de sus propias ideas de negocio y así contribuir a la mejora de proyectos futuros. De igual manera se busca ser referentes en emprendimiento para el programa de Administración de Empresas, dejando un legado para aquellos que inician este proceso y que en algún momento han pensado en ver la generación de ideas de negocio como una opción de vida.

Por otra parte, se toman algunos de los objetivos de desarrollo sostenible como referencia al momento de crear el proyecto y a partir de ello se procede a evidenciar e informar a los futuros emprendedores sobre la relación que pueden tener este tipo de

proyectos e ideas de negocio con los objetivos de desarrollo sostenible, teniendo la oportunidad que por medio de productos o servicios innovadores se cree conciencia en el mundo, para evitar e incluso disminuir las cifras de contaminación a nivel regional, nacional y porque no a nivel internacional.

3.2. Alcance

El alcance general del proyecto inicia desde el diseño de un plan de negocio para el emprendimiento Homecement a través del desarrollo de los módulos introductorio, mercado, operación, organización y financiero, y termina con la validación en un escenario real de las estrategias establecidas para entregar el producto al cliente final

ICH inicia su proceso de formación en agosto del año 2020 bajo el nombre de Homecement, comenzó siendo una pequeña idea de negocio dedicada a la elaboración de artículos decorativos para el hogar, fabricados a base de cemento y materiales reutilizables. Esta idea se presentó ante un jurado perteneciente a la Corporación Universitaria Minuto de Dios, en la clasificación de emprendimiento, la cual fue aprobada para desarrollar las prácticas profesionales, esta tuvo un tiempo de ejecución de cuatro meses y tuvo el acompañamiento y apoyo por parte del Centro Progresá en cabeza de la profesora Claudia Lugo, perteneciente al área de emprendimiento y se dio cierre de este primer ciclo en noviembre.

En febrero del año 2021, se da inicio al segundo nivel de práctica, el cual se basó en la validación del proyecto, dentro de este se presentó un trabajo mayormente de campo, iniciando con estudios y pruebas piloto en el área de marketing, donde se cambia el nombre de Homecement a Innova Central Home, o sus siglas representativas ICH, debido a que se podría generar problemas de identidad a futuro por marcas de distintas empresas externas, como Homecenter, Homesentry, entre otras, finalizando este proceso en Junio del 2021. El proyecto ha tenido una duración de ocho meses y se espera en un mediano plazo la puesta en marcha en el municipio de Zipaquirá.

3.3. Delimitación temática

¿Cómo se puede aportar al desarrollo profesional desde la creación de un emprendimiento para la solución de la baja oferta laboral para los administradores de empresas?

4. **Formulación del problema de aprendizaje**

¿Qué se puede esperar de la sistematización de una experiencia?

Se espera que este documento sea tomado como referente de emprendimiento dentro del programa ya que se presta para fortalecer las competencias y expectativas en el campo de la creación de empresas e incentiva a que otros profesionales diseñen su propia idea de negocio innovadora que les permita tener la oportunidad de generar ingresos y que a su vez permitan mitigar diferentes problemáticas sociales, culturales y económicas que se presentan como lo es el desempleo, la contaminación, la desigualdad, la pobreza, el hambre, entre otros aspectos que se pueden abarcar por medio de la creación de un emprendimiento.

¿Cuáles son los aprendizajes que deja cursar la práctica profesional en la clasificación de emprendimiento?

Por medio de las prácticas profesionales se logran desarrollar varios aprendizajes en cuanto a las diferentes temáticas abordadas en la realización del proyecto y que se consolidan aplicando herramientas, procesos específicos y organizados con base al desarrollo de la creación de una idea de negocio.

Uno de los aprendizajes adquiridos fue el analizar el entorno a través de la herramienta PESTEL, que permitió conocer las diferentes oportunidades y amenazas que trae el mercado y de las cuales se debe estar atento, pues son elementos que nos los controla el empresario pues corresponden al sector externo, también se aprendió a realizar la segmentación de clientes a través de herramientas de recolección de datos como las

encuestas. Analizar la competencia para estar alerta en cuanto a las amenazas que esta representa para el negocio, analizar precios y establecer estrategias diferenciadoras para llevar el producto al cliente final, además se profundizó en temas de costos de producto, así como la proyección de ventas partiendo de ceros, se logró establecer el organigrama y la manera en cómo iba a operar el proyecto de emprendimiento, la cantidad de talento humano requerido y los diferentes perfiles de los cargos; se aprendió a realizar análisis financieros para determinar la viabilidad del proyecto, conocer cuál es la tasa de retorno, el punto de equilibrio y el flujo de caja para la operación.

Para el segundo periodo de prácticas se conoció una herramienta denominada Google Trends que permitió conocer el interés de las personas por encontrar productos como los elaborados por ICH, también en esta segunda parte se aprendió a establecer la propuesta de valor para entregar a los clientes, como también se fortaleció el conocimiento en cuanto a la generación de campañas de ventas a través de herramientas digitales como lo son el Facebook, Instagram y la página web, en general se validaron las estrategias en cuanto a precio, producto, plaza y promoción determinadas en la estructuración del plan de negocios.

¿Cómo las prácticas en emprendimiento permitieron fortalecer los conocimientos adquiridos en el proceso de formación como Administradores de Empresas?

La práctica profesional aportó significativamente para fortalecer los conocimientos adquiridos en el proceso de formación como Administradores de Empresas puesto que a lo

largo de esta se desarrollaron varias de las temáticas vistas de manera más funcional dentro de una organización.

Por lo tanto, se logró plantear un proyecto más estructurado evaluando diferentes variables tanto del entorno como del interior del proyecto las cuales permiten ver de manera más organizada y clara la idea de negocio en cuanto a su estructura organizacional, cargos, funciones, infraestructura, instalaciones, recursos, áreas, y demás.

De acuerdo con lo anterior, a través del desarrollo de los diferentes módulos y niveles de práctica profesional en emprendimiento se logró el fortalecimiento de todos los procesos administrativos como son planificación, control, organización y dirección.

5. Objetivos de la sistematización

5.1. Objetivo general

Describir la experiencia del proceso de construcción, validación y puesta en marcha del proyecto de emprendimiento ICH desarrollado en Zipaquirá.

5.2. Objetivos específicos

1. Fundamentar el impacto que trae plasmar un emprendimiento dentro de la modalidad de prácticas profesionales a través de la experiencia
2. Demostrar los diferentes procesos administrativos implementados en el desarrollo del proyecto.
3. Sintetizar los aprendizajes y las competencias desarrolladas en la práctica profesional en emprendimiento.

6. Marco teórico

“Nunca empieces un negocio solo para hacer dinero. Empieza un negocio para hacer una diferencia”. Marie Forleo. (Forleo, 2021)

Se toma esta frase de la emprendedora Marie Forleo como referencia a que, dentro del campo de emprendimiento, más allá de generar ingresos por medio de una idea de negocio se puede dar a conocer un cambio en la sociedad. Y es precisamente lo que rescata el proyecto de emprendimiento Innova Central Home, ya que sus productos además de ser fabricados de forma artesanal buscan ayudar al medio ambiente previniendo y evitando la contaminación al ser elaborados con materiales reutilizables, como lo es el plástico y material PVC, dando también un giro de innovación al mercado y al ámbito de la decoración de interiores, demostrando a los clientes que a partir de materiales básicos se puede tener una línea de decoración bastante amena para los hogares, oficinas y demás lugares de su misma preferencia. Por otro lado, esta idea de negocio puede incentivar a los jóvenes que mantienen un perfil emprendedor a ser partícipes de este proyecto aportando con sus ideas, su trabajo y su conocimiento o así mismo generando una confianza propia a estos para que puedan generar sus propios emprendimientos, siempre pensando en el bien a la sociedad, a la economía y al medio ambiente. Innova Central Home también permite abrir mayores oportunidades de empleo impulsando la economía de la región, y así cumpliendo con los objetivos de desarrollo sostenible de la siguiente manera:

Inicialmente se hace énfasis en el objetivo 8 de los ODS, el cual tiene como fin “promover el crecimiento económico sostenido, inclusivo y sostenible, el empleo pleno y productivo y el trabajo decente para todos”. (ODS, 2015)

Para la Organización Internacional del Trabajo (OIT), el objetivo 8 incluye los siguientes temas prioritarios:

- El empleo pleno y productivo y el trabajo decente
- La desigualdad salarial por razón de sexo
- La eliminación de todas las formas de trabajo infantil
- La formalización de la economía informal
- Los emprendimientos, las microempresas y las pequeñas y medianas empresas
- La protección de los derechos laborales y la promoción de un entorno de trabajo seguro
- Los trabajadores migratorios

En vista a las temáticas presentadas por la OIT, para ICH es importante cumplir con estos temas pues se aporta a la función de los derechos humanos y así mismo se integra un ambiente accesible para la comodidad de toda la población, pues bien es cierto que algunas empresas de gran magnitud no cumplen con esta serie de temas y mantienen su administración muy cerrada y una mentalidad muy recta en términos de trabajo, impidiendo generar mayores oportunidades de crecimiento dentro de la empresa.

Como segundo objetivo al que apunta ICH, es el número 13 de los ODS, la acción climática, actualmente no hay país que no sea testigo directo de los efectos del cambio climático, las emisiones de gases de efecto invernadero continúan aumentando y hoy son un 50% superior al nivel de 1990. Además, el calentamiento global está provocando

cambios duraderos en el sistema climático, cuyas consecuencias pueden ser irreversibles si no se toman medidas urgentes ahora. (SDGF, 2019). Es por esto que Innova Central Home mantiene sus hábitos de producción artesanal y con material reutilizable brindando aportar una ideología diferente tanto a clientes como pequeños emprendedores que por medio de una idea de negocio se puede generar un cambio en el medio ambiente, ayudando a evitar que las cifras de contaminación, gases de efecto invernadero y el calentamiento global sigan incrementando.

Para contextualizar un poco más el objetivo 13, se presentan a continuación las metas de este:

- Fortalecer la resiliencia y la capacidad de adaptación a los riesgos con el clima y los desastres naturales en todos los países
- Incorporar medidas relativas al cambio climático en las políticas, estrategias y planes nacionales
- Mejorar la educación, la sensibilización y la capacidad humana e institucional en relación con la mitigación del cambio climático, la adaptación a él, la reducción de sus efectos y la alerta temprana
- Poner en práctica el compromiso contraído por los países desarrollados que son parte en la Convención Marco de las Naciones Unidas sobre el Cambio Climático con el objetivo de movilizar conjuntamente 100.000 millones de dólares anuales para el año 2020, procedentes de todas las fuentes, a fin de atender a las necesidades de los países en desarrollo, en el contexto de una labor significativa de mitigación y de una aplicación transparente, y poner en pleno funcionamiento el Fondo Verde para el clima capitalizado lo antes posible.

- Promover mecanismos para aumentar la capacidad de planificación y gestión eficaz en relación con el cambio climático en los países menos adelantados y los pequeños Estados insulares en desarrollo, centrándose en particular en las mujeres, los jóvenes y las comunidades locales y marginadas. (SDGF, 2019)

A partir de estos dos objetivos se pueden presentar diferentes proyectos de emprendimiento en Colombia, y existe una causante actual que da lugar a la generación y conformación de nuevas empresas, se trata de la situación de emergencia COVID-19 que se vive desde el año 2020 en el país, lo que conlleva a que existieran cambios críticos para la economía de la nación, presentando incrementos en la tasa de desempleo y pobreza, y que, si bien es cierto que para el año 2021 se reactivó el comercio, aún se presenta problemas críticos de desempleo y economía, existen quienes, en busca de salir adelante, generar ingresos y oportunidades, y mantener una calidad de vida estable, han tomado la decisión de conformar sus propias ideas de negocio.

En un estudio actual realizado por la comunicadora social de la Universidad Javeriana, Valentina Hoyos Stevenson, se presenta una investigación alrededor de emprendimientos neo artesanales de Cartagena de Indias, que se reinventaron debido a la crisis económica derivada por la pandemia del COVID-19, y además busca aportar en el desarrollo de emprendimientos artesanales, los cuales valoren la materia prima colombiana en cada uno de los productos elaborados, de la misma forma vayan de la mano con nuevas tendencias. Valentina dentro de su investigación mantiene claridad que el uso de herramientas digitales es indispensable al empezar un emprendimiento, y es así como busca apoyar el talento de los artesanos colombianos y educarlos en la era digital, para así incursionar elementos modernos en cada pieza realizada. (Stevenson, 2021). Teniendo en

cuenta esto, ICH siendo un proyecto generado en época de pandemia por COVID-19, rescata la ideología brindada en esta investigación puesto que uno de los principales enfoques que se le debe dar a un emprendimiento es el marketing y actualmente es totalmente necesario mantener como hábito el uso de redes sociales y páginas web como herramienta clave para promocionar un producto o servicio. Precisamente Innova Central Home, en busca de mantener un crecimiento en su emprendimiento, realiza un estudio de mercado para identificar los gustos, las preferencias y las necesidades de los clientes potenciales con el fin de desarrollar productos para satisfacer lo mencionado, y a partir de las diferentes respuestas adquiridas en una encuesta realizada se pudo realizar una mejora al proyecto permitiendo elaborar diferentes tipos de productos a los que se tenían en mente a fabricar y así poder tener la oportunidad de comenzar a utilizar herramientas digitales como la principal forma de promocionar y vender los productos, aparte se toma el medio digital como plaza ya que no se cuenta con un punto físico de comercialización por el momento. Estas herramientas mantienen diferentes ventajas sobre el proyecto, pues permiten conocer el movimiento del mercado online, el cual se ha incrementado desde épocas de pandemia, por otro lado, da la oportunidad de conocer las diferentes empresas artesanales que han surgido post-pandemia, presentando la competencia en las diferentes zonas del país, también presenta las preferencias de los clientes por medio de sus búsquedas en los diferentes navegadores de internet y páginas de compras, permitiendo conocer intereses, modas, tendencias y demás factores que pueden ayudar a la empresa a satisfacerlos.

Aparte de la implementación del marketing en un emprendimiento, existe otra herramienta que se considera que debe mantener una relación cercana con el marketing,

dicha herramienta permite obtener mejores resultados y ubicar a los clientes a los cuales van dirigidos los productos y es la segmentación de clientes, pues es cierto que cualquier persona puede llegar a obtener los artículos decorativos elaborados en ICH pero existen clientes que más allá de ver el producto como un artículo más, lo ven como una forma de expresar un aire de apoyo para con el medio ambiente, o pueden ser amantes del arte y utilizan éste como forma de decoración en sus espacios interiores, o sencillamente existen quienes por simple gusto prefieren adquirir este tipo de productos por la forma artesanal en que están fabricados, y precisamente para esto sirve la segmentación de clientes, ya que “es el proceso que permite a las empresas dividir a sus consumidores en categorías específicas, basadas en características que se extraen de su comportamiento como clientes y la información que pueden obtener de sus interacciones con la empresa”. (Corrales, 2020).

Una vez relacionadas estas dos herramientas (marketing-segmentación de clientes) la empresa tiene una mayor oportunidad de crecimiento y éxito, puesto que aparte de tener claras las generalidades de los productos, su funcionalidad y diseño, ICH implementa estrategias dentro del mercado las cuales le permiten realizar actividades eficientes de mejora y desarrollo para las diferentes áreas de la empresa, entre ellas: Innova Central Home puede prestar un servicio de personalización dentro de los diferentes productos dependiendo de las preferencias y gustos de cada cliente, se puede incluir un servicio post venta el cual le permita al cliente dejar sus comentarios, quejas, inquietudes, opiniones y críticas de los productos que llevan y así como empresa tener la oportunidad de mejora en cada proceso, así mismo se puede manejar una línea de productos tendencia, los cuales serán considerados como los productos estrella, teniendo facilidades de cambio, adecuándose a las diversas temporadas del año, modas oportunas o gustos variables de los

consumidores, entre otras. El uso de estas estrategias además de ayudar en el desarrollo interno y externo de la empresa, también brindan información de los movimientos del mercado, los movimientos variables de la economía, la moda y tendencia pertinente en los consumidores, las nuevas empresas competencia que pueden existir, y demás. Por ello es importante no solo crear buenas estrategias, sino colocarlas en práctica de una manera eficaz y eficiente, pues el mantener la empresa informada y con bases sólidas en crecimiento y ejecución, permite un mayor éxito.

Sin embargo, para alcanzar el éxito dentro de una compañía o empresa es importante tener en cuenta su organización tanto interna como externa, pues tomando una analogía como ejemplo para mejor entendimiento, una empresa es como un reloj, la principal función de este es brindar la hora siendo este su objetivo general, pero para que se pueda cumplir este objetivo, el reloj debe tener diferentes procesos estipulados y por supuesto sus diferentes partes que lo conforman deben trabajar de forma unida, si un engrane comienza a fallar lo más razonable es que se tengan problemas en su funcionamiento y no se logre alcanzar la meta o el objetivo propuesto, o si la pila deja de funcionar se debe tomar la mejor decisión para que siga funcionando, que sería obviamente cambiar la pila, dentro de una empresa o compañía se maneja de forma similar, y es lo que se conoce en la administración como la planeación estratégica. “Esta es una herramienta de gestión que permite establecer el quehacer y el camino que deben recorrer las organizaciones para alcanzar las metas previstas, teniendo en cuenta los cambios y demandas que impone su entorno. En pocas palabras, es una herramienta fundamental para la toma de decisiones al interior de cualquier organización.” (Roncancio, 2018). Dentro de esta herramienta se encuentran algunas otras sub-herramientas las cuales no sólo

conforman la planeación estratégica, sino que también permiten obtener un mayor conocimiento de cada proceso de la organización dando a conocer diferentes ventajas y desventajas que se pueden comenzar a trabajar para el mejor funcionamiento de la empresa en cada área. Algunas de estas fueron trabajadas por ICH permitiendo la conformación, el desarrollo y la puesta en marcha del proyecto en su totalidad, tales como: el mapa estratégico, el análisis DOFA, el análisis PESTEL, la cadena de valor, el análisis CANVAS, entre otros, dando así la oportunidad de alcanzar el objetivo propuesto y dar a conocer una nueva idea de negocio pronta a funcionar en el municipio de Zipaquirá, generando no solo nuevos productos artesanales sino marcando la diferencia a la línea de decoración en los hogares y apoyando, ayudando y brindando un cambio positivo importante al medio ambiente, protegiendo así la capa de ozono, la cual se ha venido deteriorando gracias a la contaminación mundial.

7. Planeación y metodología

La metodología utilizada en el presente documento consiste en la recopilación de información de los procesos de prácticas profesionales cursados hasta el momento y luego llevarlos a la sistematización de la experiencia mediante la relatoría, análisis y exploración de los conocimientos adquiridos y lecciones aprendidas en el proceso.

Para ello se dividió el trabajo en 3 grandes fases a saber:

FASE 1 - Contextualización del emprendimiento: en esta fase se pretende dar a conocer el proyecto, sus generalidades, la experiencia adquirida dentro de los dos niveles de práctica profesional en clasificación de emprendimiento que se desarrollaron, se plantea un plan de sistematización el cual va orientado al cumplimiento de los objetivos que se

proponen dentro de este documento, y acto seguido se realiza un estudio el cual se presenta por medio del marco teórico, teniendo el apoyo de diferentes autores externos y proyectos de emprendimiento con un nivel de semejanza mayor. Dentro de las generalidades del proyecto cabe mencionar que para su desarrollo se logran rescatar diferentes herramientas utilizadas dentro de la práctica profesional como: el PESTEL, Encuestas, Análisis del sector, DOFA, Tablas, Pitch, matrices financieras, entre otras.

FASE 2 -Planeación y metodología del documento: Dentro de esta fase se da a conocer la estructura y organización del presente documento, generando así una mayor facilidad para su comprensión y su desarrollo. Se opta por dividir el documento en tres fases representativas, y dentro de ellas se estipulan actividades clave que servirán para una mejor redacción y mayor comprensión. De igual manera se identifican algunos procesos, fases, herramientas y demás información por medio de matrices, tablas y gráficas que surgen a partir de los estudios y permiten una mejor percepción de la temática tratada.

FASE 3 – Resultados y aprendizajes: En esta fase se dan a conocer las conclusiones por medio de un análisis de la intervención en el documento permitiendo así identificar los resultados de todo el estudio realizado en los dos niveles de práctica. Por otro lado, se genera una descripción dando a conocer los diferentes aportes y aprendizajes obtenidos a través de todo el proceso trabajado, enfocándose en tres variantes clave: desde lo humano, en lo profesional y a las líneas de investigación de programa o un área disciplinar del campo profesional.

Por último, siguiendo la normatividad APA aplicada al documento, se referencian los autores utilizados como apoyo dentro del marco teórico y así mismo se presentan los posibles anexos necesarios para la complementación del documento.

7.1. Soportes y materiales

Este documento se realizó a partir de la recopilación de datos e información que reposa principalmente en los entregables elaborados dentro de los niveles de prácticas profesionales cursados, los cuales fueron elaborados por medio de investigaciones, experiencias, herramientas de recolección de datos, sitios web, matrices, y estudios similares que permitieron profundizar y formar una idea de negocio confiable. Aparte también se toma como referencia las percepciones de los jurados que han evaluado el proyecto en varias ocasiones, los cuales brindaron apoyo, consejos, críticas, opiniones y comentarios para la mejora de las diferentes áreas trabajadas dentro del proyecto. Es importante reconocer que el proyecto ICH se realizó bajo los parámetros de proyección social en su clasificación de emprendimiento, estipulados en el acuerdo 014 del 2018, el cual que establecen los lineamientos para el desarrollo del emprendimiento en UNIMINUTO, que fue compartido por Centro Progresas para la elaboración del proyecto.

7.2. Identificación de actores involucrados y participantes

Involucrados	Interés	Grado de Interés
Clientes	Adquirir los productos	Alto
Entes Gubernamentales	Impuestos / empleos / desarrollo/ crecimiento económico social y solidario.	Alto
Proveedores	Ofrecer materias primas, servicios, recursos tecnológicos, económicos.	Medio
Financiadores	Suministrar recursos monetarios	Alto
Promotores del emprendimiento	Generar e impulsar el emprendimiento.	Medio
Asesores	Acompañar y aconsejar la planificación y puesta en marcha del emprendimiento.	Medio

Elaboración propia

7.3. Herramientas e instrumentos

Dentro del proyecto ICH se tuvo en cuenta la utilización de algunas herramientas e instrumentos, tales como: Encuestas, Diseño de prototipos, publicidad en redes sociales, seguimiento post venta y Google Trends. Dichas herramientas fueron implementadas para la validación y viabilidad del proyecto en cuanto a precio promoción, plaza y producto.

HERRAMIENTAS E INSTRUMENTOS	FINALIDAD
Encuestas	Conocer los gustos y necesidades de los clientes/ Evaluar viabilidad del producto en la zona, segmentación de clientes
Prototipo	Evaluar y conocer variables costos, precios, estética, y demás factores que pueden afectar la elaboración del producto.
Publicidad en redes sociales	Interactuar con los clientes potenciales dando a conocer el producto a través del marketing digital y potenciar las ventas
Google Trends	Conocer el porcentaje de personas estarían interesados en adquirir productos como los que oferta ICH
Pitch	Dar a conocer los puntos más importantes de la idea de negocio.
Plantillas para las proyecciones	Conocer estadísticas para la creación y sostenibilidad de proyectos en el transcurso del tiempo como precios, financiamiento, insumos, servicios, mano de obra, planta, equipo, nivel de ventas.
PESTEL	Conocer las ventajas y desventajas que se presentan a nivel externo dentro de los factores políticos, económicos, sociales, tecnológicos, ecológicos y legales.
DOFA	Permite realizar una evaluación al proyecto identificando así la situación actual de este, y a partir de esta evaluación se pueden definir estrategias de crecimiento y así mismo detectar amenazas y debilidades.
Perfiles de cargo	Tener clara una descripción del personal que se requiere para la operación de cada área, permitiendo identificar funciones y actividades de cada empleado en la empresa.

Organigrama	Permite analizar de manera ordenada todas y cada una de las estructuras de la organización representada. Representando los perfiles e información de toda la empresa.
Balance General	Sirve para dar a conocer si la operación de la empresa (ICH) se ha llevado de la manera correcta, si los recursos se han administrado eficientemente y si los resultados de cada proceso son óptimos o deficientes.
Estado de Resultados	Estado de pérdida o ganancia en el que se encuentra la empresa en determinado momento.
Flujo de Caja	Acumulación neta de efectivo en un periodo determinado.
Indicadores Financieros (VAN y TIR)	Permite analizar de forma segura el posible proyecto de inversión y ayuda a disipar con información precisa las dudas frecuentes.

Elaboración propia

7.4. Fases y procesos

7.4.1. Matriz de actividades y cronograma

	Agosto				Septiembre				Octubre			
	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4
Fase 1 - Contextualización del Emprendimiento												
Descripción del Emprendimiento	■											
Recopilación de información del desarrollo de los niveles de práctica 1 y 2	■	■										
Descripción del problema o necesidad encontrada en la experiencia		■	■									
Realización de plan de sistematización			■	■								
Plantear y definir objetivos de la sistematización				■								
Generar marco teórico					■	■						
Fase 2 - Planeación y Metodología del documento												
Dar a conocer la estructura del documento a través de fases y actividades clave					■	■						
Identificar por medio de tablas, matrices y gráficas los entornos que complementan la planeación							■	■				
Realizar una reconstrucción de la experiencia								■	■			
Fase 3 - Resultados y Aprendizajes												
Conclusiones											■	
Generar una descripción de los diferentes aportes y aprendizajes en los diferentes ámbitos											■	
Referenciar autores utilizados como apoyo en el documento												■
Incluir anexos (si los hay) para complementar la información del documento												■

Elaboración propia

7.4.2. Reconstrucción de la experiencia

Aspectos Positivos de la Práctica

- La práctica profesional en emprendimiento logró un enfoque más pragmático y razonable frente al mercado objetivo y el direccionamiento que se le debe dar al proyecto para que sea bien recibida por parte de los clientes.

- Esta práctica también permite analizar y ver las oportunidades que existen para implementar una nueva idea de negocio.

- Dentro del proceso de prácticas profesionales se logra colocar en práctica todos los conocimientos adquiridos durante la carrera de administración de empresas, permitiendo la implementación del proceso administrativo en su totalidad y así adquirir experiencia dentro el ámbito profesional.

- Se lograron conocer e implementar métodos y herramientas más prácticos para la planeación y validación de una idea de negocio.

Aspectos a Mejorar y Dificultades

- Se presentan dificultades durante el primer periodo de prácticas profesionales dentro del módulo financiero, debido a que los modelos que fueron compartidos presentaban errores de formulación generando confusiones en los diferentes cálculos realizados, sin embargo, se logra solucionar a partir de la adquisición de una nueva matriz.

- Dentro de las prácticas profesionales no se tiene muy en cuenta un aspecto importante para hacer el respectivo análisis y validación de un proyecto y es la elaboración del prototipo de producto que se va a comercializar ya que sin este dato es incierto desarrollar un pronóstico de precios, materias primas, mano de obra, logística y demás variables que se pueden presentar. En cuanto a ICH la elaboración de este prototipo permitió identificar que la materia prima (Cemento) inicialmente no era la apropiada para la fabricación de este tipo de producto que por el contrario existía otro material más apto y ligero (PVC) con el cual se pueden fabricar más variedad de productos los cuales lucen

estéticamente mejor, el costo es menor y adicionalmente se sigue cumpliendo con el objetivo de disminuir la contaminación ambiental.

- Una de las dificultades que se presentó dentro del segundo periodo de prácticas fue la adquisición de datos de los clientes potenciales, por medio de la aplicación de encuestas, pues en vista de la emergencia sanitaria por el COVID-19, esta actividad se realizó de manera digital lo cual no permitió tener los resultados esperados.

8. **Análisis de la intervención**

Dentro del análisis que se realizó de la práctica en emprendimiento, se puede establecer que:

Un Administrador de empresas debe tomar constantemente una serie de decisiones tanto a nivel personal como empresarial y se vuelve más complejo cuando se trabaja en un emprendimiento que será tomado como proyecto de vida por tal motivo es indispensable adquirir los conocimientos y experiencia necesaria para no cometer errores a lo largo de todo el proceso. El hecho de tomar decisiones no solamente consiste en generar un buen cambio económico para la empresa, sino que también se debe tener muy en cuenta el cambio o mejora social que se puede brindar a partir de lo que se llega a fabricar y el cómo se fabrica, pues, así como es importante generar y obtener ingresos, también resulta de gran importancia el presentar una ayuda y apoyo a la sociedad en donde se genere el proyecto. Es decir, que la toma de decisiones debe estar encaminada siempre al buen desarrollo interno y externo de la organización. Por medio de la práctica

profesional se fortalecen esos conocimientos adquiridos dentro de la carrera por medio de una simulación de todos los pasos y procesos que conlleva poner en marcha una idea de negocio.

Por otra parte, cabe resaltar otro de los análisis obtenidos a lo largo de la práctica profesional es que a lo largo de la carrera se van adquiriendo bastantes conocimientos correspondientes a la administración de empresas pero que en su momento tienen la visión o la perspectiva de la respectiva sobre materia que se está cursando mientras que por medio de las prácticas se pone en marcha lo aprendido de manera más funcional y dinámica. En pocas palabras la práctica profesional en emprendimiento permite experimentar y colocar en funcionalidad cada tema aprendido en los diferentes semestres de la carrera, es un ejercicio que permite colocar en práctica todo lo visto de forma teórica. Además, permite al administrador de empresas en formación experimentar diferentes aptitudes que son claves para el manejo de un buen liderazgo y una buena implementación de estrategias y actos de rapidez, eficacia y eficiencia enfrentando los obstáculos que se pueden presentar durante todo su desarrollo.

Por otro lado, actualmente en el mundo se presentan diferentes problemáticas sociales, económicas, ambientales y culturales, las cuales afectan a la sociedad directamente en su calidad de vida. Como principio de cada institución está en informar e incentivar a los estudiantes a combatir contra estas diferentes problemáticas de manera que se pueda realizar un cambio para bien a tiempo y poder disfrutar de un ambiente sano y tranquilo. Una de las formas de incentivo a los estudiantes de colegio y universidades es la generación de ideas de negocio que puedan aportar un apoyo y mejora a alguna problemática que se presente en el mundo, sin embargo, se considera importante crear un

mayor impacto positivo a una de las problemáticas que presenta mayor afectación a nivel mundial, y es el deterioro de la capa de ozono, generada por diferentes variantes siendo una de ellas la contaminación.

El excesivo desecho de basuras en el ambiente ha generado mayores problemáticas en la humanidad, algunas como: el difícil proceso de purificar las aguas que se consumen convirtiéndose en un verdadero reto, se ha desgastado el suelo hasta el punto de no ser fértil y no poder cosechar alimentos, se han generado nuevas enfermedades incluso mortales por las diferentes bacterias que se acumulan en el ambiente, se han presentado incidentes y fenómenos naturales que causan desgracias en la sociedad, y así como estas problemáticas existen muchas más que surgen a partir de todo lo que desecha el ser humano, pero gracias a los incentivos que brindan las instituciones se pueden aprovechar la mayoría de residuos para ser convertidos en materia prima para la transformación y fabricación de nuevos productos, como es el caso del proyecto Innova Central Home (ICH).

9. Aprendizajes

9.1. Aportes significativos de la experiencia desde lo humano

El desarrollo de este proyecto aportó de manera significativa una serie de conocimientos tanto a nivel profesional como futuros administradores de empresas, como en la vida personal de cada integrante de ICH. De igual manera el proyecto apporto un crecimiento personal y social, permitiendo conocer un poco más de las diferentes situaciones y problemáticas que se viven día a día en el mundo y así adquirir un pensamiento menos egoísta y poder aportar un apoyo, una ayuda o un incentivo para ser mejores personas y alcanzar una mejor calidad de vida no solo personal, sino que también en la sociedad.

Por otro lado, este proceso de emprendimiento permitió enriquecer diferentes valores y aptitudes a lo largo de su desarrollo, tales como: el fortalecimiento del compañerismo, la libertad de opinión y pensamientos sin temer a caer en el error, la honestidad, la paciencia, el mantener una buena organización en cuanto a tiempos y actividades a desarrollar, la comunicación, la valentía a enfrentar obstáculos y así mismo la audacia de poder salir adelante de forma exitosa, y por supuesto el deseo, el gusto y el amor por querer marcar la diferencia y ser reconocidos como Emprendedores y Administradores de Empresas.

9.2. Aportes significativos en lo profesional

Desde el ámbito profesional como Administradores de Empresas, implementar un emprendimiento es viable, ya que por medio de este se puede poner en práctica todos los conocimientos adquiridos, generar una propia fuente de ingresos, y no se tiene la necesidad de enfrentarse a un mercado laboral con escasas expectativas de contratación por falta de experiencia. Adicionalmente se puede trabajar en pro al desarrollo del municipio y por mejorar su calidad de vida.

Aparte de ello permite experimentar de forma muy completa diferentes las capacidades relacionadas con la administración de empresas, tales como la investigación del entorno y el estudio de mercado, la toma de decisiones, la creación

e implementación de estrategias en cada área de la empresa, tener un contacto directo con los clientes permite conocer sus gustos, sus preferencias y sus niveles económicos, de igual manera se identifica la competencia directa e indirecta existente no solo a nivel local, sino que también a nivel departamental, nacional e incluso internacional, el buen uso de herramientas financieras para mantener un orden y buena organización dentro del área financiera, la puesta en marcha del proceso administrativo, el cual está formalizado en cuatro etapas diferentes: Planificación, Organización, Dirección y Control, también permitió hacer una proyección de la empresa no solo en costos, gastos, y procesos, sino que también en cuanto a puntos de fabricación y comercialización, infraestructura, formas de distribución y demás.

La implementación de herramientas digitales para publicitar el producto final, la marca y la empresa como tal, y así mismo identificar nuevas estrategias de venta por métodos online lograron fortalecer los conocimientos de marketing y su importancia en el desarrollo empresarial.

9.3. Aportes significativos a las líneas de investigación del programa o un área disciplinar del campo profesional

ICH corresponde a la línea de investigación en empresarialidad y desarrollo sostenible. Uno de sus principales aportes es el cuidado del medio ambiente, evitando la contaminación, inicialmente en el municipio de Zipaquirá y algunos municipios aledaños, teniendo la oportunidad de reutilizar algunos materiales que son desechados por ferreterías y constructoras, generando conciencia en la población sobre el cuidado al medio ambiente y creando así un incentivo a estudiantes, docentes, emprendedores y demás población externa a crear o ser partícipes de proyectos que impulsen el desarrollo sostenible y la economía de la región.

10. Referencias (estilo apa)

1. Forleo, M. (2021). *52 frases de emprendedores que te llenarán de inspiración*. Recuperado de: <https://www.tiendanube.com/blog/mx/frases-de-emprendedores/>
2. ODS. (2015). *Objetivo 8—Análisis del Objetivo 8 relativo al trabajo decente para todos*. Recuperado de: <https://www.un.org/es/chronicle/article/objetivo-8-analisis-del-objetivo-8-relativo-al-trabajo-decente-para-todos>
3. SDGF. (2019). *Objetivo 13: Acción Climática*. Recuperado de: <https://www.sdgfund.org/es/objetivo-13-acci%C3%B3n-clim%C3%A1tica>
4. Hoyos, V. (2021). *Mosha: un emprendimiento inspirado por la creatividad, la tradición y el diseño para la ciudad de Cartagena*. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/10554/54416>.
5. Corrales, J. (2020). *Segmentación de clientes: guía para categorizar a tus consumidores y orientar las decisiones de negocio*. Recuperado de: <https://rockcontent.com/es/blog/segmentacion-de-clientes/>
6. Roncancio, G. (2018). *¿Qué es la planeación estratégica y para qué sirve?* Recuperado de: <https://gestion.pensemos.com/que-es-la-planeacion-estrategica-y-para-que-sirve>

11. Anexos

Prototipo



Elaboración propia



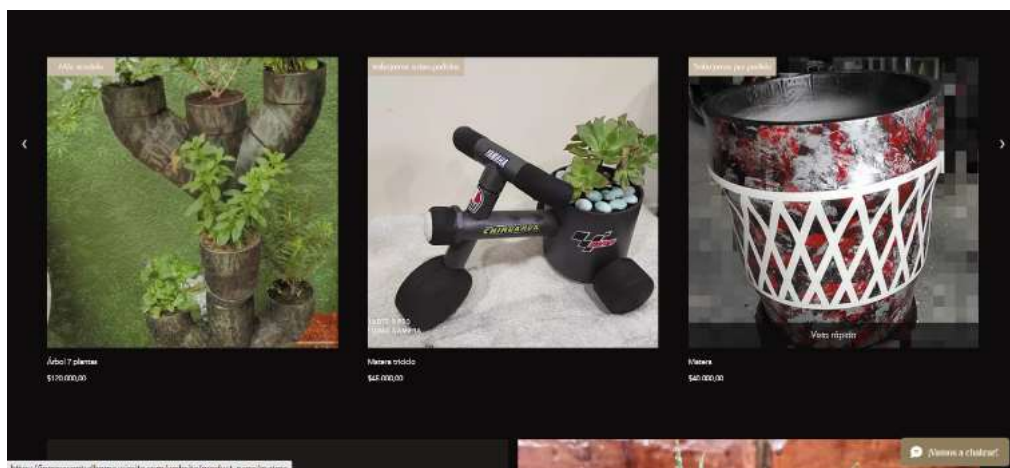
Elaboración propia



Elaboración propia

DISEÑO DE PAGINA WEB

<https://innovacentralhome.wixsite.com/website>



Elaboración Propia

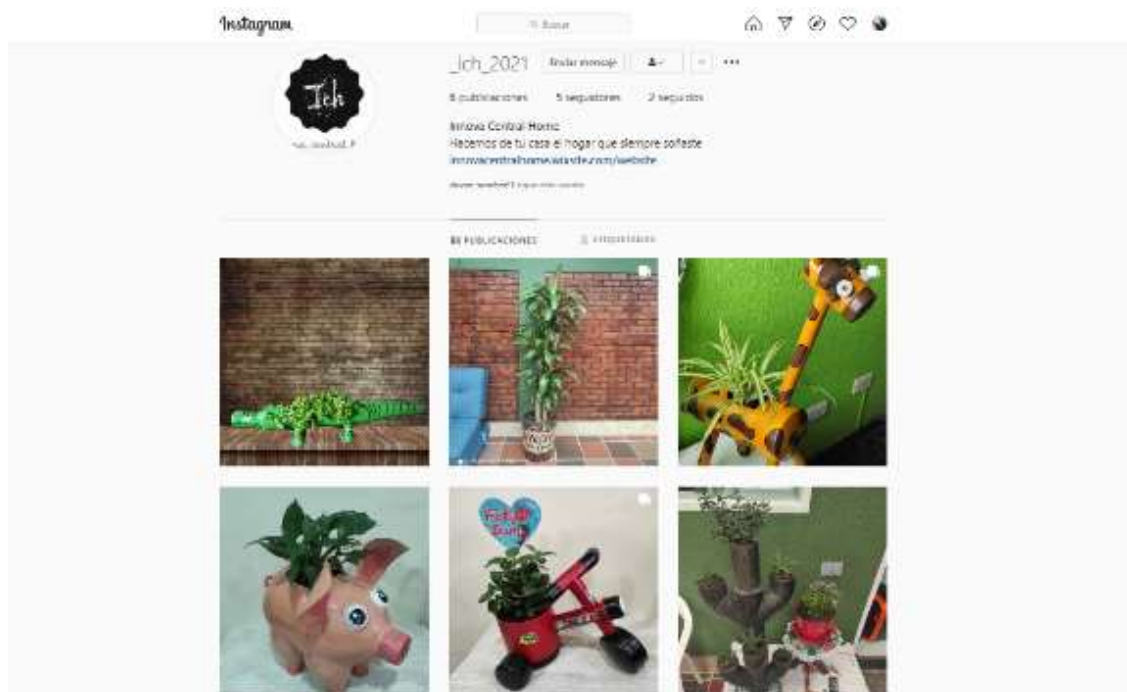
Diseño páginas en redes sociales:

FACEBOOK



Elaboración Propia

INSTAGRAM



Elaboración Propia

PROPUESTA DE VALOR

ICH: Hacemos de tu casa el hogar que siempre soñaste



Elaboración Propia