



Sistematización de aprendizajes de la práctica profesional por emprendimiento Karon's

Boutique de Icononzo Tolima

Vayza García Vanegas

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Girardot (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

mayo de 2023

Sistematización de aprendizajes de la práctica profesional por emprendimiento Karon's

Boutique de Icononzo Tolima

Vayza García Vanegas

Sistematización presentado como requisito para optar al título de Administrador de Empresas

Asesor(a)

Marlen Deyanira Melo Zamora
Magister en Administración de Empresas

Giomar Ivet Useche Jiménez
Magíster en Gestión de la Tecnología Educativa

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Girardot (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

mayo de 2023

Dedicatoria

Doy gracias a Dios por permitir el haber llegado hasta este momento tan importante para mi formación Profesional, a mi familia que me han acompañado y apoyado en todo el proceso de mi vida, y también a mi abuela Dora, que siempre me incentivo y me motivó a luchar por los sueños, lo cual ha contribuido significativamente en el logro de esta meta.

(Vayza García Vanegas)

Agradecimientos

Se quiere dejar constancia de los inmensos agradecimientos a quienes brindaron apoyo con sus valiosos consejos e ideas constructivas, que permitieron alcanzar el propósito deseado de esta etapa profesional que hoy se culmina.

A todos los docentes, que direccionaron el camino hacia el éxito con sus sabios conocimientos; de manera muy especial a los asesores de la práctica profesional de Centro progesa y del programa de administración de empresas, quienes con sus aportes significativos condujeron a la culminación de la meta; y en general, a todos los docentes de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, quienes, con su calidad humana y aporte académico, hicieron posible la realización del emprendimiento Karon's boutique.

Así como también a todas las autoridades y docentes de la UNIMINUTO con el programa de Administración de empresas, que con sus acertadas gestiones permiten el crecimiento y desarrollo de una sociedad, donde la juventud aspira alcanzar sus sueños, siendo estos profesionales de calidad, capaces de servir a una sociedad.

Nota de Aceptación

Presidente del Jurado

Jurado

Jurado

Girardot Cundinamarca
Ciudad, Fecha (Día, Mes, Año).

Contenido

Lista de tablas	8
Lista de Ilustración	9
Lista de anexos.....	10
Resumen	13
Abstract.....	14
Introducción.....	15
Capítulo I.....	16
1 Antecedentes y marco referencial.....	16
1.1 Objetivos, general y específicos.....	16
1.1.1 Objetivo General:.....	16
1.1.2 Objetivos Específicos:	16
1.2 Marco contextual.....	16
1.3 Marco teórico.....	19
1.3.1 El emprendimiento base de las economías regionales.....	19
1.3.2 La Inteligencia de mercados y los negocios actuales.....	20
1.3.3 Planeación y estructuración de los proyectos empresariales.....	22
1.3.4 Análisis económico y financiero en un proyecto de inversión	23
1.4 Marco legal	24
Capítulo II.....	26
2 Planeación y metodología.....	26
2.1 Formulación del problema de aprendizaje.....	42
2.2 Identificación de actores involucrados y participantes	43
2.3 Estructura del modelo de reconstrucción de la experiencia	44
2.3.1 Variables, indicadores, herramientas e instrumentos.....	44
2.3.2 Matriz de planeación	45
2.4 Modelo de divulgación de la experiencia	47
CAPÍTULO III.....	48
3 Reconstrucción de la experiencia	48
3.1 Momentos históricos y experiencias	48

3.1.1 Principales hitos o hechos relevantes.....	50
CAPÍTULO IV.....	53
4 Aprendizajes.....	53
4.1 Aportes significativos de la experiencia en lo humano	53
4.2 Aportes significativos en lo social	53
4.3 Aportes significativos en lo económico o técnico.....	54
4.4 Principales aprendizajes para el perfil profesional	55
4.5 Aprendizajes abordados desde la perspectiva de la socialización de la experiencia	57
5. Conclusiones y recomendaciones	58
6. Referencias.....	60
7. Anexos.....	64

Lista de tablas

Tabla 1 Proyección del grado de aceptación	28
Tabla 2 Demanda Potencial	29
Tabla 3 Oferta proyectada	29
Tabla 4 inversión inicial	¡Error! Marcador no definido.
Tabla 5 Estado de resultados	39
Tabla 6 margen de utilidad	40
Tabla 7 Flujo de caja.....	41
Tabla 8 Inversión y fuentes de financiación.....	42
Tabla 9 Actores involucrados	43
Tabla 10 Análisis pestel	44
Tabla 11 Diagrama de Gannt y tabla de recursos	46

Lista de Ilustración

Ilustración 1 Fórmula para calcular el tamaño muestral	¡Error! Marcador no definido.
Ilustración 2 Tamaño muestral	¡Error! Marcador no definido.
ilustración 3 logotipo	32
Ilustración 4 Plano de Karon's Boutique	33
Ilustración 5 Mapa de procesos	35
Ilustración 6 Organigrama.....	36
Ilustración 7 Experiencia como emprendedora	56

Lista de anexos

Anexo 1 Lean Canvas Karon's Boutique	64
Anexo 2 Test de cualidades emprendedoras	64
Anexo 3 Gráfica y resultados del Test emprendedor.....	65
Anexo 4 Encuesta Karon's Boutique	65
Anexo 5 Gráfico del rango de edad.....	66
Anexo 6 Gráfica de genero encuesta	66
Anexo 7 Gráfica de ocupación encuesta	67
Anexo 8 Gráfica nivel de ingresos encuesta.....	68
Anexo 9 Gráfica núcleo familiar encuesta	68
Anexo 10 Gráfica primera pregunta encuesta	69
Anexo 11 Gráfica segunda pregunta encuesta	70
Anexo 12 Gráfica tercera pregunta encuesta	71
Anexo 13 Gráfica cuarta pregunta encuesta.....	72
Anexo 14 Gráfica quinta pregunta encuesta.....	73
Anexo 15 Gráfica sexta pregunta encuesta	73
Anexo 16 Gráfica séptima pregunta encuesta	74
Anexo 17 Gráfica octava pregunta encuesta	75
Anexo 18 Gráfica novena pregunta encuesta	75
Anexo 19 Gráfica decima pregunta encuesta	76
Anexo 20 Gráfica undécimo pregunta encuesta.....	77
Anexo 21 Gráfica duodécima pregunta encuesta.....	77
Anexo 22 Recaudo impuesto predial 2021	78
Anexo 23 Feria empresarial Icononzo Tolima.....	79

Anexo 24 Cursos complementarios con el Sena en Icononzo	79
Anexo 25 Local de ropa, proveedores.....	80
Anexo 26 Proveedores de estantería, ganchos y maniquí.....	80
Anexo 27 Aprobado préstamo Cooperativa Minuto de Dios.....	81
Anexo 28 Organización y adecuación de los espacios de Karon's Boutique.....	81
Anexo 29 Inauguración de Karon's boutique.....	82
Anexo 30 Prendas de vestir Karon's Boutique	82
Anexo 31 Estrategia de Mercado	83
Anexo 32 Estrategia de Distribución	84
Anexo 33 Estrategia de Promoción	84
Anexo 34 Estrategia de Comunicación.....	85
Anexo 35 Estrategia de servicio	86
Anexo 36 Presupuesto Marketing Mix.....	87
Anexo 37 Canal de distribución.....	87
Anexo 38 Perfil del colaborador.....	88
Anexo 39 Rut hoja 1	90
Anexo 40 Rut hoja 2	91
Anexo 41 Rut hoja 3	92
Anexo 42 Certificado de matrícula mercantil de persona natural hoja 1	93
Anexo 43 Certificado de matrícula mercantil de persona natural hoja 2.....	94
Anexo 44 Certificado de matrícula mercantil de persona natural hoja 3.....	95
Anexo 45 Balance general.....	96
Anexo 46 idea de negocio pitch	97
Anexo 47 Simposio del emprendedor.....	97

Anexo 48 Evidencia del día de la apertura del punto físico	98
Anexo 49 Clientes felices	98
Anexo 50 Evidencia de envíos a nivel nacional	99
Anexo 51 Feria microempresaria UNIMINUTO	100
Anexo 52 Participación en feria canasta de Paz con reinsertados	100
Anexo 53 Feria empresarial liderada por la alcaldía de Icononzo Tolima	101
Anexo 54 Feria empresarial Icononzo Tolima Invitación de ASODIPAZ.....	101
Anexo 55 Jornada de apoyo al desarrollo con enfoque económico y social	102
Anexo 56 Evidencia de fidelización a los clientes Karon's	102
Anexo 57 Evidencia de incentivo a los clientes Karon's.....	103
Anexo 58 Mensajes de apoyo y de buenos deseos de la comunidad educativa y clientes	103
Anexo 59 Mensajes de satisfacción del cliente.....	104
Anexo 60 Mensajes de satisfacción del cliente.....	105
Anexo 61 Punto físico Karon's boutique	¡Error! Marcador no definido.

Resumen

El emprendimiento Karon's boutique es una iniciativa emprendedora dedicada a comercializar variedad de prendas de vestir a las familias del municipio de Icononzo Tolima con el propósito de brindar fácil acceso a variedad de prendas de vestir, incluyendo las nuevas tendencias, de manera que, evita a los Icononzunos incurrir en gastos de desplazamiento a otros municipios cercanos, la idea de negocio fue creada en el mes de marzo del 2022 por la estudiante Vayza García Vanegas luego, de observar las oportunidades de negocio. El proceso empresarial se inició en Centro Progresista con apoyo de las asesorías de asistencia técnica, logrando la estructura de la idea de negocio.

El presente trabajo tiene como finalidad dar a conocer como puede ser la experiencia de realizar las prácticas profesionales por emprendimiento. Se inició con el paso a paso de como materializar una idea de negocio, se potencializan habilidades, competencias y destrezas siendo fundamentales para la puesta en marcha de los emprendimientos.

Los actores principales son la Corporación Universitaria Minuto de Dios, Centro Progresista y la Cooperativa Minuto de Dios, los cuales impulsaron la puesta en marcha del emprendimiento.

Se busca generar alianzas estratégicas que ayuden a promover el sector económico de Icononzo, logrando dar un servicio satisfactorio a los clientes, contribuyendo al crecimiento comercial del municipio.

Palabras clave: Emprender, Comercio, Ideas, Proyecto, Administración.

Abstract

The Karon's boutique venture is an entrepreneurial initiative dedicated to marketing a variety of clothing to families in the municipality of Icononzo Tolima with the purpose of providing easy access to a variety of clothing, including new trends, so that, avoiding the Icononzunos incur travel expenses to other nearby municipalities, the business idea was created in March 2022 by the student Vayza García Vanegas after observing the business opportunities. The business process began at Centro Progresia with the support of technical assistance consultancies, achieving the structure of the business idea.

The purpose of this work is to make known how the experience of carrying out professional practices for entrepreneurship can be. It began with the step by step of how to materialize a business idea, skills, competencies and skills are potentiated, being essential for the start-up of the ventures.

The main actors are the Minuto de Dios University Corporation, Centro Progresia and the Minuto de Dios Cooperative, which promoted the start-up of the enterprise.

It seeks to generate strategic alliances that help promote the economic sector of Icononzo, managing to provide a satisfactory service to customers, contributing to the commercial growth of the municipality.

Keywords: Undertaking, Commerce, Ideas, Project, Administration.

Introducción

El presente trabajo de sistematización de la práctica profesional bajo la clasificación de emprendimiento describe el proceso de creación de la empresa Karon's boutique, a través de un plan de trabajo estructurado. En el desarrollo del plan de actividades, se puede observar que los habitantes del municipio de Icononzo debían visitar otros municipios para la adquisición y compra de variedad de prendas de vestir lo que, ocasiona incurrir en gastos de desplazamiento.

El documento menciona aspectos sobre el sector comercial y la industria textil, a nivel local y nacional por medio de factores sociales, políticos, económicos, ambientales, tecnológicos y legales que ayudan a entender el mercado. También, se identifican características sobre el municipio de Icononzo Tolima, como la necesidad de encontrar variedad de prendas de vestir dentro del municipio, sumado a lo anterior se exponen teorías de emprendimiento y se termina con el módulo legal, señalando la normatividad nacional que rige a los emprendimientos y empresas.

La planeación del trabajo realizado expone variables, indicadores, instrumentos y la metodología utilizada para llevar a cabo el proceso de sistematizar la experiencia.

Se relata la historia de la sistematización por emprendimiento, es decir, los momentos históricos, las experiencias vividas y los hechos relevantes, se expone el aprendizaje obtenido durante el proceso de las prácticas profesionales y los aportes que como Administradores de empresas se dejan en la sociedad.

Capítulo I

1 Antecedentes y marco referencial

1.1 Objetivos, general y específicos

1.1.1 Objetivo General:

Estructurar el proceso de la sistematización a través de la experiencia adquirida en la práctica profesional mediante la creación del emprendimiento Karon's Boutique.

1.1.2 *Objetivos Específicos:*

- Detallar los aspectos más importantes e influyentes de la experiencia adquirida en las prácticas profesionales.
- Identificar los mecanismos y recursos utilizados en el proceso de creación del emprendimiento Karon's Boutique.
- Evaluar la viabilidad financiera del proyecto mediante un análisis de los índices obtenidos en el estudio realizado durante la práctica profesional.

1.2 Marco contextual

Se describe el proceso empresarial, el apoyo de la Universidad y de Centro Progresá E.P.E para la puesta en marcha del emprendimiento Karon's boutique en Icononzo Tolima.

Karon's boutique, es una iniciativa de emprendimiento creada por la estudiante Vayza García Vanegas la idea de negocio nace en el mes de marzo del 2022 luego de observar las alternativas de emprendimiento en el entorno, como proceso empresarial se inició en centro progresá con apoyo de las asesorías de asistencia técnica, logrando estructurar la idea de negocio.

La boutique está ubicada en Icononzo, es un municipio que se encuentra situado al Oriente del departamento del Tolima, el clima normalmente es templado. Según el DANE, el municipio cuenta con una población de 11.953 habitantes. Es de vocación agrícola por excelencia con producción en cultivos de café, habichuela, aguacate, frutos; mora, naranja, mandarina, guayaba, guanábana, principalmente el

banano que genera ingresos permanentes a los agricultores. También desarrollan actividades económicas en el sector pecuario se presentan especies porcinas y están adquiriendo auge con razas vacunas como el cebú, gyr, holstein, según el plan de desarrollo de Icononzo el municipio cuenta con aproximadamente 13.100 bovinos, además cuenta con un área de 21,903 hectáreas de las cuales 4.980 son destinadas a actividades agrícolas y 8.762 a pecuarias.

Según la oficina de tesorería de Icononzo las principales fuentes de recaudo son los impuestos como industria y comercio, la tasa bomberil, los avisos y tableros, las tasas ambientales, y el predial. Para el mes de febrero de 2021 los recaudos del impuesto predial equivalieron a \$99.073.153 mientras que para el mes de diciembre se recaudaron \$21.972.151 con un comportamiento decreciente. (Véase en Anexo 22)

En el artículo 12 del plan de desarrollo del municipio, promueve la generación de empleos dignos y el apoyo empresarial para la formalización de emprendimientos y comercialización de los productos, propiciando entornos económicos favorables en las comunidades. Sumado a lo anterior, la alcaldía municipal realiza diferentes actividades empresariales, como talleres, charlas, brindando acceso a cursos complementarios con instructores del SENA y participaciones en ferias microempresariales, (Véase en Anexo 23 y 24) que impulsan la reactivación económica, en congruencia con la ley nacional de emprendimiento 2069 del 2020 (Oficina municipal de emprendimiento, 2023)

La reactivación en el municipio también se debe al sector turístico, gracias a los servicios novedosos y llamativos como recorridos en cuatrimotos, liderado por la empresa Isla Verde Extrema, visitas al mirador en el alto de la cruz, liderado por Fresqueate, alquiler de Glamping liderado por el Paraíso del Oriente Eco Hotel, es un lugar tranquilo rodeado de la naturaleza. Los turistas pueden adquirir recuerdos físicos como, llaveros, servilleteros, bolsos, ponchos, lapiceros y demás artesanías, representativas de la cultura, el folclor, el arte, la gastronomía y la fauna del municipio liderado por el

emprendimiento de Pura Sepa, lo que, genera oportunidades de negocio, permitiendo la visualización de Icononzo en escenarios del nivel regional, departamental, nacional e internacional.

En el sector comercio la industria textil en Icononzo cuenta aproximadamente con diez almacenes físicos, que comercializan prendas de vestir, los locales son centrales cuentan con 1 o 2 colaboradores, manejan ropa para toda la familia, como conjuntos, vestidos, uniformes, pijamas, ropa interior, entre otras prendas, también, venden otros productos como papelería, pasando a un segundo plano la necesidad del vestuario, además, los comerciantes textiles tienen en su punto físico prendas del mismo estilo y color, lo que genera insatisfacción, los clientes quieren exclusividad y tendencia, es decir, vestir diferente.

En la práctica profesional II, se realizó el plan de negocios, para convertir la idea de negocio en una realidad, por medio de la encuesta aplicada a la población Icononzuna se identificó la problemática siendo la necesidad de visualizar y adquirir variedad de prendas de vestir de tendencia dentro del municipio, durante el proceso de las prácticas profesionales se logró cumplir con varias etapas en el desarrollo de la idea de negocio:

1. Consecución de proveedores nacionales tanto para comercializar prendas de vestir como para la estantería y amueblamiento del local (Véase en Anexo 25)
2. Solicitud de recursos financieros a través de la Cooperativa UNIMINUTO quien aprobó un préstamo de 5.000.000 millones de pesos a finales del mes de agosto del 2022 (Véase en Anexo 27)
3. Adquisición de insumos, muebles, enseres requeridos y que hacían parte del presupuesto para la puesta en marcha
4. Organización y adecuación de los espacios del local, instalación de muebles y ubicación de prendas de vestir (Véase en Anexo 28)
5. Inauguración del punto físico de la boutique Karon's (Véase en Anexo 29)

En la práctica profesional III, las asesorías profundizaron diferentes áreas importantes para el óptimo desarrollo del emprendimiento: la planificación estratégica; identificando la propuesta de valor del emprendimiento, el desarrollo y manejo del servicio. Gestión organizacional; coordinando y estructurando las responsabilidades de los colaboradores. El departamento de mercadeo y ventas; creación de actividades y procesos para el cumplimiento de los objetivos comerciales propuestos, creación de estrategias de marketing para posicionar la marca generando credibilidad. El departamento de contabilidad; planeación financiera efectiva para la optimización de los recursos, entre otras.

A través de esta idea empresarial, se busca disminuir los gastos de transporte en que incurren los Icononzunos al momento de adquirir el vestuario en otros municipios o ciudades, por la falta de variedad de prendas de vestir, incluyendo las nuevas tendencias, esto se ha logrado gracias a las asesorías y enseñanzas impartidas por Centro Progresía EPE y el Programa de Administración de empresas.

La creación de Karon's Boutique brinda beneficios en el municipio como crecimiento en el comercio, aumento de ingresos, ofertas de empleos, gracias a la publicidad los turistas (visitantes) buscaran conocer este municipio y toda su historia.

1.3 Marco teórico

La presente investigación recolecta información de fuentes confiables, siendo el tema principal el emprendimiento, el cual se relaciona con temas de inteligencia de mercados y estados financieros, los cuales proporcionan información necesaria para el estudio del proyecto.

1.3.1 El emprendimiento base de las economías regionales

En la actualidad, el ecosistema emprendedor viene repuntando, está en constante cambio y se renueva gracias a la aprobación social que tienen, así como los incentivos económicos dados desde diferentes organismos tanto públicos como privados, superando los obstáculos que le son comunes, procurando así proyectos rentables.

Emprender es la iniciativa de llevar a cabo una idea de negocio, surge la duda de si los emprendedores nacen o se hacen, la educación en emprendimiento debe ser una realidad y no sería prudente dejarse solo en instituciones privadas, porque de esta forma sería imposible obtener los beneficios sociales recomendables, es necesario que todos los educandos realicen actividades empresariales, desarrollen habilidades y competencias para la vida, caracterizándose por ser personas independientes, perseverantes, optimistas, seguros y líderes. (Duarte T., Ruiz M., 2009)

Por otro lado, la creación de emprendimientos genera desarrollo y riqueza, lo cual es planteado como el beneficio que las sociedades reciben al afrontar de una forma más eficiente la solución de los problemas con prontitud de las respuestas demandas de las comunidades. Sin embargo, Cotera (2018) argumenta que “ser emprendedor exige un nuevo espíritu, una nueva mentalidad que hace que el hombre no espere, sino que actúe. Al empresario se le exige una mayor preparación y esmero en la planeación de su negocio para enfrentarse a un mercado que no perdona errores y que cada día se vuelve más exigente”. (pág. 4).

1.3.2 La Inteligencia de mercados y los negocios actuales

Los emprendedores realizan estudios sobre la situación actual del mercado, siendo un paso necesario para direccionar los negocios de manera innovadora, siendo un proceso de exploración de variables que permiten entender el estado del mercado en el que la organización se va a desempeñar, la tendencia de la oferta, de la demanda, de los precios de un producto a nivel global o en nichos específicos de mercado.

De manera que, la inteligencia e investigación de mercados es un recurso elemental de comunicación y socialización entre la organización y el entorno, colaborando en la recolección, el procesamiento, el análisis e interpretación de información sobre lo que se está indagando y dar posibles soluciones. Dentro de los beneficios, está en ayudar a expandir, minimizar los riesgos en las decisiones

de inversión, mantenerse por delante de la competencia; obtener una ventaja sobre ellos, suplir las necesidades de los clientes y mantener una identidad corporativa distinta (Bernal, 2017)

Según Morales (2006) “Las estrategias de mercadeo se definen como el conjunto de acciones por medio de las cuales una organización espera satisfacer las necesidades de su mercado objetivo. El diseño de estrategias puede llevarse a cabo a nivel de posicionamiento, mezcla, calidad del servicio, satisfacción del cliente y gastos de mercadeo” (pág. 2) En efecto, las estrategias generan oportunidades de venta en el negocio contribuyendo al desarrollo e investigación de las empresas desde la perspectiva del mercado, ya que, estudian las respuestas que generan cuando, por ejemplo, se introducen nuevos productos.

También, las empresas buscan la manera de innovar y de crear estrategias de marketing, para generar nuevos modelos de venta y de comercialización, definiendo los procesos, como un objetivo, para analizar los comportamientos del mercado y de los consumidores, del mismo modo, para generar ideas que ayuden a retener y fidelizar a los clientes, logrando obtener mayor eficiencia y productividad.

Ahora bien, el mapa que permite a los emprendedores empezar el viaje del reconocimiento de sus marcas, es aplicando marketing mix (4ps) en las empresas, siendo una travesía hacia el éxito en el que se debe estar abierto a constantes cambios, vivir experiencias y asumir retos, contar con planificación clara y equipo especializado, la marca puede llegar tan lejos como se lo proponga, lo más importante será contar con el equipo adecuado, estableciendo metas, objetivos claros y medibles. (Betancur, s.f)

Cabe mencionar que, la implementación de la teoría de las 5 fuerzas de Porter ayuda a medir un sector o empresa, lo que permite analizar si las actividades son competitivas, siendo una herramienta imprescindible de estrategia y marketing fue desarrollada a finales de los 70 por el profesor Michael Porter. (Bello, 2022)

“Las 5 fuerzas de Porter es un modelo el cual permite recolectar información sobre el equilibrio de poder en un mercado; amenaza de competidores, amenaza de nuevos productos, poder de negociación de proveedores y poder de negociación consumidores, ayudando a los profesionales del marketing.” (marketing digital, 2022). La teoría de Porter aporta de manera positiva a la sistematización de la práctica profesional, porque ayuda a definir la estrategia empresarial tanto para los empresarios como para los emprendedores, generando ventajas competitivas para la puesta en marcha de los proyectos.

Es indispensable reconocer la oferta y demanda, para estudiar una amplia variedad de problemas, logrando entender y predecir como la circunstancia de la economía mundial logran afectar el precio de mercado y de producción, también, para poder evaluar el impacto de los controles de precios del gobierno, los salarios mínimos, los precios sostén, los subsidios a la producción. Para ello, se debe determinar cómo los impuestos, las tarifas, las cuotas de importación afectan a los consumidores y a los productores, con el objetivo de que la empresa pueda saber qué ofrecer, a quién y a qué precio. (Ucema, s.f).

Por lo tanto, la oferta y la demanda son esenciales para la planificación futura tanto de las organizaciones como de los emprendimientos, independientemente si se trata de ofrecer nuevos productos o servicios o de crear el plan de negocios. Las necesidades actuales del mercado (demanda) y la situación real (oferta) determinan el éxito o el fracaso de las empresas, existen diferentes maneras de analizar estas dos cantidades para un producto dado; Los estudios de mercado, las consultas de los clientes, los análisis económicos de la evolución de los precios y los datos de producción demuestran la utilidad, con la finalidad de entender el mercado. (Méndez, s.f)

1.3.3 Planeación y estructuración de los proyectos empresariales

Las ideas de negocio nacen a raíz de una oportunidad empresarial, para el beneficio de individuos y/o comunidades, de manera que, el emprendedor debe planificar y coordinar la formulación

de proyectos, para llevar a cabo la puesta en marcha de la innovación es necesario contar con habilidades, destrezas y conocimientos técnicos, administrativos y legales para el buen funcionamiento de la empresa.

El desarrollo del plan de negocios servirá como carta de presentación del emprendimiento, también como instrumento de planificación y gestión, ayudando a sustentar la idea de negocio, y a la vez servirá como herramienta para atraer nuevos accionistas, debido a que, se estructura la misión, visión, objetivos, estrategias, estudio de mercado; competidores, clientes meta y sus necesidades, estudio técnico, legal, administrativo, organizacional, de inversión y financiero. Es decir que, el emprendedor podrá identificar la situación de la empresa para la toma de decisiones, estando preparado para escenarios futuros. (Santos,2015)

Mediante el estudio técnico se determina la mejor localización de la planta y oficinas, también, la identificación del equipo e instalaciones adecuadas y la materia prima necesaria para llevar a cabo el proyecto, es decir que, es un proceso de análisis necesario para elaborar correctamente un exitoso plan de negocios. (Cotera, 2023)

Para concluir, los aspectos organizacionales y legales generan oportunidades como mayor confianza y credibilidad a los clientes, seguridad jurídica, participación gratuita a capacitaciones, cursos y ferias, entre otras, creando una imagen solida de la empresa. (Ortiz F., Duran j., 2020)

1.3.4 *Análisis económico y financiero en un proyecto de inversión*

El proceso contable permite reconocer la viabilidad de un proyecto, sin importar si es una idea de negocio o si es para una empresa que desea ofrecer una nueva línea de productos o servicios, es fundamental para cualquier proyecto de inversión. El estudio está integrado por elementos informativos cuantitativos que permiten decidir y observar la rentabilidad del plan de negocios, en ellos se integra el comportamiento de las operaciones necesarias para que una organización se desenvuelva y se pueda visualizar a su vez el crecimiento de esta en el tiempo, se considera la variable del costo efectivo, implica

el costo de capital de trabajo, adquisiciones de activo fijo y gastos preoperativos hasta obtener los indicadores financieros en los Estados Financieros; El Balance General, Estado de Pérdidas y Ganancias y Flujo de Efectivo. (González N., López E., Aceves J., Figueroa R., Beltrán N., s.f)

Es decir, es la disciplina que permite reflejar la actividad económica del negocio, registra los hechos económicos que realiza una empresa y gracias a ese registro es posible conocer el estado financiero y económico de la organización, para la toma de decisiones pertinentes, se obtiene información segura y de confianza sobre los resultados de una empresa que obtiene en un periodo de tiempo determinado.

Según Arcos N (2022) “La función de la contabilidad radica en proporcionar información cuantitativa, generalmente de naturaleza financiera, de las actividades económicas en las entidades y que su utilización sea importante en la toma de decisiones. Por lo tanto, el objetivo de la contabilidad es proporcionar informes de consulta a los directivos, producir información oportuna, confiable y precisa para su posterior interpretación. (pág. 18) De manera que, es esencial registrar todos los movimientos financieros, para que la información este completa, organizada y clara, lo que permite reconocer las utilidades y necesidades que pueda tener.

De modo que, los emprendedores deben buscar información detallada sobre la economía del sector o del mercado donde se va a dirigir, le ayudará a realización de la proyección financiera de sus emprendimientos, siendo una manera de poder estar preparados a los nuevos cambios y poder obtener resultados esperados.

1.4 Marco legal

Para el funcionamiento de las empresas de Colombia existe un ordenamiento jurídico, que está formado por la Constitución del Estado, que se rige como la norma suprema; leyes, reglamentos, decretos, entre otras. Por lo tanto, el gerente o emprendedor debe reconocer cuales son los derechos y deberes para el beneficio propio y de sus empleados.

Decreto 410 de 1971 es el código de comercio de Colombia, dicta normas para comerciantes que ocupan actividades mercantiles se registrarán por las disposiciones de la ley comercial.

Ley MIPYME 590 del 10 de julio del 2000 Dictan normas para las micro, pequeñas y medianas empresas, con el fin de promover su desarrollo y mejores condiciones.

Ley de fomento a la cultura del emprendimiento 1014 de 2006 Promueven el espíritu emprendedor, brindan oportunidades de estudio empresarial para obtener conocimientos sobre el nivel de creación de las empresas pequeñas.

Ley 1340 de 2009 Creada por el congreso de la república, dicta normas relacionadas con la protección de la competencia con la finalidad de proteger la libre competencia económica en el territorio nacional.

Ley 1429 de 29 de diciembre de 2010 Dicta normas para la formalización y la generación de empleo, con la finalidad de generar incentivos a los nuevos emprendedores; de manera que, disminuyan los costos de formalización empresarial.

Ley 1727 de 11 de Julio de 2014 Reforma del código de comercio, fijan normas para el funcionamiento de las cámaras de comercio, son administradas y gobernadas por los comerciantes inscritos en el registro mercantil.

Ley 1955 de 2019 Expide El Plan Nacional de Desarrollo 2018-2022 para el Pacto por Colombia, Pacto por la equidad, el objetivo, es lograr igualdad de oportunidades para todos los individuos, cumpliendo con los Objetivos de Desarrollo Sostenible al 2030.

Ley 2069 31 de diciembre 2020 Impulsa el emprendimiento en Colombia, como finalidad propiciar espacios de interacción y participación a el crecimiento, la consolidación y la sostenibilidad de las empresas, con el fin de aumentar el bienestar social y generar equidad.

Capítulo II

2 Planeación y metodología

La metodología desarrollada en la sistematización de la práctica profesional es mixta, se requiere analizar el problema de investigación, es necesario integrar tanto el enfoque cuantitativo como cualitativo.

Los métodos mixtos pueden implementarse en diversas secuencias. A veces lo cuantitativo precede a lo cualitativo, también pueden desarrollarse de manera simultánea o en paralelo e incluso es factible fusionarlos desde el inicio y a lo largo de la investigación, lo importante es lograr la recolección y análisis de datos. (Sampieri, 2018)

Una vez definida la metodología, se realizó el plan de negocio de Karon's Boutique guiado por Centro Progresía E.P.E, tiene cinco módulos de trabajo los cuales son:

Módulo de Introducción: A través de este módulo se utilizó la herramienta Lean CANVAS (Véase en Anexo 1) como metodología logrando analizar y evaluar la idea de negocio así: Identificación de debilidades y fortalezas de las organizaciones.

También, se realizó el test de habilidades emprendedoras (Véase en Anexo 2) el cual, tiene como finalidad ayudar a reflexionar sobre las características emprendedoras que se tienen para poner en marcha la idea de negocio. El test se distribuye en 28 preguntas, obteniendo un resultado de 78,57 % es decir que, se cuenta con capacidad emprendedora.

Por otro lado, se estructuró la justificación del proyecto emprendedor teniendo en cuenta las características del municipio de Icononzo Tolima como la población, la económica, la ubicación geográfica, el desarrollo social, las actividades culturales, el desarrollo sostenible ambiental y los programas ofrecidos por la alcaldía municipal, encontrando la oportunidad de este proyecto, que tiene como beneficio obtener fácil acceso a variedad de prendas de vestir dentro del municipio de manera que, evita a los Icononzunos incurrir en gastos de desplazamiento a otros municipios cercanos.

Por último, es indispensable definir la identidad de la marca y las principales estrategias empresariales, el objetivo general y los objetivos específicos dieron la apertura a lo que sería el desarrollo del plan de negocio Karon's boutique.

Módulo de Mercado: Para obtener la muestra se toma la cantidad de grupos familiares de Icononzo Tolima que son 2.631 el vestuario es una necesidad básica para toda la familia, es decir que, todos son partícipes del beneficio de la creación de Karon's Boutique, para ello se tuvieron en cuenta las cifras del Dane.

Para establecer el tamaño de la muestra se aplica la siguiente ecuación matemática:

Dónde: n = Tamaño de la muestra 242

N = Tamaño de la población 2.631

Z = Valor estandarizado de la población de la distribución normal = 1.96 para un nivel de confianza del 95%

p = Probabilidad de éxito = 0.5

q = Probabilidad de fracaso = 0.5

e = Margen de error = 0.06

Aplicación cálculo de la muestra:

Ilustración 1

Tamaño muestral

Reemplazando términos se tiene

$$n = \frac{2631 * 1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)}{(2631 - 1) * 0,06^2 + 1,96^2 * 0,5 * (1 - 0,5)} = 242,30$$

$$n = \frac{2.526,8124}{10,4284} = 242$$

Fuente: Elaboración propia

Para la realización de este proyecto se necesitará una muestra de 242 para aplicar la encuesta, el tipo de muestreo es probabilístico aleatorio. El objetivo es recopilar información, analizando las necesidades y expectativas de los Icononzunos, también obtener información del grado de aceptación y demanda en el Municipio.

La encuesta se realizó por medio del correo electrónico buscando la opción de formularios, luego se compartió el link por correo y por redes sociales; Instagram, Facebook y WhatsApp, una de las prioridades de la encuesta es observar si los habitantes adquieren las prendas de vestir dentro del municipio, (Véase en Anexo 4-21) lo que se quiere es que, no incurran en gastos adicionales de traslado a otros municipios.

Los resultados de la encuesta arrojaron que el 80.2% de las 242 personas encuestadas, confirman estar dispuestas en comprar prendas de vestir en el emprendimiento. Debido a que, les gusta la tendencia y la exclusividad, y el 1,7% no estaría dispuesto a comprar en esta boutique.

El Dane (2022) comparte un porcentaje del 10,6 equivalente al total de desempleo de Colombia. El grado de aceptación es el 80,2 % * (1-10,6%) GAA=71,6 Según lo anterior, el grado de aceptación por parte de los encuestados es viable para la comercialización de prendas de vestir de tendencia en el municipio de Icononzo. El Dane (2022) prevé el 10,86 % índice de precios al consumidor, se prosigue a realizar el grado de aceptación con una proyección a cinco años, para identificar la viabilidad de la boutique Karon's.

Tabla 1
Proyección del grado de aceptación

2022	2023	2024	2025	2026
71,6%	79,3%	97,9%	97,4%	107%

Fuente: Elaboración propia

Los demandantes potenciales, es la capacidad de mercado por un determinado bien o servicio, se realizan cálculos específicos para crear la hipótesis con el objetivo de reconocer la acogida que tendría la idea de negocio.

Los núcleos familiares de Icononzo Tolima son 2.631 Hogares inicialmente se va a atender el 10% de los demandantes potenciales debido a que, es un emprendimiento que no tiene reconocimiento del mercado. Para hallar la proyección de los años 2022, 2023, 2024, 2025 y 2026 se recogió los datos proporcionados por el censo del DANE y por el grado de aceptación calculado anteriormente.

Tabla 2
Demanda Potencial

Año	10 % de los hogares	Grado de aceptación	Demandante potencial
2022	263	71,6%	1,883
2023	270	79,3%	2,141
2024	278	87,9%	2,443
2025	287	97,4%	2,795
2026	298	107,0%	3,188

Fuente: Elaboración propia

La oferta proyecta hace referencia a la estimación de la oferta a futuro. El emprendimiento tiene como porcentaje de participación el 100% porque se van a ofertar el 100% de los productos.

Tabla 3
Oferta proyectada

OP=DP*%P ART	Año	10 % de los hogares	Grado de aceptación	Demandante potencial
	2022	263	100%	263
2023	270	100%	270	
2024	278	100%	278	
2025	287	100%	287	
2026	298	100%	298	

Fuente: Elaboración propia

En el municipio existen aproximadamente diez tiendas de ropa que comercializan prendas de vestir, Variedades 2000, Boutique Salome y Remates Paisas, están ubicados en la zona urbana, cerca al centro, son locales pequeños, no cuentan con bodega, sin embargo comercializan otros productos como fragancias, útiles de aseo, papelería, artículos básicos del hogar, entre otros.

Los encuestados toman como alternativa visitar municipios cercanos como Melgar y Girardot, para visualizar y adquirir variedad en prendas de vestir, se identificó algunos locales que visitan como el

Palacio de la Moda, Deportes Angela, Yoyo, Koaj, Studio F, Vélez, entre otros, son almacenes que manejan variedad, tienen bodegas, cuentan con locales amplios, iluminados y amoblados para el uso de los clientes.

Karon's boutique es un emprendimiento que comercializa prendas de vestir de tendencia para toda la familia, ofreciendo variedad de colores y de referencias, de manera que desea beneficiar al cliente, no tendrán que trasladarse a otros municipios para la adquisición y compra del vestuario, lo cual ayudará a disminuir gastos de transporte y de tiempo.

El emprendimiento considera como su principal mercado consumidor meta a las familias y sus integrantes desde los 5 años hasta los 60 años del municipio de Icononzo es importante resaltar que las mujeres son delegadas por sus familias con tareas como la búsqueda y adquisición de prendas de vestir.

La encuesta desarrollada en el Municipio arrojó que el 21,9% de los clientes presentan compras dentro del municipio, visitan tiendas de ropa como Boutique Salome, Variedades 2000 y remates el país, tres principales competidores en el mercado de prendas de vestir. La Población de Icononzo refleja la necesidad de adquirir prendas para uso propio y de su familia, siendo una oportunidad para comercializar prendas de calidad, de tendencia y de exclusividad, logrando atraer más clientes.

También arrojó que el 52,1 % de los encuestados realizan compras semestrales y el 36,4% compras mensuales, adquieren diferentes prendas de vestir como blusas, Jean, camisas, vestidos, conjuntos deportivos, entre otras.

La boutique tiene como prioridad comercializar cuatro líneas de prendas de vestir; casual, clásica, elegante y deportiva. (Véase en Anexo 30) brinda servicio de planchado opcional que no tendrá ningún costo adicional, puede ser al momento de adquirir prendas elegantes para lucir en sus eventos, ya que, la boutique cuenta con una plancha a vapor. Además, con ayuda de redes sociales como Instagram y Facebook se dan a conocer las referencias que se manejan. En fechas especiales se hacen

ofertas y descuentos, se hace perifoneo para que todos conozcan los productos que se comercializan y se animen a visitarlo.

La estrategia de Mercado busca atraer nuevos clientes y fidelizar los clientes. El propósito que tiene el emprendimiento es comercializar prendas de vestir, incluyendo las nuevas tendencias. (Véase en Anexo 31)

Se mencionan diferentes estrategias de distribución que favorezcan la entrega de las prendas al cliente, en el tiempo acordado. (Véase en Anexo 32)

Estrategias de Precio: El margen de utilidad es con base a la fórmula calculando la utilidad bruta - gastos fijos y variables encontrando para el año 2023 el 20,19%; dentro de los costos fijos que tiene el emprendimiento es el arriendo, los servicios públicos, plan de datos e internet, papelería y servicios de aseo, los costos variables son los fletes, los pedidos, la gasolina (domicilios en Melgar y Girardot) bolsas y etiquetas para las prendas.

Se realizan descuentos según las festividades que existen como el día de la mujer, día del hombre, entre otras. En la inauguración se realizaron descuentos del 15 % en toda la tienda, se reciben pagos en efectivo y por transferencia bancaria.

Estrategias de Promoción: La boutique se da a conocer por medio de participaciones en ferias empresariales (Véase en Anexo 33) y también obtiene reconocimiento gracias a las redes sociales (Instagram y Facebook). Se retienen y se fidelizan clientes por medio de detalles (Agendas, llaveros).

Estrategias de Comunicación: La boutique se beneficia tanto de la publicidad voz a voz y de redes sociales, es una oportunidad para dar a conocer los productos y servicios que se brindan. (Véase en Anexo 34).

Estrategias de Servicio: El emprendimiento se encarga de comercializar prendas de vestir, primero, debe contactar a los proveedores y solicitar fotos y videos del vestuario, se procede, a publicar en los estados de whatsapp, de Instagram y de Facebook, (Véase en Anexo 35) con el fin de que los

clientes visualicen lo que vendemos, nos escriban y nos envíen las prendas que les gusta. Por otro lado, para solicitar las prendas al proveedor, se le pedirá al cliente la mitad de lo que cuesta la prenda para hacer el pedido. Según las políticas del proveedor se le dirá al cliente la fecha estimada del pedido, si el cliente desea se puede realizar la entrega en su domicilio, además, se realiza garantía por imperfectos de costuras en las prendas.

Presupuesto del Marketing Mix, se identifica el presupuesto estimado que la boutique va a invertir en publicidad para atraer, retener y fidelizar los clientes, también, se tienen en cuenta los insumos para embellecer y amoblar de manera llamativa el lugar físico. (Véase en Anexo 36)

El canal de distribución es directo a través de catálogos en pdf y prendas ubicadas en el local físico (Véase en Anexo 37) para poder brindar seguridad a los clientes. Los clientes se comunicarán por WhatsApp y por redes sociales; Instagram, Messenger y Facebook, se brindará toda la información necesaria para satisfacer la necesidad.

El logotipo, es creado con colores neutros y serios que generan distinción y estilo. El color dorado caracteriza riqueza, el color negro elegancia y el color blanco seguridad y paz.

El slogan de la boutique es, todo lo que queremos lo podemos lograr solo es cuestión de perseverar.

ilustración 2

Logotipo



Fuente: Elaboración propia

Módulo de Operación: Para la puesta en marcha del plan de negocio se identificarán las siguientes condiciones técnicas: infraestructura y adecuación del punto físico, se tomaron medidas para la organización de las áreas, ubicando un espacio para el escritorio (caja), para dos probadores, para la zona de vitrinas y exhibidores, para el espejo y los pasillos de esparcimiento, logística: inició con la búsqueda y selección de proveedores de exhibidores y de mobiliario, escogiendo tamaños y estilos que generen elegancia y vida a la boutique.

El punto físico de Karon's Boutique está organizado de la siguiente manera:

Ilustración 3

Plano de Karon's Boutique



Fuente: Elaboración propia

La distribución de planta de Karon's se enfoca en la organización de todos los espacios necesarios para el surtido y venta de las prendas garantizando un buen flujo y exhibición para los clientes que puedan conocer todas las prendas que esta boutique maneja, por otro lado, se brinda a los colaboradores comodidad y seguridad en su lugar de trabajo debido a que, la ubicación y la organización es adecuada, pueden realizar las actividades sin correr ningún tipo de riesgo, siendo eficientes en dichas labores de venta y surtido.

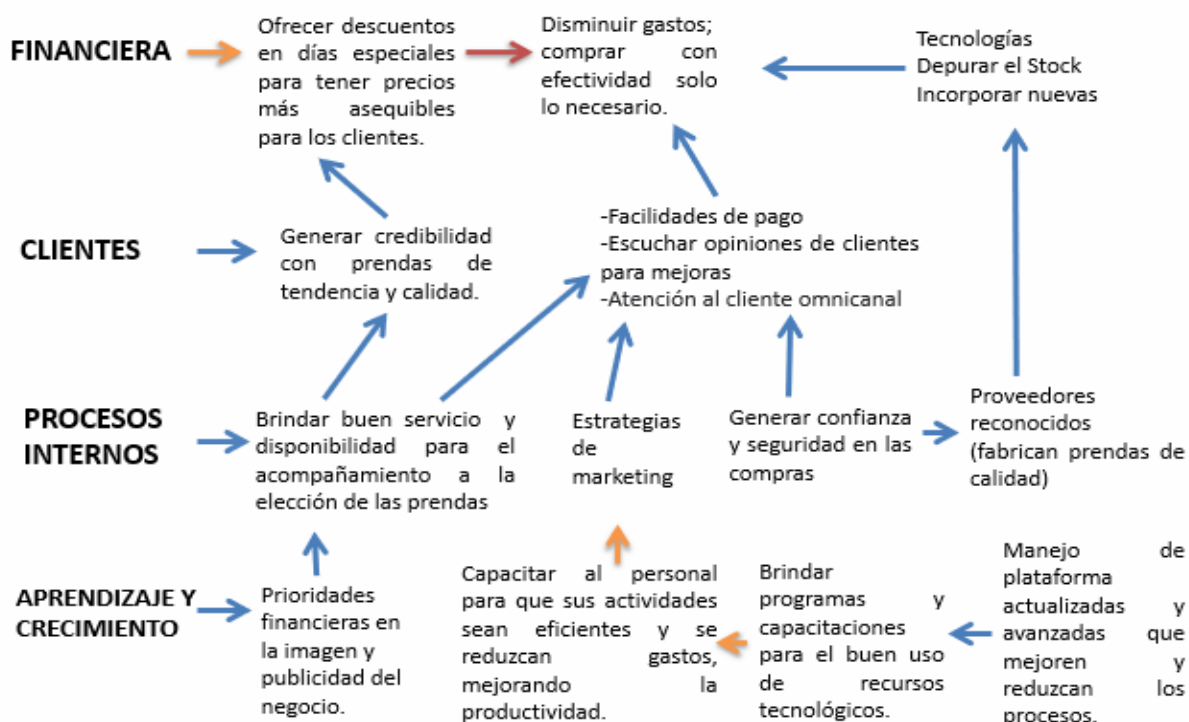
Las prendas de Karon's boutique son fabricadas por proveedores nacionales, que manejan ropa de tendencia y de excelente calidad, brindan variedad de telas como algodón, poliéster, licra, rib, tela durazno, tela fría, entre otras. La boutique suple una de las necesidades básicas que es el vestuario, ofreciendo prendas elegantes y de moda. La ropa estará distribuida por exhibidoras, maniqués y vitrinas. Se identifica la necesidad de una bodega para recibir la mercancía, de manera que se pueda organizar las prendas, se asignen los precios y se ingresen al inventario.

La boutique Karon's necesita los siguientes materiales como etiquetas, Stiker, tarjetas y bolsas cubre vestidos; para cuidar la ropa blanca. Para realizar la entrega de las prendas se pueden necesitar facturas de compra y bolsas o cajas de embalaje y para realizar de envíos a nivel nacional e internacional, se contará con bolsas negras, cinta gruesa transparente y hojas blancas.

Por otro lado, la elaboración del mapa de procesos define los procesos que ocurren en el emprendimiento, siendo el paso necesario para identificar con detalle las acciones que los componentes y así poder intervenir en ellos con el objetivo de introducir mejoras y soluciones.

Ilustración 4

Mapa de procesos



Fuente: Elaboración propia

Módulo Organizacional y legal: La Boutique fija objetivos y plantea estrategias claras y pertinentes, los colaboradores deben demostrar sentido de pertenencia por la organización.

La misión del emprendimiento es comercializar prendas de vestir con diseños exclusivos, de tendencia y de excelente calidad, que cumplan con las necesidades del consumidor.

La Visión es Ser en el 2026 la boutique comercializadora de ropa líder en prendas, superando las expectativas de los clientes con productos de tendencia y de calidad.

Las Políticas de la empresa Karon's Boutique se compromete a brindar un servicio de calidad, entregando productos que cumplan las especificaciones del consumidor, ofreciendo seguridad y salud en el trabajo, e implementando estrategias que permitan la reutilización de materias primas para un segundo uso, realizando procesos más eficientes.

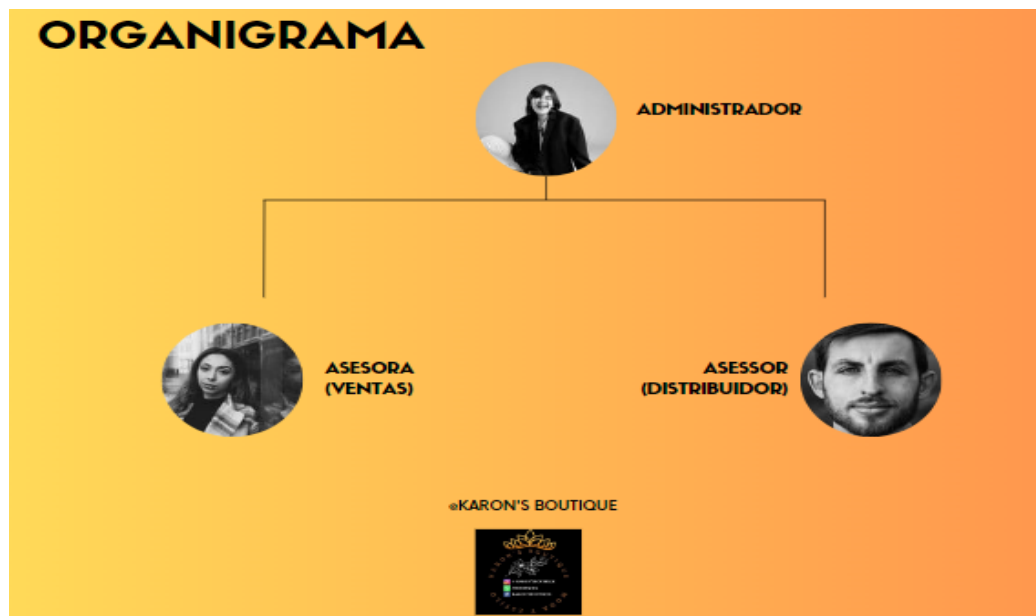
Los valores corporativos representativos de Karon's Boutique:

- Responsabilidad. Cumplir con lo que se le ofrece al cliente.
- Humildad. Reconocer y aplicar las críticas constructivas para el mejoramiento de la empresa
- Respeto. Cumplir los principios y políticas tanto para nuestros clientes, proveedores y colaboradores.
- Gratitud. Expresar agradecimientos por la confianza que nos brindan.
- Sentido de pertenencia. Cuidar, proteger y apoyar en las necesidades del negocio.
- Amor por el trabajo. Dar lo mejor para que nuestros clientes estén satisfechos.

A través del organigrama se dio a conocer la cantidad de colaboradores y los cargos que desarrollaran.

Ilustración 5

Organigrama



Fuente: Elaboración propia

La estructura organizacional de la boutique cuenta con tres colaboradores, el primero es el administrador, encargado de la organización y supervisión, tiene como responsabilidad velar por el

bienestar tanto de la organización como de los colaboradores, el segundo es el asesor de ventas, que es el encargado de brindar servicio al cliente, registrar y realizar ventas y el tercero es el asesor de distribución encargado de realizar entregas a nivel local y llevar pedidos a las transportadoras para realizar los envíos a nivel nacional e internacional. (Véase en Anexo 38)

Se obtienen permisos necesarios para el funcionamiento de la empresa, siendo Karon's Boutique comercializadora de prendas de vestir par toda la familia.

La boutique se formalizó el miércoles 12 de abril del 2023, el proceso se llevó a cabo en las oficinas de Cámara y comercio de Melgar Tolima, iniciando con la inscripción del RUT, seguido del proceso de matrícula como persona natural. (Véase en Anexo 39-44)

También en el mes de junio se hará el debido registro en industria y comercio, visitando la oficina de hacienda y tesorería del municipio de Icononzo.

Módulo Financiero: Se inició, estimando los ingresos, gastos, costos, luego, los indicadores financieros como la TIR y el VAN.

Para dar inicio al proyecto se proyectó la inversión requerida determinaron los siguientes valores:

Tabla 4
Inversión inicial

Costos Operativos	\$ 27.838.333
Nominas	\$ 3.160.000
Marketing mix	\$ 550.000
Gastos fijos	\$ 1.360.000
Muebles y Enseres	\$ 4.500.000
Equipo de Oficina	\$ 1.500.000
Gastos de puesta en marcha	\$ 1.000.000
TOTAL	\$39.908.333

Fuente: Elaboración propia

Los costos operativos son los que incurre el negocio por realizar la principal actividad productiva y que permiten mantenerlo en funcionamiento. La actividad productiva de la boutique es comercializar cuatro líneas de vestir; sports, clásica, elegante y casual.

La nómina es el conjunto de conceptos y valores que devengan los colaboradores, La boutique cuenta con tres colaboradores, un administrador, un asesor de ventas y un asesor de distribución.

Marketing mix hace referencia al conjunto de herramientas que ayudan a que las empresas logren alcanzar los objetivos y a tomar mejores decisiones de mercado. El emprendimiento desarrollo estrategias de mercado, distribución, promoción, publicidad y servicio.

Los gastos fijos son los que deben ser pagados por una empresa, independientemente de la actividad comercial existente. Por ejemplo, la boutique tiene dentro de los gastos fijos arriendo, servicios, plan de datos e internet, entre otros.

Los muebles y enseres son los que se utilizan de manera permanente en la empresa, tanto en la oficina como en el almacén o fábrica. En el emprendimiento hay escritorio, sillas, sillón y muebles.

El equipo de oficina son recursos o dispositivos tecnológicos e innovadores que, por ejemplo, facilitan labores administrativas. La boutique cuenta con un computador y un celular.

Gastos de puesta en marcha, son los costes que la empresa incurre para iniciar la actividad, por ejemplo: tienen que ver con la adecuación del lugar, la decoración, los muebles, los detalles, entre otros.

La información financiera proyectada del emprendimiento Karon's Boutique, se encuentra en el estado de situación financiera. La cual, cuenta con un total de activos para el primer año por valor de \$39.908.333 el total de pasivos es de \$24.908.333 mediante la adquisición de dos créditos y con un patrimonio de \$15.000.000. (Véase en Anexo 45)

El estado de resultados refleja los ingresos y gastos totales proyectados a 5 años y permite establecer las pérdidas o ganancias que se pueden obtener a lo largo de la proyección. El estado de

resultados proyectado refleja utilidades que se van incrementando año tras año. Con base en el Estado de Resultados se calcula el margen de utilidad para cada año presentado en la siguiente tabla:

Tabla 5
Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS					
Año	2022	2023	2024	2025	2026
	\$	\$	\$	\$	\$
Ventas	418.600.000	519.951.432	621.705.927	730.790.449	834.416.534
Costo	\$	\$	\$	\$	\$
Ventas	334.060.000	415.236.580	493.301.057	580.615.344	664.223.953
Utilidad	\$	\$	\$	\$	\$
Bruta	84.540.000	104.714.852	128.404.870	150.175.105	170.192.581
Gastos					
Activos Y	\$	\$	\$	\$	\$
Ventas	37.920.000	42.819.264	46.544.540	49.737.495	51.627.520
Gastos Fijos	\$	\$	\$	\$	\$
Del Periodo	5.440.000	6.142.848	6.677.275	7.135.336	7.406.479
	\$	\$	\$	\$	\$
Otros Gastos	2.200.000	2.500.000	2.900.000	3.500.000	4.000.000
	\$	\$	\$	\$	\$
Depreciación	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000	1.400.000
Utilidad	\$	\$	\$	\$	\$
Operativa	37.580.000	51.852.740	70.883.054	88.402.272	105.758.581
Gastos	\$	\$	\$	0	0

Financieros	3.158.376	2.228.479	1.180.670		
Utilidad					
Antes De	\$	\$	\$	\$	\$
Impuestos	34.421.623	49.624.260	69.702.383	88.402.272	105.758.581
	\$	\$	\$	\$	\$
Impuestos	13.768.649	19.849.704	27.880.953	35.360.909	42.303.432
Utilidad	\$	\$	\$	\$	\$
Neta	20.652.974	29.774.556	41.821.430	53.041.363	63.455.148

Fuente: Elaboración propia

El margen de utilidad determina que la empresa contará con dinero para pagar gastos futuros, invertir o ahorrar precio.

Tabla 6
Margen de utilidad

AÑO	MARGEN DE UTILIDAD
2022	20,19 %
2023	20,14 %
2024	20,65 %
2025	20,55 %
2026	20,40 %

Fuente: Elaboración propia

El flujo de caja es un referente muy valioso para establecer la disponibilidad de dinero y la capacidad de la empresa para sufragar sus gastos de funcionamiento y pagar sus obligaciones; el flujo de caja que se proyectó para Karon`s Boutique a 5 años indica un cambio creciente en el flujo de efectivo

desde el primer año con un valor de \$39.908.333 hasta el año 5 con un monto de \$78.455.149, lo anterior es muy positivo para el proyecto debido a que genera confianza y permite pensar en invertir a largo plazo.

Tabla 7
Flujo de caja

FLUJO DE CAJA DEL PROYECTO:					
CAPITAL INVERTIDO					
AÑO 0	2022	2023	2024	2025	2026
\$ 32.908.333	\$ 61.396.380	\$ 69.735.543	\$ 81.902.384	\$ 102.002.273	\$ 120.758.581
0	\$ 13.768.649	\$ 19.849.704	\$ 27.880.954	\$ 35.360.909	\$ 42.303.433
\$ 32.908.333	\$ 47.627.731	\$ 49.885.839	\$ 54.021.430	\$ 66.641.364	\$ 78.455.149
\$ 7.000.000	\$ 5.600.000	\$ 4.200.000	\$ 2.800.000	\$ 1.400.000	\$ -
0	\$ 1.400.000	\$ 2.800.000	\$ 4.200.000	\$ 5.600.000	\$ 7.000.000
\$ 7.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000	\$ 7.000.000
\$ 39.908.333	\$ 53.227.731	\$ 54.085.839	\$ 56.821.430	\$ 68.041.364	\$ 78.455.149

Fuente: Elaboración propia

Las fuentes de financiamiento son medios a los que acuden las organizaciones e individuos para obtener los recursos y así invertir, como principal apoyo de financiamiento se encuentran las instituciones financieras de inversión; bancos, aportes de los socios, entre otros.

Tabla 8
Inversión y fuentes de financiación

TOTAL, INVERSIÓN	\$ 39.908.333
APORTE DE LOS EMPREENDEDORES	\$ 15.000.000
PRÉSTAMO PARA SOLICITAR	\$ 24.908.333

Fuente: Elaboración propia

Para el funcionamiento del proyecto se necesita una inversión de \$39.908.333 millones de pesos.

Se obtuvo el aporte del emprendedor por 15.000.000 millones de pesos, también un préstamo microempresario de 5.000.000 millones de pesos adquiridos a través de la cooperativa UNIMINUTO con una tasa anual de 12,78% a 36 meses y lo faltante se solicitará un préstamo bancario.

Los ingresos recibidos se han invertido en mercancía para la comercialización.

Con base en el flujo de caja se obtiene la Tasa Interna de Retorno TIR, la cual es un indicador muy importante para establecer la rentabilidad de una inversión y facilita la toma de decisiones al momento de invertir; en el caso de Karon's Boutique, el estudio arrojó una TIR de 58,33% tasa positiva, que es superior al tipo de interés de financiación del proyecto y además al ser positiva indica que el proyecto es viable bajo las condiciones establecidas.

El Valor Actual Neto obtenido en el estudio financiero es de \$67.440.388 y siendo un valor mayor que cero permite concluir que si se invierte en el proyecto se obtendrá un beneficio mayor al que se obtendría al realizar una inversión de menor riesgo.

2.1 Formulación del problema de aprendizaje

En el municipio de Icononzo Tolima se identificó la falta de variedad de prendas de vestir incluyendo las nuevas tendencias, los habitantes se quedan sin opciones y deciden visitar municipios

cercanos para la visualización y adquisición de su vestuario, incrementando costos y gastos de sus recursos.

Cabe mencionar que, esta problemática no solo afecta a las personas que desean adquirir las prendas sino a toda la comunidad, su comercio se ve afectado siendo un municipio con pocos visitantes y con escasas ventas en todos los establecimientos, generando pocas utilidades. Por lo tanto, la formulación de la pregunta problema es ¿Qué impacto generaría la creación de una boutique que permita satisfacer las necesidades de vestuario con características de exclusividad y tendencia?

2.2 Identificación de actores involucrados y participantes

Los actores que se relacionaron en el desarrollo de las prácticas profesionales del programa de Administración de empresa son:

Tabla 9
Actores involucrados

Actores involucrados	Participación
Corporación Universitaria Minuto de Dios	Es el principal actor, brinda espacios de aprendizaje significativo, desarrollo de retos y destrezas, se presenta el proyecto de sistematización de las prácticas profesionales por emprendimiento como opción de grado.
Programa de administración de empresas	Brinda conocimientos en diferentes áreas administrativas; talento humano, producción, marketing, logística, contabilidad, costos y presupuestos.
Centro Progresía E.P.E	En el área de emprendimiento proporcionan información y asesorías enriquecedoras para el buen desarrollo de la idea empresarial.
Martha García López	Docente del programa de administración de empresas contribuyó a impulsar y direccionar la idea de negocio, generando motivación para la realización de las prácticas profesionales por emprendimiento.
Ángel María Lucero Benítez María Nela Portillo Hernández	Accedí a las asesorías de Asistencia técnica, logrando estructurar la idea empresarial, obteniendo experiencias empresariales.
Cooperativa UNIMINUTO	Apoya a emprendedores con préstamos microempresarios; el emprendimiento accedió a un préstamo de 5 millones para la puesta en marcha de Karon's Boutique.
Liliana Guarnizo Guarnizo	Docentes de centro progresía E.P.E encargadas de

Giomar Ivet Useche Jiménez	realizar seguimiento y apoyo en las asesorías de las prácticas profesionales y la realización de la sistematización de la experiencia.
Marlen Deyanira Melo Zamora	Docente del programa de administración de empresas encargada de brindar apoyo y orientación en la realización de la sistematización como opción de grado.
Vayza García Vanegas	Estudiante encargada de realizar la sistematización como requisito para obtener el título de Administradora de empresas.

Fuente: Elaboración propia

2.3 Estructura del modelo de reconstrucción de la experiencia

La experiencia adquirida durante las asesorías de las prácticas profesionales por emprendimiento fue significativa ayudó en el desarrollo de habilidades y destrezas empresariales, se siguieron las instrucciones dadas por la unidad académica Centro Progresía EPE de la sede Girardot Cundinamarca.

2.3.1 Variables, indicadores, herramientas e instrumentos

Se realizó el análisis de los sectores; económicos, políticos, sociales, legales, ambientales y tecnológicos, con el fin de conocer las amenazas y oportunidades, la recolección de la información ayuda a entender la situación a la cual se enfrenta Karon's Boutique.

Tabla 10
Análisis pestel

OR	FACT	ASPECTO	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
Político		Programas del Ministerio de Comercio Industria y Turismo 'Repoténciate, Encadenamientos Sistema Moda'	Capacitaciones y asesorías para que reactiven las empresas del sector textil.	Incremento de nuevos competidores
Económico		Nivel de ingresos	La mayor parte de los Icononzunos son docentes, devengan ingresos estables.	La recesión económica que reduciría la demanda de ropa de alta calidad al verse afectada la capacidad de los

			consumidores para gastar en ropa
Socioculturales	Actividades culturales, ferias y fiestas del municipio.	Reconocimiento de la historia y cultura de los Icononzunos.	La cantidad de visitantes puede disminuir a consecuencia de la organización.
Tecnológicos	La alcaldía de Icononzo lanza la primera aplicación móvil (Icononzo App) para la reactivación de la economía.	Identificación de productos y servicios que ofrece el comercio local.	Desconfianza en la empresa y la insatisfacción del cliente.
Ambientales	La creación de programas y estrategias desde el sector gubernamental permitirán la implementación de prácticas sostenibles en aspectos de su producción	Crear estrategias diferenciadoras, sobrepasar la competencia y conquistar la lealtad de los consumidores que aprecian la sostenibilidad.	El no poder ajustarse a los lineamientos y propuestas ambientales del orden nacional, regional y local.
Legales	La alcaldía municipal de Icononzo a través de la ley nacional 2069 impulsa los emprendimientos locales (Espacios de capacitaciones y participación en ferias empresariales)	Nuevas experiencias empresariales y reconocimiento local del emprendimiento.	Retrasos o cancelación de actividades empresariales por falta de participación y apoyo de la comunidad en estos eventos.

Fuente: Elaboración propia

2.3.2 Matriz de planeación

Se mencionan las diferentes tareas a realizar con sus respectivas fechas para el desarrollo de las prácticas profesionales por emprendimiento del negocio Karon's Boutique.

Tabla 11
Diagrama de Gantt y tabla de recursos

Actividad	Fecha de inicio	Fecha final	Febrero		Marzo				Abril				Mayo	
			3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2
Módulo de introducción	15/02/2023	20/02/2023												
Módulo de mercadeo	20/02/2023	10/03/2023												
Módulo de operación	10/03/2023	28/03/2023												
Módulo organizacional y legal	28/03/2023	7/04/2023												
Módulo financiero	7/04/2023	14/04/2023												
Módulo de divulgación de la experiencia	14/04/2023	21/04/2023												
Reconstrucción de la experiencia	21/04/2023	28/04/2023												
Aprendizajes	28/04/2023	5/05/2023												
Conclusiones y recomendaciones	5/05/2023	10/05/2023												
Generales	10/05/2023	12/05/2023												

Fuente: Elaboración propia

2.4 Modelo de divulgación de la experiencia

Se tiene la estructura del plan de negocios desarrollada durante las prácticas profesionales realizadas en Centro Progresá EPE, la primera forma de divulgación es la sustentación del trabajo de grado, se ha decidido realizar la sistematización de este proceso de emprendimiento a través de la reconstrucción de la experiencia vivida, el proyecto quedará consignado en el repositorio de la biblioteca de la Corporación Universitaria Minuto de Dios donde se lleva a cabo la iniciativa emprendedora.

La divulgación de la experiencia es a través de la matriz DOFA técnica que permite la identificación de fortalezas, oportunidades, amenazas y debilidades. En la gráfica se identifican las siguientes características de Karon's boutique:



Fuente: Elaboración propia

CAPÍTULO III

3 Reconstrucción de la experiencia

3.1 Momentos históricos y experiencias

En el semestre A del año 2022 inicié las prácticas profesionales, el proceso de emprendimiento consistió en asistir a las asesorías virtuales de asistencia técnica, fue una experiencia memorable, se diseñó el Leans Canvas una herramienta que ayudo a identificar oportunidades empresariales, que me ayudaron a direccionar la idea de negocio, posteriormente se realizó el pitch, (Véase en Anexo 46) una propuesta de la idea de negocios, donde se dio a conocer la oportunidad de negocio y el objetivo del emprendimiento, demostrando que el proyecto es viable; la coordinación del programa de administración de empresas aprobó la idea empresarial, siendo un logro satisfactorio.

En el semestre B del año 2022 se inició la segunda práctica profesional, asistí a las asesorías presenciales en centro progresas E.P.E las clases se llevaron a cabo los martes de 7:00 am a 9:00 am con el objetivo de estructurar el plan de negocios, para ello se desarrolló una encuesta para aplicar a los grupos familiares de Icononzo Tolima, con el fin de identificar el perfil del cliente y las situaciones que ocurren en el municipio al momento de visitar los almacenes de ropa.

Los Icononzunos mencionan que, deben recurrir a municipios cercanos como Girardot y Melgar para la visualización y compra de prendas de vestir, por la falta de variedad de prendas de vestir, lo que genera gastos en sus recursos y mayor disponibilidad en tiempo.

Identificando la oportunidad de negocio:

a. Búsqueda de proveedores nacionales con características como confiabilidad y calidad a través de medios virtuales como Instagram y Facebook con el fin de adquirir prendas de vestir al por mayor y brindar al cliente tendencia y exclusividad.

b. Promoción de prendas de vestir a través de la publicación de fotos y videos en los estados del WhatsApp, identificando gustos de los consumidores, para conseguir la satisfacción de sus necesidades.

c. Búsqueda de proveedores de exhibidores y de mobiliario con el fin de realizar el presupuesto de los gastos y costos, que se debían invertir para la puesta en marcha del emprendimiento.

d. En colaboración de asistencia técnica, se realizó la solicitud en la cooperativa UNIMINUTO logrando acceder a un préstamo microempresario por 5.000.000 millones de pesos. El desembolso se efectuó a finales del mes de agosto. A inicios de septiembre en la ciudad de Bogotá se gestionaron las compras para la adecuación del lugar y la mercancía para ofrecer a los clientes prendas de tendencia.

El total de la inversión fue de \$10.000.000, de los cuales \$5.000.000 derivados del crédito y \$5.000.000 recursos propios.

e. Las adecuaciones locativas se realizaron durante 14 días calendario. La inauguración fue el día 15 de septiembre del 2022 realizada en apoyo de la familia, amigos, conocidos y clientes nuevos. La primera venta de manera presencial fue de 500.000 mil pesos.

El local está ubicado a la salida del municipio, es una zona visible tanto para los que salen del municipio como para los visitantes, se ha recibido apoyo de la comunidad Icononzuna, los clientes manifiestan que las prendas que se comercializan son bonitas, llamativas y diferentes, se sienten en un lugar seguro y cómodo, también comentan la necesidad de adquirir otras prendas que les gustaría ver en el local, se toma nota de todo para identificar sus gustos y lograr la satisfacción del cliente.

Se realiza constantes publicaciones en redes sociales para lograr que la comunidad se entere, conozca el portafolio de productos y visite las instalaciones de Karon's boutique.

Se les brinda posibilidades a los clientes como pago contra entrega, pagos por nequi, daviplata y ahorro a la mano, lo que facilita la compra de los productos.

Por otro lado, decidí asumir nuevos retos, participando en el simposio del administrador, conté mi experiencia emprendedora a invitados y al programa de administración de empresas, el objetivo es motivar y fomentar el espíritu emprendedor. (Véase en Anexo 47)

También se participó en Redcolsi “Socialización de proyectos XXI encuentro regional de semilleros de investigación 2023” es una oportunidad para potencializar habilidades comunicativas, el objetivo fue dar a conocer la idea de negocio y su valor agregado.

Karon’s boutique se formalizó el 12 de abril del 2023, el proceso se llevó a cabo en las oficinas de Cámara y comercio de Melgar Tolima, iniciando con la inscripción del RUT, seguido del proceso de matrícula como persona natural.

3.1.1 Principales hitos o hechos relevantes

Realizar las prácticas por emprendimiento es una de las alternativas como opción de grado, los estudiantes tienen apoyo de la corporación universitaria Minuto de Dios y de Centro Progresia principalmente desde el área de Emprendimiento para desarrollar los proyectos.

En el área de emprendimiento el docente asignado orienta el proceso de cómo se debe desarrollar la práctica y cuáles son los lineamientos que se deben realizar por ese medio, brinda asesorías, ideas y acompañamiento para estructurar la idea empresarial.

El primer paso que da a conocer es la realización de un test que demuestra las falencias o actitudes que tiene un emprendedor, lo que ayuda a reflexionar sobre las características emprendedoras de la persona que quiere poner en marcha una idea empresarial. Luego de esto comunica como segundo paso, la realización del pitch para dirigir a los diferentes docentes tanto del programa de administración de empresas, como los docentes encargados de Centro Progresia y el área de emprendimiento, con el objetivo de mostrar la idea del emprendimiento y lo que se quiere desarrollar, al finalizar la exposición dan a conocer la aprobación del emprendimiento presentado.

El programa de administración de empresas da las bases para lograr diseñar y crear el plan de negocio siendo una experiencia significativa, logrando poner en marcha habilidades y destrezas administrativas, la recolección de información ayuda a identificar variables y factores que dan a conocer la viabilidad del proyecto en el sector comercial.

La Cooperativa UNIMINUTO informa sobre los diferentes servicios, como el apoyo a microempresarios brindando prestamos financieros, a intereses bajos, para poner en marcha sus emprendimientos, el proceso es rápido gracias al apoyo de Centro progresas E.P.E quienes motivan y también dan a conocer tanto los beneficios como los documentos que se requieren para realizar la solicitud, dentro de los tramites que se deben realizar son ir al banco y abrir una cuenta de ahorros, también buscar un contador para que certifique los ingresos, luego esperar la notificación en el correo de la aprobación del préstamo microempresario de 5.000.000 de pesos para poner en marcha la idea empresarial.

El proceso de formular las encuestas es realizado con el fin de analizar el grado de oportunidad y aceptación en el mercado, los encuestados dan a conocer gustos, deseos y necesidades que tienen, en este caso es el difícil acceso de encontrar variedad de prendas de vestir dentro del municipio de Icononzo Tolima, mencionan que les gusta vestir diferente y a la moda, por lo anterior, deciden recurrir a otros municipios para adquirir las prendas de su agrado, generando gasto de desplazamiento.

Emprender es una oportunidad para que estudiantes y conocidos se animen a materializar sus sueños, los compañeros del programa de administración de empresas demuestran admiración por las ideas de negocio, brindan apoyo y palabras de aliento, también recomiendan los emprendimientos para que más personas se enteren de los beneficios que pueden obtener.

La apertura de la boutique de ropa tuvo gran acogida por la población Icononzuna, los visitantes muestran felicidad y satisfacción dicen que encuentran variedad de prendas de vestir, diferentes telas y

colores e identifican el valor agregado que es la exclusividad para toda la familia. (Véase en Anexo 48 y 49)

La participación en las Ferias y eventos empresariales permite dar a conocer los productos que brinda Karon's boutique, la comunidad visita los stands con la intención de escuchar, de dar sugerencias, críticas constructivas para hacer mejoras en algunos aspectos, preguntan sobre las redes sociales para buscar todo lo que comercializan y guardan los números para comunicar lo que necesitan. (Véase en Anexo 51 y 52)

La alcaldía municipal también interviene debido a que anima a los emprendedores a que sigan capacitándose y desarrollando cada uno de los objetivos propuestos. Por otro lado, los fabricantes aprovechan para exponer sus prendas, proporcionan garantía, confiabilidad y credibilidad, se identifica un apoyo mutuo, entre el comerciante y fabricante. (Véase en Anexo 53)

Dentro los logros más importantes, es la formalización del emprendimiento, la empresa cumple con su obligación legal como comerciante, logrando materializar todo el trabajo realizado durante las prácticas profesionales.

CAPÍTULO IV

4 Aprendizajes

4.1 Aportes significativos de la experiencia en lo humano

La experiencia más significativa es crear empresa como opción de grado, es decir, poder materializar un sueño, siendo beneficio para todas las familias del municipio de Icononzo Tolima, debido a que, podrán encontrar variedad de ropa, diferentes estilos y colores para ocasiones casuales, clásicas, elegantes y deportivas.

Los aspectos que contribuyen desde lo humano es poner en práctica los conocimientos, capacidades y competencias que se desarrollan y se potencializan en el programa de administración de empresas, logrando identificar elementos y cualidades con los que se cuenta para poder materializar la idea de negocio.

El conocimiento obtenido y el desarrollo de competencias en las prácticas por emprendimiento, es gracias al apoyo de Centro Progresá EPE que se encarga de enfocar y encaminar los proyectos de vida, creando líderes, el aprendizaje es basado en retos y desafíos para alcanzar lo que se quiere, de manera que, los estudiantes no van a salir a buscar empleo, sino que van a generar empleos.

La mejor recompensa para la institución es que los estudiantes sigan trabajando con una misión emprendedora para el beneficio propio y de su familia. Como reflexión es que todo lo que se quiere se puede cumplir, solo es cuestión de perseverar y tener seguridad de lo que se es y de lo que se puede hacer.

4.2 Aportes significativos en lo social

El aporte significativo desde lo social se identifica en el desarrollo del emprendimiento en el municipio de Icononzo Tolima, donde se dio una solución al problema evidenciado, la falta de variedad de prendas de vestir incluyendo las nuevas tendencias. Los clientes y consumidores ahora podrán encontrar exclusividad en las prendas, evitándoles incurrir en gastos de desplazamiento a otros

municipios por la adquisición de las prendas de su gusto. Además, por cuestiones de estudio, ha sido difícil permanecer el 100% del tiempo en mi negocio emprendedor. Por ello, he apoyado a otras personas desempleadas para que me colaboren en turnos de trabajo, con la finalidad de que nos beneficiemos mutuamente.

4.3 Aportes significativos en lo económico o técnico

En el proceso de sistematización y de creación de la idea empresarial Karon's boutique en Icononzo Tolima denota un alto grado de conocimientos adquiridos a lo largo de la carrera de administración, generando oportunidades de desarrollo y de crecimiento para todo el municipio.

Los aportes más significativos que el emprendimiento comercializador de prendas de vestir genera son los siguientes:

1. Generación de empleo: proporciona oportunidades de trabajo
2. Impulsa el comercio local: brinda apoyo a otros negocios locales, como a fabricantes de prendas de vestir, costureros y emprendedores que les gusten las manualidades textiles como tejidos en crochet o personalizar prendas con hilos colgantes, taches, perlas, entre otros. Además, al comprar a proveedores locales, se reducen los costos de transporte y de logística, beneficiando la economía regional.
3. Generación de ingresos: Al vender las prendas de vestir, se generan ingresos que pueden ser gastados en otros bienes y servicios locales. Los ingresos adicionales pueden impulsar el gasto y el consumo.
4. Promoción de la imagen regional: La publicidad del emprendimiento ayudar a promocionar la imagen de la región. Al destacar la identidad regional en los productos, ayuda a atraer clientes interesados en la cultura y las artesanías locales.
5. Impuestos y regalías: Como empresa registrada, el emprendimiento contribuye al desarrollo económico regional al pagar impuestos y regalías a los gobiernos locales y estatales. Estos

ingresos pueden utilizarse para financiar proyectos de infraestructura y servicios públicos, como la mejora de carreteras, puentes, parques y otros proyectos de interés público.

6. Promoción de la industria textil: Al comercializar prendas de vestir en la comunidad, el emprendimiento fomenta la industria textil local y regional.

7. Tendencias emergentes: El emprendimiento comercializa prendas de tendencia y se adapta a ellas, logrando atraer nuevos clientes y aumentar sus ventas.

8. Oportunidades del mercado: El emprendimiento satisface la necesidad de encontrar variedad de prendas de vestir, incluyendo las nuevas tendencias y brindando exclusividad, lo que ayuda a posicionarse como un actor importante en el mercado y contribuir al desarrollo económico local.

9. Procesos administrativos: Los procesos administrativos son eficientes, como la gestión de inventario, la contabilidad y el marketing, ayudan al emprendimiento a ser más rentable y sostenible, puede reducir costos y aumentar los ingresos, lo que permite invertir en el crecimiento del negocio y en el desarrollo local.

10. Nuevas tecnologías: Innovaciones en comercialización digital, uso de WhatsApp Business y redes sociales como Instagram y Facebook, logran habilitar la experiencia del cliente desde el ámbito digital y a distancia, Captando clientes interesados en el ámbito tecnológico, siendo una oportunidad de implementación de soluciones de automatización y digitalización para gestionar procesos empresariales y administrativos de manera eficiente y precisa, generando desarrollo local y regional.

4.4 Principales aprendizajes para el perfil profesional

Como futuros administradores de empresas se tiene la visión de ser profesionales encaminados en competencias empresariales, generando estabilidad emocional y económica, con características de liderazgo, transformador, eficaz y que impacte socialmente, motiva e impulsa a que otras personas quieran ser emprendedoras, cumplan los sueños y realicen los proyectos de vida.

Los aportes y aprendizajes más significativos que se obtuvieron durante la práctica profesional son:

- Integridad y confianza
- Asunción de retos
- Toma de decisiones
- Capacidad negociadora
- Direccionamiento estratégico
- Desarrollo de habilidades empresariales
- Comprender y analizar el mercado
- Aplicar la innovación
- El trabajo en equipo
- La resiliencia
- Conocimiento de los aspectos técnicos y financieros de un negocio

Ilustración 7

Experiencia como emprendedora



Fuente: Elaboración propia

4.5 Aprendizajes abordados desde la perspectiva de la socialización de la experiencia

La creación del proyecto emprendedor genera experiencias emocionales, dificultades y situaciones que a veces se piensa en desfallecer, pero no hay que olvidar la visión, ser perseverantes para un día sentir orgullo, de que la idea se materializó. Es importante invertir tiempo, recursos del entorno, de una manera responsable y honesta. Logrando recoger recursos para innovar y poder ofrecer estilos, gustos y deseos que tiene la sociedad por verse diferentes, exclusivos y a la moda.

Con el apoyo de las redes sociales, se dan a conocer las prendas que se comercializan en el municipio. El emprendimiento brinda facilidades de compra y de pago por nequi, daviplata y ahorro a la mano, también, brinda servicios a domicilios en el municipio de Icononzo y municipios cercanos como Melgar y Girardot.

5. Conclusiones y recomendaciones

Gracias al programa de administración de empresas se obtiene una visión emprendedora que hoy en día se ha materializado, se espera que muchos otros estudiantes egresados de esta carrera tengan la visión de realizar sus sueños.

1. El desarrollar un plan de negocios con bases sólidas y realista que incluya objetivos claros, estrategias precisas y un presupuesto detallado.
2. Reconocer el proceso de establecimiento y propuesta de relacionamiento con clientes, proveedores, socios estratégicos, entre otros.
3. Generar procesos de calidad en los productos, la atención al cliente, la gestión administrativa y financiera.
4. Generar procesos de innovación buscando siempre la mejora continua y nuevas oportunidades en el mercado.
5. Gestionar planes y propuestas de marketing eficaces para dar a conocer su empresa a su público clave.
6. Desarrollar una cultura empresarial sólida y coherente que motive y comprometa a los empleados y a los socios clave.

Le recomiendo a las personas que aún no saben en qué quieren emprender que piensen en algo que les guste, les apasione y les motive, busquen apoyo en la Universidad, los docentes están prestos para colaborar en las ideas de negocio, asuman retos y desafíos, todo lo que se propongan lo pueden lograr, solo es cuestión de perseverar, un día podrán decir con orgullo esta empresa es el resultado de diversas experiencias, sacrificios y esfuerzos.

La invitación es a que se cuestionen de lo que están haciendo, si de verdad está aportando al proyecto de vida que anhelan, ya que, somos los responsables de construir nuestro propio destino. Que

satisfactorio es salir de la Universidad a trabajar con nuestros emprendimientos en vez de salir a buscar empleo.

Po último, sin duda alguna la mejor opción para realizar las prácticas profesionales es por emprendimiento, se ponen en marcha los conocimientos, habilidades y competencias obtenidas a lo largo del trayecto de la formación profesional.

6. Referencias

- Arcos Escobar, N. J. (2022). Contabilidad y análisis financiero en la empresa “Textiles Jhonatex” de Ambato en tiempos de pandemia (Bachelor's thesis).
- Bernal, S. (2017). Inteligencia de mercados.
- Betancur. (s.f). Marketing Mix: qué es y por qué es importante para tu empresa. BTODigital. Recuperado <https://btodigital.com/marketing-mix/>
- Bello. (2022). Las 5 fuerzas de Porter: Qué son, ejemplos y cómo aplicarlo a tu negocio. IEBS. Recuperado <https://www.iebschool.com/blog/>
- Cacheda Pampín, E. (2018). El sector textil español en una Unión Europea de 27. cámara de comercio de Bogotá. (2022). Formulario del Registro Único Empresarial y Social (RUES). Bogotá.
- Coronel, T., & Paolo, F. (2018). Estudio administrativo del modelo de negocios “dermoboutique” (Bachelor's thesis, Universidad Casa Grande. Facultad de Administración y Ciencias Políticas).
- Cotera, R. E. (2018). Estudio técnico, Centro Universitario UAEM Valle de Chalco de Licenciatura en Contaduría.
- Congreso de Colombia. (diciembre 31). Por la cual se expide la Ley de emprendimiento. [Ley 2069 2020]. Bogotá.
- Congreso de Colombia. (julio 10). Por la cual se expiden disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa. [Ley MIPYME 590 del 2000]. Bogotá
- Congreso de Colombia. (enero 26). Por la cual se expiden normas de fomento a la cultura del emprendimiento. [Ley 1014 de 2006]. Bogotá
- Congreso de Colombia. (julio 24). Por la cual se expiden normas en materia de protección de la competencia. [Ley 1340 de 2009]. Bogotá

Congreso de Colombia. (diciembre 2010). Por la cual se expide la Ley de Formalización y Generación de Empleo. [Ley 1429 de 2010]. Bogotá

Congreso de Colombia. (julio 11). Por la cual se expide Reforma del código de comercio. [Ley 1727 de 2014]. Bogotá

Congreso de Colombia. (mayo 25). Por la cual se expide el Plan Nacional de desarrollo 2018-2022 pacto por Colombia, pacto por la equidad. [Ley 1955 de 2019]. Bogotá

Cuartas Galvis, G. T. (2019). Sector textil colombiano y su influencia en el desarrollo de economía del país. Punto De Vista, 10(16).

Congreso de Colombia. (27 de marzo). Código de comercio de Colombia [Decreto 410 de 1971]

DO:1.141. Recuperado <https://www.mincit.gov.co/ministerio/normograma-sig/procesos-de-apoyo/gestion-juridica/decretos/decreto-ley-410-de-1971.aspx>

De Comercio, C. (1971). Decreto 410 de 1971. Recuperado el, 23.

Duarte, T., & Tibana, M. R. (2009). Emprendimiento, una opción para el desarrollo. Scientia et technica, 15(43), 326-331.

Fernández, F. J. (2017). Estudio de mercado. Lulu. com.

García Matoro, L., Aguirre y Hernández, F., & Raygoza Bello, M. (2019). Implementación de un Plan de gestión integral que promueva el desarrollo empresarial de una Pyme (Doctoral dissertation).

Grande, M., Cañón, R., & Cantón, I. (2016). Tecnologías de la información y la comunicación: evolución del concepto y características. IJERI: International Journal of Educational Research and Innovation, (6), 218-230.

González, V. J. L., Álvarez, J. C. E., Zurita, C. I. N., & Muñoz, J. B. S. (2019). Marketing mix de servicios de valor agregado de última milla. Valor y trascendencia de las 4 P. Visionario digital, 3(2.2), 145-172.

López, M. D. R. (2015). Evaluación de proyectos para ingenieros. Ecoe ediciones.

- Morales. (2006). Estrategias de mercadeo de las Pymes del sector confección de la región Zuliana. *Multiciencias*, 6(1), 0.
- Méndez (s.f). Oferta y demanda: cómo afectan al mercado. Finanzas.CEUIPE. Recuperado <https://www.ceupe.com/blog/oferta-y-demanda-como-afectan-al-mercado.html>
- Navarro, M. N. G., Parra, M. M. E. L., López, M. J. N. A., Figueroa, R. C., & Fraijo, A. N. B. (2008). Que integra el estudio financiero en un plan de Negocios. Tomado de: https://www.academia.edu/download/33349685/estudio_financiero_EJEMPLO.Pdf.
- Ortiz, A., Fernanda, M., & Duran Ovalle, J. D. C. (2020). Estudio de factibilidad para la creación de una boutique de ropa femenina para la comunidad cristiana en la ciudad de ocaña norte de Santander (doctoral dissertation).
- Quiñonez, É. P. S., Monserrate, R. A. R., & López, S. C. S. (2018). La viabilidad de un proyecto, el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR). *Pro Sciences: Revista de Producción, Ciencias e Investigación*, 2(17), 9-15.
- marketing digital (2022). Cómo elegir las mejores estrategias de marketing digital para tu negocio. Logotipo do Blog Hotmart. Recuperado: <https://hotmart.com/es/blog/estrategias-de-marketing-digital>
- Ruiz, C. D. R. E. (2017). Metodología para determinar la factibilidad de un proyecto. *Revista Publicando*, 4(13 (3)), 172-188.
- Rocabert, J. P. (enero de 2007). Los criterios Valor Actual Neto y Tasa Interna de Rendimiento. *Revista electrónica sobre la enseñanza de la Economía Pública* (2), 11. Obtenido de https://www.researchgate.net/publication/28239645_Los_criterios_Valor_Actual_Neto_y_Tasa_Interna_de_Rendimiento
- Sampieri, R. H. (2018). Metodología de la investigación: las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta. McGraw Hill México.

Sanz, M. J. M. (2015). Introducción a la investigación de mercados. Esic editorial.

Santos, A. M. (2015). Plan de negocios (Doctoral dissertation, Universidad Nacional de Cuyo. Facultad de Ciencias Económicas).

Solano, M. R. (2014) la administración del capital de trabajo, liquidez y rentabilidad en el sector textil de Cúcuta, periodo 2008-2011. Respuestas, 19(1), 86-98.

Tecnologías de información y rentabilidad de las Pymes del Sector Textil. Revista Venezolana de Gerencia, 14(48), 578-591.)

Ucema. (s.f). Análisis de Oferta y Demanda. Economía de los Negocios: Microeconomía. (p1-21).

Recuperado <https://ucema.edu.ar/u/je49/microeconomia/ofertaydemanda.pdf>

7. Anexos

Anexo 1

Lean Canvas Karon's Boutique

<p>2. PROBLEMA: En el municipio de Icononzo Tolima no hay variedad de prendas de vestir, es decir, no hay alternativas. Los principales problemas para comprar ropa son:</p> <ul style="list-style-type: none"> - El acceso a productos de primera necesidad, como son las prendas de vestir. - Gastos en traslado a otros municipios cercanos para adquirir las prendas - Encontrar ropa sin importar la edad y contextura. - Adquirir y visualizar prendas de última colección en el municipio. 	<p>4. SOLUCIÓN: -Fácil acceso a prendas de vestir, evitando gastos de desplazamiento. -Contactar buenos proveedores que brinden variedad, calidad y tendencia en prendas de vestir. -Ofrecer diseños exclusivos y variedad en colores.</p> <p>Los clientes tienen tres opciones para visualizar las prendas:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Catálogos en pdf -Visitarnos en la tienda virtual -Visitarnos en la tienda física <p>8. METRICAS: - Medir el número de clientes que vuelven a comprar - Medir el incremento de nuevos clientes - Medir las Compras respecto a visitas en nuestras páginas - Medir el número de ventas que se va obteniendo de mes a mes - Medir el número de ventas que se va obteniendo de mes a mes. - Medir el número de ventas que se va obteniendo de mes a mes</p>	<p>3. PROPUESTA DE VALOR: Brindar diferentes referencias de tendencia y en el punto físico se visualizará un solo estilo por referencia Una de las características que va a tener el emprendimiento es la creación de una página web, de redes sociales en Instagram y Facebook y un punto físico con buena asistencia pre y post-venta.</p> <ul style="list-style-type: none"> -La principal necesidad que satisfacen nuestras páginas es la de venta de ropa ON-LINE, así como también la posibilidad de visualizar toda la ropa disponible en la tienda, a la comodidad de sus casas. -La creación del punto físico ofrecerá la posibilidad de encontrar prendas para entrega inmediata, donde pueden visualizarlas y medirse las que deseen, lo cual evitará gastos de traslado a municipios cercanos. -Se enviarán fotos y catálogos en pdf por whatsapp en donde encontrarán prendas para niños, jóvenes y adultos sin importar la contextura. 	<p>9. VENTAJA COMPETITIVA: -Los clientes que residen en municipios cercanos tendrán el beneficio de recibir sus prendas con pago contra entrega. -Las prendas que se publican son de última colección, de excelente calidad y a buenos precios. -En el punto físico no encontrarán prendas repetidas. -Se ayudará a buscar las prendas que el cliente este buscando. -Se hará un convenio con una modista, para brindar el servicio de arreglos.</p> <p>5. CANALES: Se hará constante publicación en redes sociales, donde se publicarán las prendas disponibles en las páginas y se compartirán en los grupos principalmente de municipios cercanos, se hará perifoneo, se entregarán tarjetas informativas y los clientes se pueden comunicar a través de redes sociales; Facebook, Instagram y WhatsApp, también pueden visitar el punto físico. Se realizan envíos por Interrapidísimo, 4/72 y Servientrega, a nivel nacional e internacional. Se reciben pagos por nequi, daviplata y en efectivo.</p>	<p>1.SEGMENTO DE CLIENTES: Los principales segmentos a los que vamos a poder brindar servicio con la creación de la tienda de ropa son:</p> <ul style="list-style-type: none"> -Principalmente a la población Icononzuna, por medio de un espacio físico donde puedan visualizar la calidad de las prendas y de la misma manera se las puedan medir. -Clientes que usan las redes sociales para adquirir prendas de vestir, a nivel nacional e internacional. -Venta al detal de prendas de vestir para adultos y niños, para cualquier ocasión tanto casual como elegante. -Para concluir, estaré atenta a las nuevas colecciones que fabriquen las empresas que me venden la ropa, para publicar a través de las redes y también poder comprar lo último que llega para tener disponible en el punto físico.
<p>6. ESTRUCTURA DE COSTO: Es necesario invertir en publicidad, en bolsas, también en tener prendas para entrega inmediata y otro gasto extra es en transporte, ya que, debemos darnos a conocer y que mejor que ir a la comodidad de las casas, para que los clientes miren la calidad y puedan medirse las prendas que deseen, para hacer posibles compras.El gasto mensual para iniciar será un aproximado de \$400.000 Para abrir la tienda virtual se necesita una persona especializada en ventas y publicidad, que nos ayude a crear el logo, tarjetas, poster con información pertinente, y también que nos guie en la creación de páginas para la venta y comercialización de prendas de vestir. 500.000 Para abrir la tienda física necesitamos recursos, como pintura, amoblar el lugar, materiales de decoración, de exhibición de las prendas, vestidores, espejos, cámaras para prever seguridad, maniqués, entre otros \$3.000.000 millones de pesos</p>		<p>7. FLUJO DE INGRESOS: Junto con la estructura de costes forman la rentabilidad del modelo de negocio se implementará un sistema de pagos por Internet para que nuestro flujo de ingresos se incremente, dado que, se ofrece al cliente seguridad y comodidad al momento de efectuar los pagos. Los clientes están dispuestos a pagar por los servicios que ofrecemos en nuestra tienda, ya que, son prendas de excelente calidad, además se ahorran gastos en fletes y en transporte, de manera que aportamos una gran comodidad, un excelente trato y un gran servicio de atención al cliente.</p>		

Fuente: Elaboración propia

Anexo 2

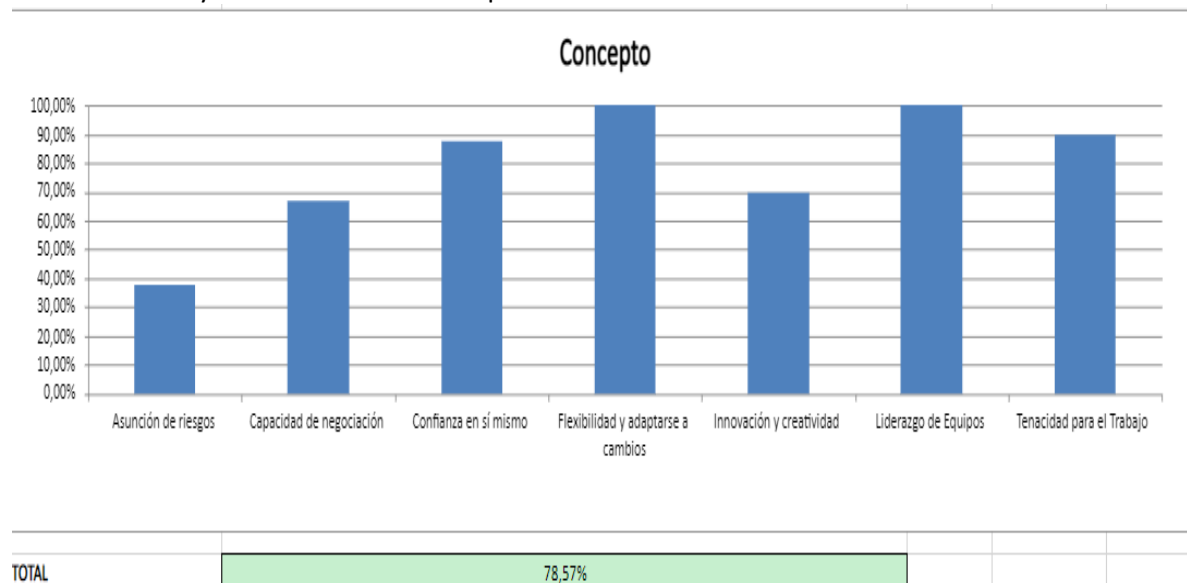
Test de cualidades emprendedoras

<h2>TEST DE CUALIDADES EMPRENDEDORAS</h2>	
<p>Tomado de: http://www.ildefe.es/ildefefront/frontIldefeAction.do?action=viewCategory&categoryName=Test+de+Evaluci%F3n+de+Emprendedores&id=6261 </p>	
Regional	CUNDINAMARCA
Unidad de emprendimiento	CENTRO PROGRESA EPE CENTRO REGIONAL GIRARDOT CUNDINAMARCA
Nombre	Vayza Garcia Vanegas
Fecha	17/02/2023
Sexo	FEMENINO
Edad	24 AÑOS

Fuente: Centro Progres E. P. E.

Anexo 3

Gráfica y resultados del Test emprendedor



Fuente: Centro Progresia E. P. E.

Anexo 4

Encuesta Karon's Boutique

Encuesta de Karon's Boutique

Este cuestionario hace parte del estudio de factibilidad y viabilidad de la empresa comercializadora de ropa Karon's Boutique en el municipio de Icononzo. El emprendimiento ofrece prendas de vestir como camisas, blusas, jeans, vestidos, shorts, faldas, bermudas, conjuntos deportivos, pijamas, calzado y accesorios. El objetivo de esta encuesta es recopilar información, analizando las necesidades y expectativas de los Icononzunos para así ofrecer un producto de calidad y de fácil acceso, evitando gastos adicionales de transporte. La Colaboración con el diligenciamiento de ésta es voluntaria y la información que allí se consigne es de carácter académico

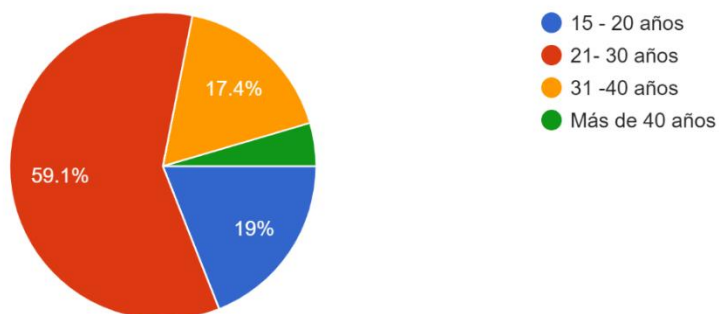
Fuente: Elaboración propia

Anexo 5

Gráfico del rango de edad

Seleccione el rango de edad en la que se encuentra

242 respuestas



Fuente: Elaboración propia

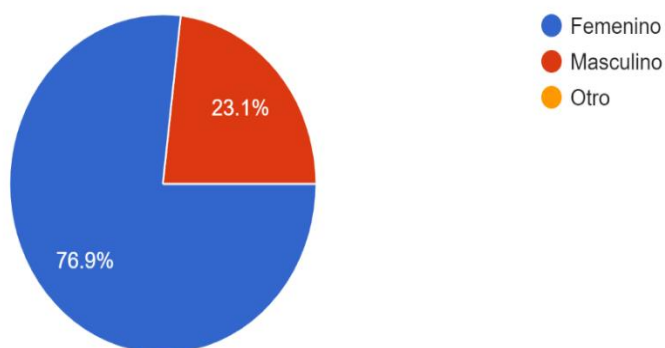
De acuerdo, a la encuesta, en la población de Icononzo el porcentaje mayor es del rango 59,1% pertenece a las edades de 21 a 30 años. para el emprendimiento Boutique Karon's se debe tener prioridad en prendas de tendencia que sean juveniles, frescas y novedosas, igualmente tenemos potencial de clientes en edades de 31 a 40 años con un rango del 17,4% con prendas entre elegantes y serias, con colores neutros.

Anexo 6

Gráfica de genero encuesta

Seleccione su genero

242 respuestas



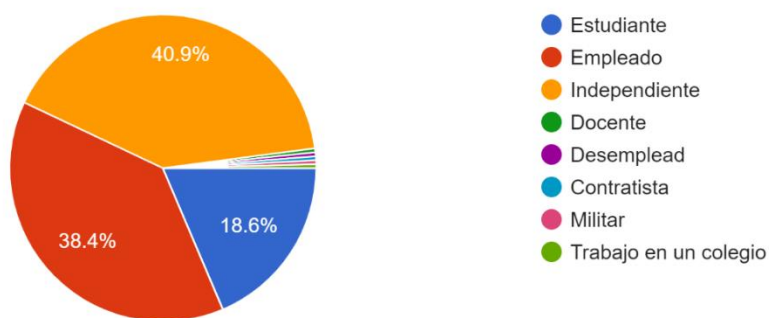
Fuente: Elaboración propia

En la anterior gráfica se identifica que el 76,9% de los habitantes de Icononzo son del género femenino, de manera que, los recursos de los medios de comunicación se deben encaminar hacia las mujeres, ya que, las decisiones de compra son delegadas por su familia.

Anexo 7
Gráfica de ocupación encuesta

Seleccione su ocupación

242 respuestas



Fuente: Elaboración propia

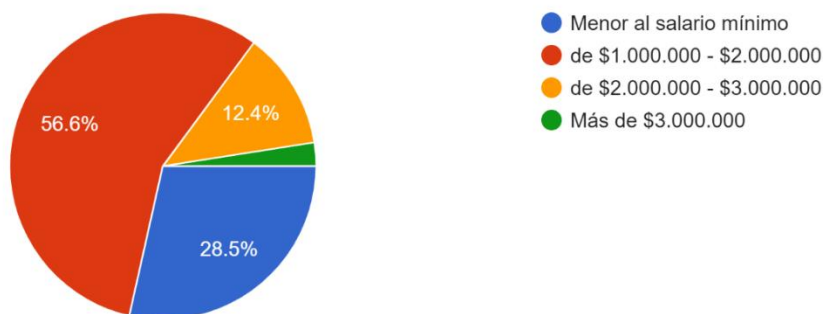
En esta gráfica se evidencia que el 40,9% son comerciantes independientes, es importante mencionar que, en Icononzo la actividad principal es la agricultura, por otro lado, los emprendimientos de los habitantes ayudan a que Icononzo genere mayor comercio reactivando el turismo

Anexo 8

Gráfica nivel de ingresos encuesta

Cuál es su nivel de ingresos

242 respuestas



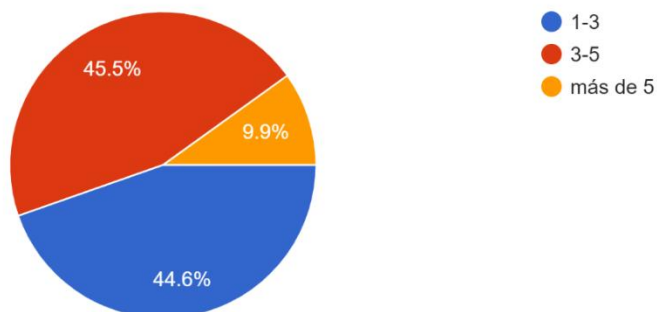
Fuente: Elaboración propia

En las respuestas que arroja la gráfica, se identifica que el 56,6% devengan salarios de \$1.000.000 a \$2.000.000 de pesos siendo muy significativo para la Boutique, la población tiene ingresos que facilitan la adquisición de todas las prendas, sin embargo, las prendas no tienen precios elevados, lo cual permite que, el 28,5% de la población que devengan salarios inferiores al mínimo legal también puedan comprar en la tienda.

Anexo 9 Gráfica núcleo familiar encuesta

Número de personas que conforman su núcleo familiar

242 respuestas



Fuente: Elaboración propia

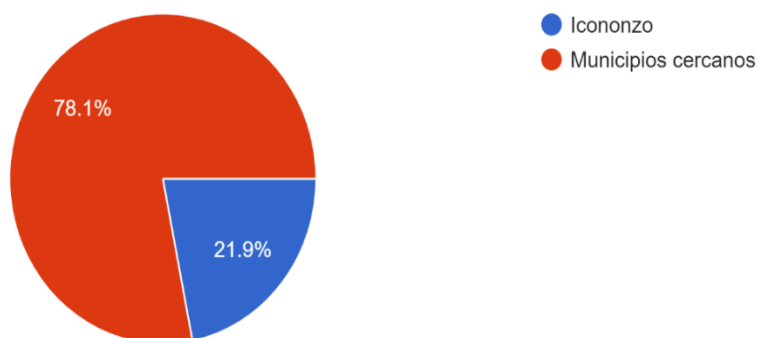
La anterior pregunta arrojo que el 45,5% de las familias están conformadas de 3 a 5 integrantes, de manera que, este promedio garantiza para el emprendimiento diversidad de género, edad, gustos y necesidades.

Anexo 10

Gráfica primera pregunta encuesta

1. ¿Usualmente en donde adquieren las prendas de vestir para usted y su familia?

242 respuestas



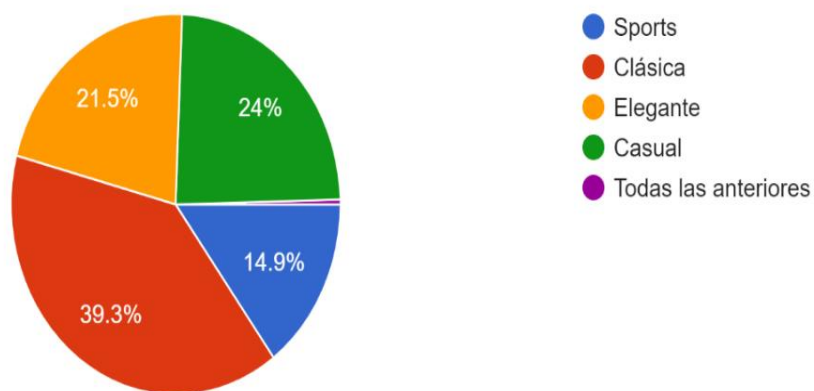
Fuente: Elaboración propia

Según la respuesta anterior, el 78,1% adquieren sus prendas de vestir fuera del municipio de Icononzo, dado que no encuentran prendas llamativas, de tendencia y para el emprendimiento esta respuesta importante porque se basa en la justificación para el plan de negocios.

Anexo 11*Gráfica segunda pregunta encuesta*

2. De los productos que el sector textil ofrece ¿Qué estilo prefiere?

242 respuestas



Fuente: Elaboración propia

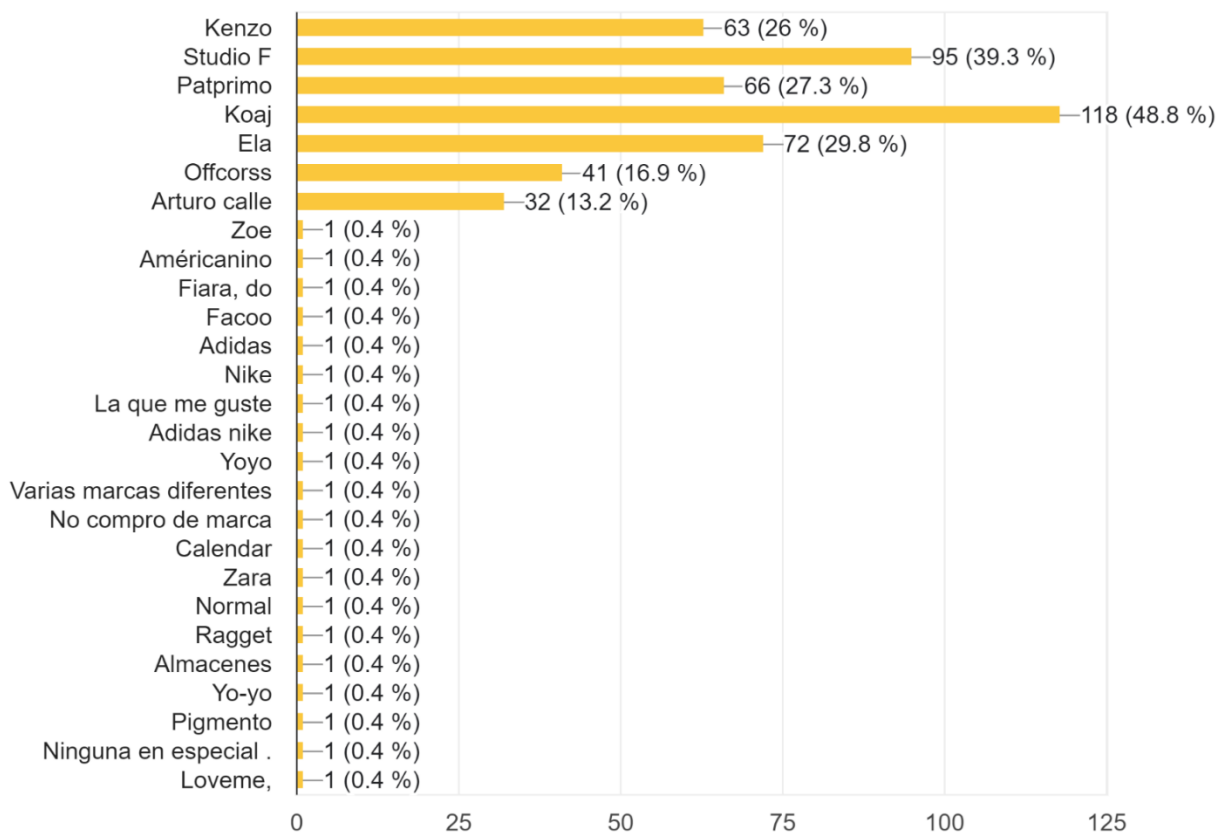
El 39,3% de los encuestados señalan que les gusta el estilo clásico, de manera que, en el portafolio de productos se debe encontrar variedad de prendas serias y cómodas. En un 24% les gusta el estilo casual, por lo tanto, debe haber variedad en ropa relajada y funcional que se pueda usar en actividades del día a día.

Anexo 12

Gráfica tercera pregunta encuesta

3¿Qué marcas de ropa compra en el mercado?

242 respuestas



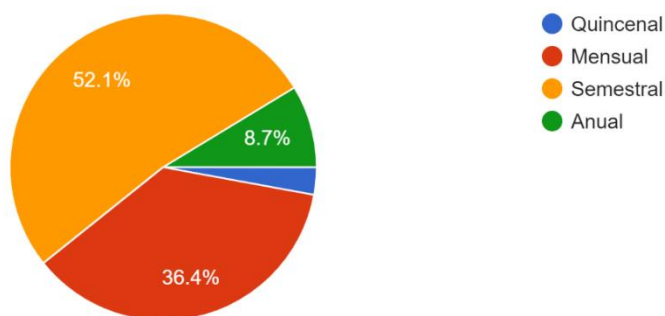
Fuente: Elaboración propia

Según la gráfica anterior el 48,8% de los encuestados compran prendas en Koaj, entonces es necesario visitar la tienda y conocer el portafolio de productos para identificar los diferentes productos.

Anexo 13*Gráfica cuarta pregunta encuesta*

4 ¿Con qué frecuencia compra este tipo de productos?

242 respuestas



Fuente: Elaboración propia

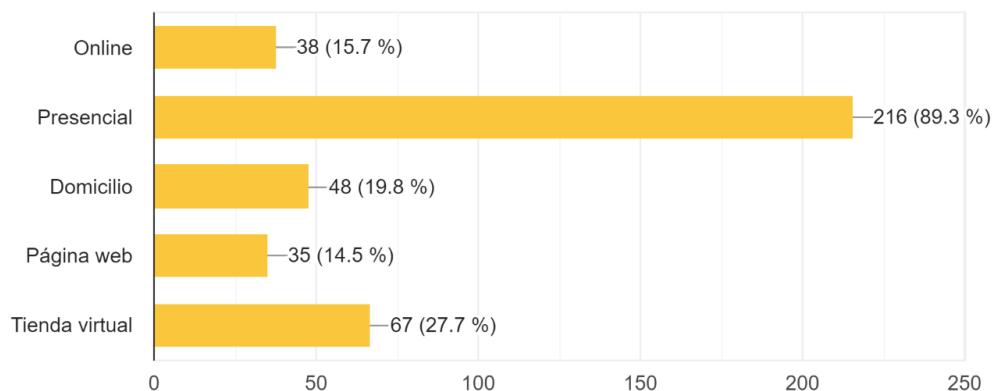
Los encuestados en un 52.1 % realizan compras semestrales, logrando entender que los meses habituales de compras son en junio y en diciembre, debido a que son fechas de vacaciones, y normalmente acuden tiendas. Por otro lado, el 36,4 realiza compras mensuales, lo cual podemos decir que, son clientes que les gusta tener variedad de prendas, visten ropa de tendencia, ya que constantemente llega ropa de moda.

Anexo 14

Gráfica quinta pregunta encuesta

5 ¿Cómo prefiere comprar?

242 respuestas



Fuente: Elaboración propia

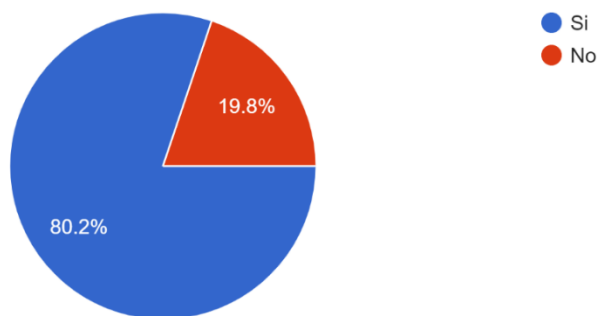
Según lo anterior, el 89,3% de los encuestados les gusta visitar tiendas de ropa presenciales ya que, tienen la facilidad de mirar la calidad y de medirse la prendas que les guste.

Anexo 15

Gráfica sexta pregunta encuesta

6. Sabiendo que las prendas de vestir es una necesidad básica, y que la boutique Karon's manejará prendas de tendencia ¿estaría dispuesto a comprar en esta tienda?

242 respuestas



Fuente: Elaboración propia

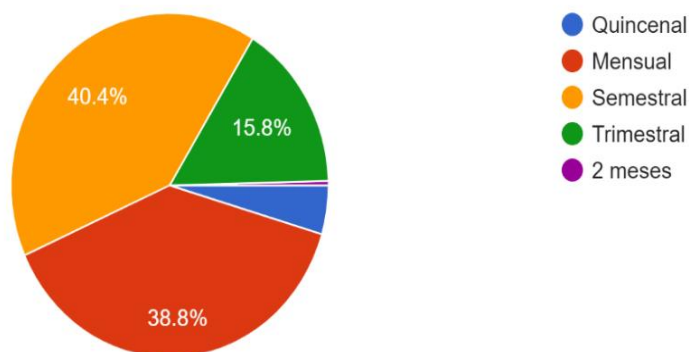
El grado de aceptación de la boutique Karon's es del 80,2% por parte de los encuestados, de manera que, es un punto de referencia como clientes potenciales del emprendimiento.

Anexo 16

Gráfica séptima pregunta encuesta

7. ¿Cada cuánto estaría dispuesto(a) a comprar el producto?

240 respuestas



Fuente: Elaboración propia

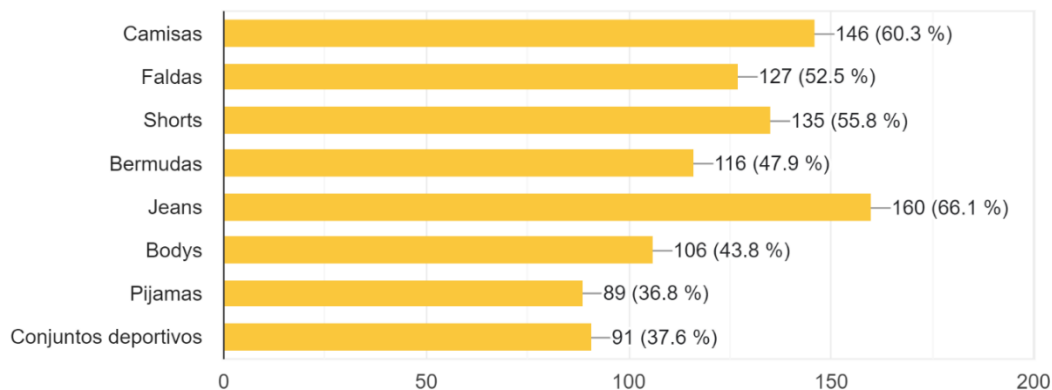
La gráfica anterior arroja que el 40,4% adquieren prendas semestrales, lo cual es un elemento significativo para la boutique, cabe decir que, el 38,8% manifiesta que compraría prendas mensuales, de manera que realizarían compras constantes, por tanto, el local debe mantener surtido y con variedad de estilos.

Anexo 17

Gráfica octava pregunta encuesta

8 ¿Qué tipo de prendas le gustaría encontrar en esta boutique?

242 respuestas



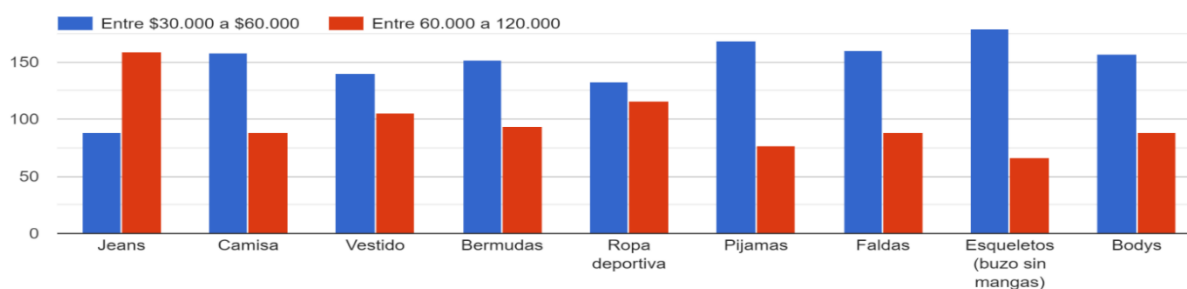
Fuente: Elaboración propia

Según el 66,1% es elemental tener en el closet jeans, lo cual nos dice que debemos manejar diferentes referencias, tallas y estilos, además el 60,3% les gusta comprar camisas, debe haber variedad de colores, tanto para actividades casuales o elegantes.

Anexo 18

Gráfica novena pregunta encuesta

9 ¿Cuánto estaría usted dispuesto a pagar por las siguientes prendas?

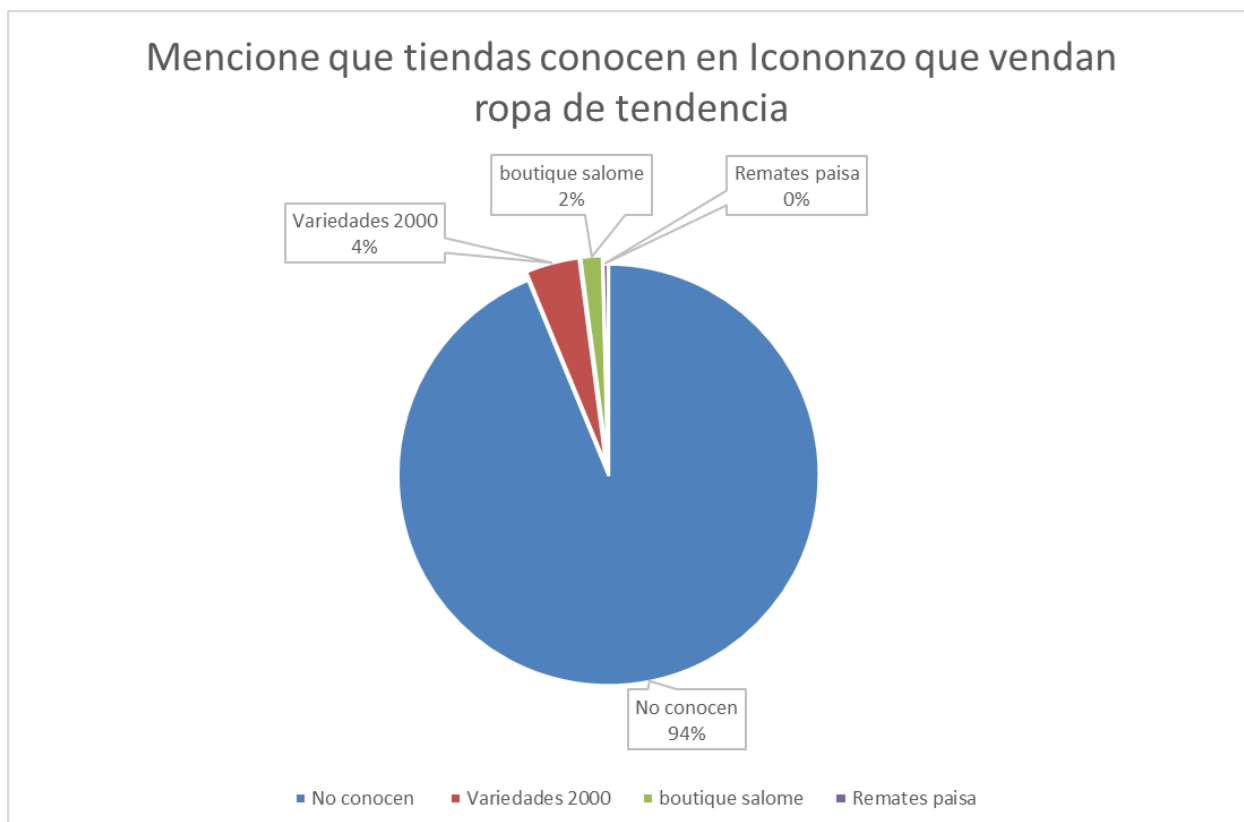


Fuente: Elaboración propia

Según la encuesta anterior, los clientes prefieren comprar ropa con precios de \$30,000 a 60,000, debido a que son precios asequibles, sin embargo, los encuestados dicen que los jeans los compraría en valores de \$60,000 a \$120,000.

Anexo 19

Gráfica decima pregunta encuesta



Fuente: Elaboración propia

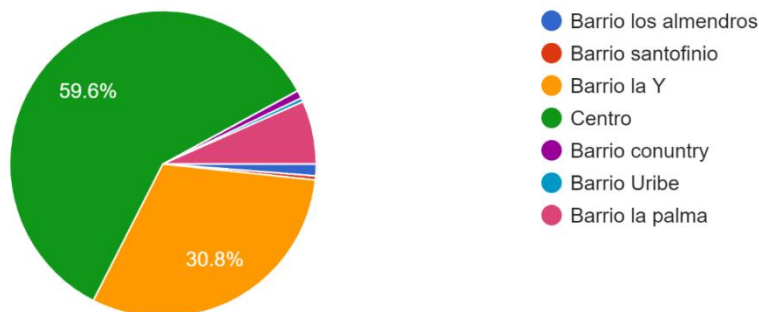
De manera que, la gráfica anterior muestra un 94% de encuestados que no conocen tiendas que brinden variedad de prendas de tendencia, lo que representa una oportunidad para que la boutique, a través de medios de comunicación masiva y publicidad posicione la tienda en el municipio de Icononzo.

Anexo 20

Gráfica undécimo pregunta encuesta

11 ¿En qué barrio de Icononzo les gustaría encontrar la boutique?

240 respuestas



Fuente: Elaboración propia

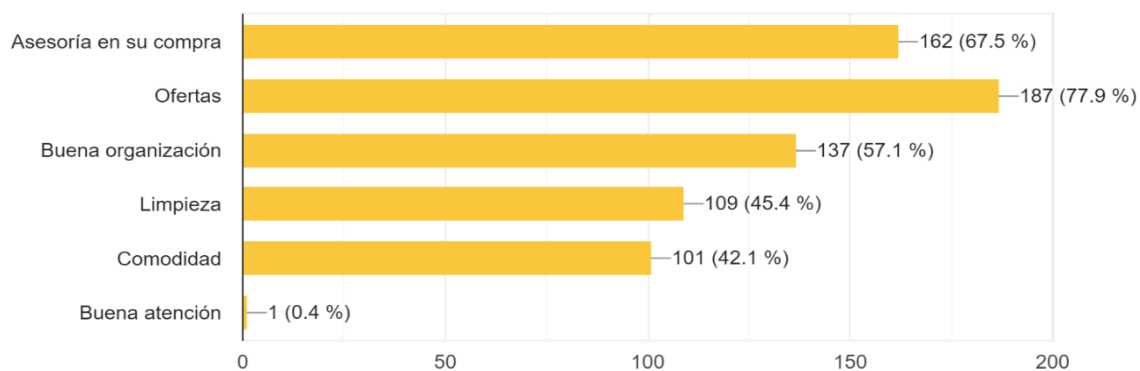
Se puede identificar que, en un 59.6% los encuestados les gustaría encontrar la boutique en el centro, estaría en un punto cercano para todos. En un 30.8 % hay como segunda alternativa el barrio la Y debido a que está en la entrada del municipio, es un punto visible tanto para la comunidad como para los turistas.

Anexo 21

Gráfica duodécima pregunta encuesta

12 ¿Qué prefiere encontrar en la boutique?

240 respuestas



Fuente: Elaboración propia

Por último, en un 77,9% nuestros encuestados mencionan que les gusta las ofertas, por lo tanto, es una oportunidad para atraer clientes. Y el 67,5 desea asesoría en sus compras, se desea brindar acompañamiento exclusivo.

Anexo 22

Recaudo impuesto predial 2021



RECAUDO IMPUESTO PREDIAL ENERO-DICIEMBRE DE 2021



Fuente: Oficina de hacienda y tesorería Icononzo Tolima

Anexo 23

Feria empresarial Icononzo Tolima

2DA FERIA DE FORTALECIMIENTO EMPRESARIAL

MUJERES, JOVENES Y EMPRENDEDORES...
INSCRIBE TU EMPRENDIMIENTO

INF. OFICINA DE LA MUJER
Alcaldía Municipal

Del 25 de Octubre al 04 de Noviembre

¡TE ESPERAMOS!

COMUNICATE AL
312 486 0788

Porque **ICONONZO**
Somos Todos

Fuente: Oficina de emprendimiento Icononzo Tolima

Anexo 24

Cursos complementarios con el Sena en Icononzo

Inscripciones
abiertas

CURSOS COMPLEMENTARIOS – SENA

- ✓ ELABORACIÓN DE TEJIDO TÉCNICA CROCHET
- ✓ PATRONAJES DE PRENDAS DE ROPA EXTERIOR FEMENINA.
- ✓ CONFECCIÓN LENCERÍA HOGAR
- ✓ CONFECCIÓN COJINES EN PASWORD

REQUISITOS:

- FOTOCOPIA DOCUMENTO DE IDENTIDAD AL 150%
- MAYOR DE 14 AÑOS

INSCRIPCIONES:
INST. LUZ DARY SALCEDO
•311 801 9184

PLAZO HASTA
26 DE MARZO DE 2023

CURSOS GRATIS

SENA

Fuente: Oficina de emprendimiento Icononzo Tolima

Anexo 25

Local de ropa, proveedores



Fuente: Elaboración propia

Anexo 26

Proveedores de estantería, ganchos y maniquí



Fuente: Elaboración propia

Anexo 27

Aprobado préstamo Cooperativa Minuto de Dios



Cooperativa
Minuto de Dios
Tu futuro, nuestro presente



¡Tu crédito fue APROBADO!

¡FELICITACIONES!
Vayza Garcia

Te informamos que
tu solicitud de crédito ha sido aprobada

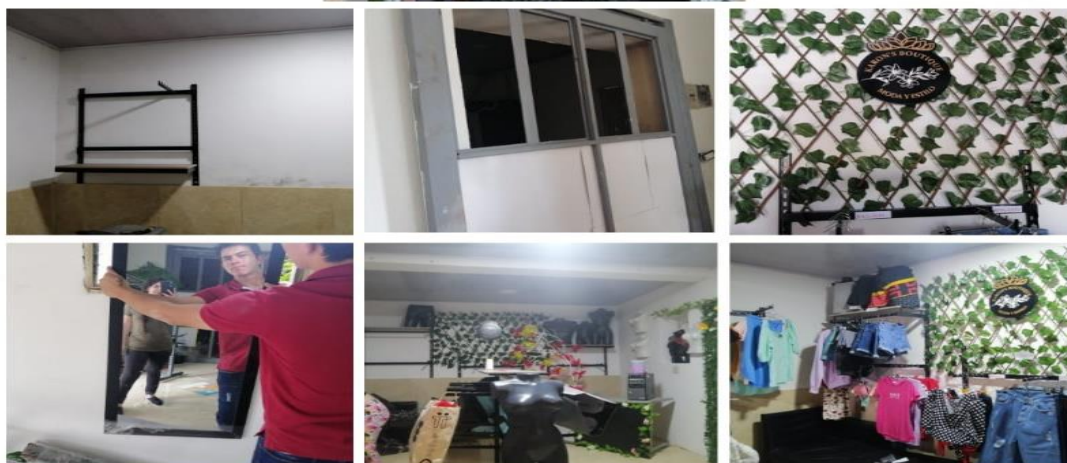
Fuente: Cooperativa UNIMINUTO

Anexo 28

Organización y adecuación de los espacios de Karon's Boutique



Emprendimiento
Karon's Boutique 🍷



Fuente: Elaboración propia

Anexo 29*Inauguración de Karon's boutique*

Inauguración
Karon's Boutique 🇵🇷

Fuente: Elaboración propia

Anexo 30*Prendas de vestir Karon's Boutique*

Karon's
Boutique 🇵🇷



Fuente: Elaboración propia

Anexo 31*Estrategia de Mercado*

Estrategia de Mercado: Lograr la diferencia de la competencia a través de atención al cliente, productos, afines con los gustos y necesidades de los clientes.				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Se dará a conocer el emprendimiento por medio de tarjetas de presentación.	tarjetas	abril	\$90.000	Asesor
Cambiar las prendas de los maniqués cada 2 días, para que las personas que pasen les llame la atención y quieran visitar el punto físico.	Maniqués, prendas de vestir, celular.	abril	\$0	Asesor
Decorar el interior de la tienda, ofreciendo seguridad y comodidad en las compras.	pinturas	Mayo	Depende la cantidad	Asesor
Personalizar las prendas	Fabricante o emprendedor	Enero	Depende el gusto del cliente	Asesor
Detalles para clientes fieles	Agendas y llaveros	Enero	\$ 200.000	Administrador
Costo Total			\$ 290.000	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 32*Estrategia de Distribución*

Estrategia de Distribución: Realizar entregas a nivel nacional e internacional, con ayuda de domiciliarios y transportadoras de envíos seguros (Inter rapidísimo y 4/72) Propósito: Facilidad de entrega a nivel nacional e internacional.				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Realizar entregas a nivel local	Domiciliario	Enero	0 \$	Asesor
Realizar entregas en municipios cercanos (Melgar y Girardot)	Domiciliario	Enero	0 \$	Asesor
Realizar entregas a nivel nacional	Transportadora inter rapidísimo	Enero	Depende el peso	Asesor
Realizar entregas a nivel Internacional	Transportadora 4/72	Enero	Depende el peso	Asesor
Costo Total			0 \$	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 33*Estrategia de Promoción*

Estrategia de Promoción: Satisfacer al cliente, generando credibilidad y confianza a los clientes				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Capacitar al personal sobre el servicio al cliente y ventas	Computador-Video Beam	Diciembre	\$50.000	Administrador
Fidelizar al cliente (clientes fieles y clientes que	Detalles (llaveros, agenda y chocolates)	Enero	\$300.000	Administrador

nos han recomendado)				
Publicidad por medios de comunicación (perifoneo y radio)	Empresas de comunicación	Febrero	\$300.000	Asesor
Brindar descuentos del 10% y 15%	Tarjetas de descuento	Abril	\$90.000	Administrador
Costo Total			\$790.000	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 34*Estrategia de Comunicación*

Estrategia de Comunicación: Crear una identidad de marca destacable Propósito: Ser una empresa acreditada				
Actividad	Recursos requeridos	Mes de ejecución	Costo	Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)
Portafolio de productos	Catálogos en drive y pdf	Enero	\$50.000	Asesor
Publicidad por redes sociales, página de Instagram y Facebook	Celular	Febrero	\$0	Asesor
Promociones (Rotar mercancía)	Cartulina y marcadores (cartel de promociones)	Mayo	\$10.000	Asesor
Participación en ferias Empresariales	Transporte y alimentación	Según las fechas establecidas	\$50.000	Administrador
Alianza con emprendedores locales	(Transporte) Visitar diferentes emprendimientos	Enero	\$10.000	Administrador
Costo Total			\$120.000	

Fuente: Elaboración propia

Anexo 35*Estrategia de servicio*

Estrategia de servicio: Satisfacción del cliente, aumentar la lealtad mediante la personalización de nuestros productos, así como mediante la mejora de nuestros procesos internos y la eficiencia operativa.					
Propósito: Fortalecer nuestra posición en el mercado					
Actividades del proceso	Tiempo estimado de realización (minutos/horas)	Cargos que participan en la actividad	Costo	Números de personas que intervienen por cargo	Equipos y máquinas que se utilizan. Capacidad de producción por máquina (Cantidad de producto/unidad de tiempo)
Actividad 1 Buscar emprendedores que fabriquen prendas de vestir (redes sociales)	2 horas en el día	Asesores y administrador	0	1	1 celular y 1 computador
Actividad 2 Publicar fotos y videos para facilitar que se realicen encargos bajo pedido	1 hora	Asesores	0	2	1 celular y 1 computador
Actividad 3 Realizar pedido a los fabricantes, según la solicitud del cliente	2 horas	Asesores	0	2	1 celular y 1 computador
Actividad 4 Recibir los pedidos a las transportadoras	10 minutos	Asesores	0	2	No aplica
Actividad 5 Realizar entregas a nuestros clientes	20 minutos	Asesores	500.000	2	1 celular y 1 computador (para llamar y confirmar que el pedido llevo)
Actividad 6 Publicar prendas para entrega inmediata	1 hora	Asesores	0	2	1 celular y 1 computador (Publicaciones en páginas sociales)

Total	6 horas y 30 minutos	2 asesores y 1 administrador	\$ 1.000.000	3	1 celular y 1 computador
--------------	----------------------	------------------------------	--------------	---	--------------------------

Fuente: Elaboración propia

Anexo 36

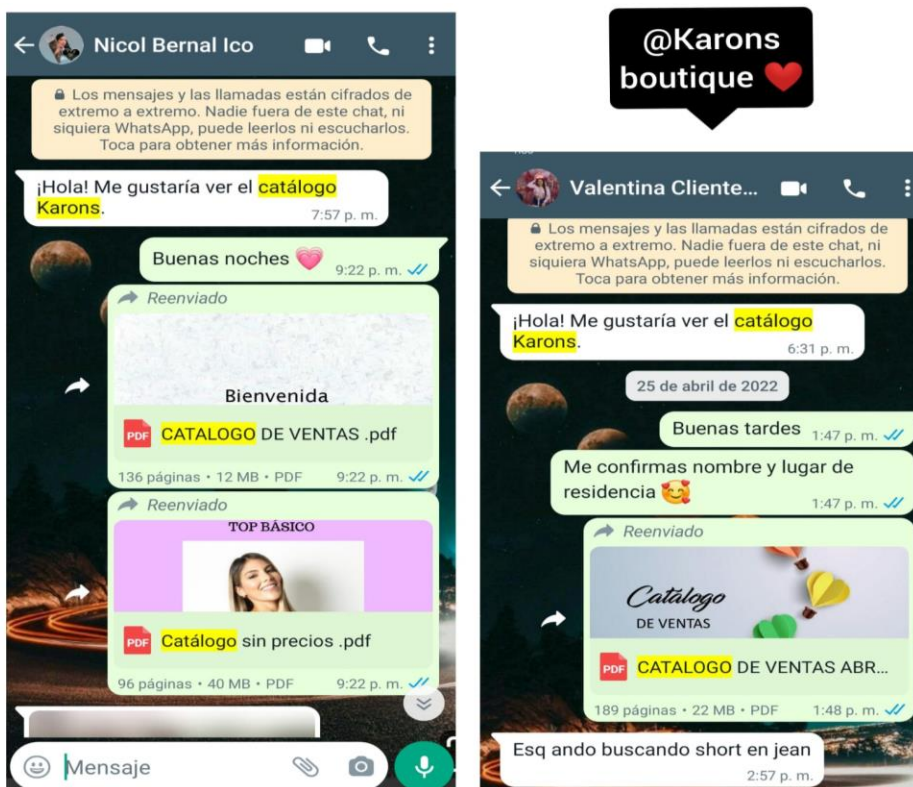
Presupuesto Marketing Mix

Presupuesto	Estrategia de mercado	Estrategia de distribución	Estrategia de promoción	Estrategia de publicidad	Estrategia de servicio
Costo	\$290.000	\$0	\$790.000	\$120.000	\$1.000.000
Total	\$2.200.000				

Fuente: Elaboración propia

Anexo 37

Canal de distribución



Fuente: Elaboración propia



Anexo 38*Perfil del colaborador*

Nombre del cargo	Funciones principales	Perfil requerido			Tipo de contratación	Dedicación de tiempo	Valor remuneración	Más de vinculación
		Formación	Experiencia General (años)	Experiencia Especifica (años)				
Administrador	Liquidación de la nómina Contabilización y administración de los registros financieros	Administrador de empresas profesional a fines	1 año	1 año	Contrato a término fijo laboral	Tiempo completo	\$2.000.000	\$100.000
Asesor (ventas)	-Atención al cliente -Concretar ventas	Técnico en ventas o en administración	6 meses	6 meses	Contrato a término fijo laboral	Medio tiempo	\$580.000	\$100.000
Asesor (distribuidor)	Distribuir los productos nivel local y entregar	Técnico en ventas	6 meses	6 meses	Contrato prestación de servicios	Tiempo parcial	\$580.000	\$100.000

	envíos a la transportad ora							
--	-----------------------------------	--	--	--	--	--	--	--




Fuente: Elaboración propia

Anexo 39
Rut hoja 1

DIAN POR UNA COLOMBIA MÁS HONESTA		Formulario del Registro Único Tributario		001	
2. Concepto <input type="checkbox"/> 0 <input checked="" type="checkbox"/> 1 Inactivación		4. Número de formulario 14908008799			
5. Número de Identificación Tributaria (NIT) 1 1 0 6 9 0 0 3 4 8		6. DV 5		12. Dirección seccional Impuestos y Aduanas de Bogotá	
14. Razón electrónica 9					
IDENTIFICACIÓN					
24. Tipo de contribuyente Persona natural o sucesión líquida 2		25. Tipo de documento Cédula de Ciudadanía 1 3		26. Número de identificación 1 1 0 6 9 0 0 3 4 8	
27. Fecha expedición 2 0 1 6 0 7 0 7		28. País COLOMBIA 1 6 9		29. Departamento Tolima 7 3	
30. Ciudad/Municipio Melgar 4 4 9		31. Primer apellido GARCIA		32. Segundo apellido VANEGAS	
33. Primer nombre VAYZA		34. Otros nombres		35. Razón social	
36. Nombre comercial		37. Signo			
UBICACIÓN					
38. País COLOMBIA 1 6 9		39. Departamento Tolima 7 3		40. Ciudad/Municipio Izonoro 3 5 2	
41. Dirección principal CRA. 5 N. 2-42 BARRIO LA GRAN VIA					
42. Correo electrónico KARONSBOUTIQUE572@GMAIL.COM					
43. Código postal		44. Teléfono 1 3 2 0 2 7 3 5 0 2 4		45. Teléfono 2	
CLASIFICACIÓN					
Actividad económica				Ocupación	
46. Código 4 7 7 1		47. Fecha inicio actividad 2 0 2 3 0 4 1 2		52. Número establecimientos 1	
48. Código		49. Fecha inicio actividad		51. Código	
Responsabilidades, Calidades y Atributos					
53. Código 4 9					
49 - No responsable de IVA					
Obligados aduaneros				Exportadores	
54. Código 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20				55. Forma 56. Tipo Servicio 1 2 3 57. Modo 58. CPC	
IMPORTANTE: Sin perjuicio de las actualizaciones a que haya lugar, la inscripción en el Registro Único Tributario -RUT-, tendrá vigencia indefinida y en consecuencia no se exigirá su renovación					
Para uso exclusivo de la DIAN					
59. Anexos SI <input type="checkbox"/> NO <input checked="" type="checkbox"/>		60. No. de Folios 0		61. Fecha 2023 - 04 - 12 / 14 : 20: 46	
La información suministrada a través del formulario oficial de inscripción, actualización, suspensión y cancelación del Registro Único Tributario (RUT), deberá ser exacta y veraz; en caso de constatar inexactitud en alguno de los datos suministrados se adelantarán los procedimientos administrativos sancionatorios o de suspensión, según el caso. *Parágrafo del artículo 1.9.1.2.20 del Decreto 1500 de 2010 *En su caso:			Sin perjuicio de las verificaciones que la DIAN realice. Firma autorizada: 984. Nombre GARCIA VANEGAS VAYZA 985. Cargo CONTRIBUYENTE		

Fuente: Oficina cámara de comercio Melgar Tolima




Anexo 40
Rut hoja 2

		Formulario del Registro Único Tributario		<div style="border: 2px solid blue; padding: 5px; font-size: 24px; font-weight: bold; color: white;">001</div>	
Espacio reservado para la DIAN			4. Número de formulario 14908008799		
					
5. Número de Identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
1 1 0 6 9 0 0 3 4 8		5	Imprentas y Almacenes de Bogotá		0
Características y formas de las organizaciones					
62. Naturaleza		63. Formas asociativas		64. Entidades o institutos de fecho público de orden nacional, departamental, municipal y descentralizados	
65. Fondos		66. Cooperativas		67. Sociedades y organismos extranjeros	
68. Sin personería jurídica		69. Otras organizaciones no clasificadas		70. Beneficio	
Constitución, Registro y Última Reforma			Composición del Capital		
Documento	1. Constitución		2. Reforma		82. Nacional
71. Clase	0-9		[]		1 0 0 %
72. Número	[]		[]		83. Nacional público
73. Fecha	2 0 2 3 0 4 1 2		[]		[] %
74. Número de notaría	[]		[]		84. Nacional privado
75. Entidad de registro	0 3		[]		1 0 0 . 0 %
76. Fecha de registro	2 0 2 3 0 4 1 2		[]		85. Extranjero
77. No. Matrícula mercantil	0 0 0 0 1 1 9 7 2 2		[]		[] %
78. Departamento	7 3		[]		86. Extranjero público
79. Ciudad/Municipio	3 5 2		[]		[] %
Vigencia	[]		[]		87. Extranjero privado
80. Desde	[]		[]		[] %
81. Hasta	[]		[]		[] %
Entidad de vigilancia y control					
88. Entidad de vigilancia y control					
Estado y Beneficio					
Item	89. Estado actual	90. Fecha cambio de estado	91. Número de Identificación Tributaria (NIT)	92. DV	[]
1	[]	[]	[]	-	[]
2	[]	[]	[]	-	[]
3	[]	[]	[]	-	[]
4	[]	[]	[]	-	[]
5	[]	[]	[]	-	[]
Vinculación económica					
93. Vinculación económica	94. Nombre del grupo económico y/o empresarial			95. Número de Identificación Tributaria (NIT) de la Matriz o Controlante	96. DV
[]	[]			[]	[]
97. Nombre o razón social de la matriz o controlante					
170. Número de identificación tributaria otorgado en el exterior	171. País	172. Número de identificación tributaria sociedad o natural del exterior con EP		[]	
[]	[]	[]		[]	
173. Nombre o razón social de la sociedad o natural del exterior con EP					
[]					

Fecha generación documento PDF: 05-05-2023 04:56:08PM

Fuente: Oficina cámara de comercio Melgar Tolima

Anexo 41
Rut hoja 3

		Formulario del Registro Único Tributario Establecimientos		001	
Espacio reservado para la DIAN			Página 3 de 3 Hoja 6 4. Número de formulario 14908008799		
					
5. Número de identificación Tributaria (NIT)		6. DV	12. Dirección seccional		14. Buzón electrónico
1 1 0 6 9 0 0 3 4 8 5		5	Impuestos y Aduanas de Bogotá		0
Establecimientos, agencias, sucursales, oficinas, sedes o negocios entre otros					
160. Tipo de establecimiento		161. Actividad económica			
Establecimiento de comercio 0 2		Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículo) 4 7 7 1			
162. Nombre del establecimiento					
KARONS BOUTIQUE					
163. Departamento			164. Ciudad/Municipio		
Tolima 7 3			Icononzo 3 5 2		
165. Dirección					
CRA. 5 N. 2-42 BARRIO LA GRAN VIA					
166. Número de matrícula mercantil			167. Fecha de la matrícula mercantil		
0 0 0 0 1 1 9 7 2 3			2 0 2 3 0 4 1 2		
168. Teléfono			169. Fecha de cierre		
3 2 0 2 7 3 5 0 2 4					
160. Tipo de establecimiento		161. Actividad económica			
162. Nombre del establecimiento					
163. Departamento			164. Ciudad/Municipio		
165. Dirección					
166. Número de matrícula mercantil			167. Fecha de la matrícula mercantil		
168. Teléfono			169. Fecha de cierre		
160. Tipo de establecimiento		161. Actividad económica			
162. Nombre del establecimiento:					
163. Departamento			164. Ciudad/Municipio		
165. Dirección					
166. Número de matrícula mercantil			167. Fecha de la matrícula mercantil		
168. Teléfono			169. Fecha de cierre		

Fuente: Oficina cámara de comercio Melgar Tolima

Anexo 42

Certificado de matrícula mercantil de persona natural hoja 1

Camara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima



CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 21/04/2023 - 09:45:16

Recibo No. 5000342189, Valor 3600

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN CUHFGpRSZZ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://sil.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=45> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

CON FUNDAMENTO EN LA MATRÍCULA E INSCRIPCIONES EFECTUADAS EN EL REGISTRO MERCANTIL, LA CÁMARA DE COMERCIO CERTIFICA:

NOMBRE, IDENTIFICACIÓN Y DOMICILIO

Nombres y apellidos : VAYZA GARCIA VANEGAS
 Identificación : CC. - 1106900348
 Nit : 1106900348-5
 Domicilio: Icononzo, Tolima

MATRÍCULA

Matrícula No: 119722
 Fecha de matrícula: 12 de abril de 2023
 Último año renovado: 2023
 Fecha de renovación: 12 de abril de 2023
 Grupo NIIF : GRUPO III - MICROEMPRESAS

UBICACIÓN

Dirección del domicilio principal : CRA. 5 N. 2-42 BARRIO LA GRAN VIA
 Municipio : Icononzo, Tolima
 Correo electrónico : karonsboutique572@gmail.com
 Teléfono comercial 1 : 3202735024
 Teléfono comercial 2 : No reportó.
 Teléfono comercial 3 : No reportó.

Dirección para notificación judicial : CRA. 5 N. 2-42 BARRIO LA GRAN VIA
 Municipio : Icononzo, Tolima
 Correo electrónico de notificación : karonsboutique572@gmail.com
 Teléfono para notificación 1 : 3202735024
 Teléfono notificación 2 : No reportó.
 Teléfono notificación 3 : No reportó.

La persona natural **SI** autorizó para recibir notificaciones personales a través del correo electrónico, de conformidad con lo establecido en los artículos 291 del Código General del Proceso y del 67 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

CLASIFICACIÓN DE ACTIVIDADES ECONÓMICAS - CIIU

Actividad principal Código CIIU: G4771
 Actividad secundaria Código CIIU: No reportó
 Otras actividades Código CIIU: No reportó

Descripción de la actividad económica reportada en el Formulario del Registro Único Empresarial y Social -RUES- : Comercio al por menor de prendas de vestir y sus accesorios (incluye artículos de piel) en establecimientos especializados

INFORMACION FINANCIERA

El comerciante matriculado reportó la siguiente información financiera, la cual corresponde a la última información reportada en la matrícula mercantil, así:

Estado de la situación financiera:

Activo corriente: \$1.000.000,00
 Activo no corriente: \$0,00
 Activo total: \$1.000.000,00

Fuente: Página Dian

Anexo 43**Certificado de matrícula mercantil de persona natural hoja 2**

Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 21/04/2023 - 09:45:16
 Recibo No. S000942189, Valor 3600

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN CUIFGpR5ZZ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://sil.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=45> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

Pasivo corriente: \$0,00
 Pasivo no corriente: \$0,00
 Pasivo total: \$0,00
 Patrimonio neto: \$1.000.000,00
 Pasivo más patrimonio: \$1.000.000,00

Estado de resultados:

Ingresos actividad ordinaria: \$0,00
 Otros ingresos: \$0,00
 Costo de ventas: \$0,00
 Gastos operacionales: \$0,00
 Otros gastos: \$0,00
 Gastos por impuestos: \$0,00
 Utilidad operacional: \$0,00
 Resultado del periodo: \$0,00

RECURSOS CONTRA LOS ACTOS DE INSCRIPCIÓN

De conformidad con lo establecido en el Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo y la Ley 962 de 2005, los Actos Administrativos de registro quedan en firme, dentro de los diez (10) días hábiles siguientes a la fecha de inscripción, siempre que no sean objeto de recursos. Para estos efectos, se informa que para la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima, los sábados **NO** son días hábiles.

Una vez interpuestos los recursos, los Actos Administrativos recurridos quedan en efecto suspensivo, hasta tanto los mismos sean resueltos, conforme lo prevé el artículo 79 del Código de Procedimiento Administrativo y de lo Contencioso Administrativo.

A la fecha y hora de expedición de este certificado, NO se encuentra en curso ningún recurso.

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, SUCURSALES Y AGENCIAS

A nombre de la persona natural, figura(n) matriculado(s) en la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima el(los) siguiente(s) establecimiento(s) de comercio:

ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO

Nombre: KARONS BOUTIQUE
 Matrícula No.: 119723
 Fecha de Matrícula: 12 de abril de 2023
 Último año renovado: 2023
 Categoría: Establecimiento de Comercio
 Dirección : CRA. 5 N. 2-42 BARRIO LA GRAN VIA
 Municipio: Icononzo, Tolima

SI DESEA OBTENER INFORMACIÓN DETALLADA DE LOS ANTERIORES ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO O DE AQUELLOS MATRICULADOS EN UNA JURISDICCIÓN DIFERENTE A LA DEL PROPIETARIO, DEBERÁ SOLICITAR EL CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DEL RESPECTIVO ESTABLECIMIENTO DE COMERCIO.

LA INFORMACIÓN CORRESPONDIENTE A LOS ESTABLECIMIENTOS DE COMERCIO, AGENCIAS Y SUCURSALES, QUE LA PERSONA NATURAL TIENE MATRICULADOS EN OTRAS CÁMARAS DE COMERCIO DEL PAÍS, PODRÁ CONSULTARLA EN WWW.RUES.ORG.CO.

INFORMA - TAMAÑO DE EMPRESA

Fuente: Página Dian

Anexo 44**Certificado de matrícula mercantil de persona natural hoja 3**

Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima

CERTIFICADO DE MATRÍCULA MERCANTIL DE PERSONA NATURAL

Fecha expedición: 21/04/2023 - 09:45:16

Recibo No. 5000342189, Valor 3600

CÓDIGO DE VERIFICACIÓN CUIFGpRSZZ

Verifique el contenido y confiabilidad de este certificado, ingresando a <https://sli.confecamaras.co/vista/plantilla/cv.php?empresa=45> y digite el respectivo código, para que visualice la imagen generada al momento de su expedición. La verificación se puede realizar de manera ilimitada, durante 60 días calendario contados a partir de la fecha de su expedición.

De conformidad con lo previsto en el artículo 2.2.1.13.2.1 del Decreto 1074 de 2015 y la Resolución 2225 de 2019 del DANE el tamaño de la empresa es MICRO EMPRESA.

Lo anterior de acuerdo a la información reportada por el matriculado o inscrito en el formulario RUES:

Ingresos por actividad ordinaria : 590,00

Actividad económica por la que percibió mayores ingresos en el periodo - CIIU : 64771.

Este certificado refleja la situación jurídica registral de la persona natural, a la fecha y hora de su expedición.

IMPORTANTE: La firma digital del secretario de la Cámara de Comercio del Sur y Oriente del Tolima contenida en este certificado electrónico se encuentra emitida por una entidad de certificación abierta autorizada y vigilada por la Superintendencia de Industria y Comercio, de conformidad con las exigencias establecidas en la Ley 527 de 1999 para validez jurídica y probatoria de los documentos electrónicos.

La firma digital no es una firma digitalizada o escaneada, por lo tanto, la firma digital que acompaña este documento la podrá verificar a través de su aplicativo visor de documentos pdf.

La firma mecánica que se muestra a continuación es la representación gráfica de la firma del secretario jurídico (o de quien haga sus veces) de la Cámara de Comercio quien avala este certificado. La firma mecánica no reemplaza la firma digital en los documentos electrónicos.

Al realizar la verificación podrá visualizar (y descargar) una imagen exacta del certificado que fue entregado al usuario en el momento que se realizó la transacción.



ADRIANA CONDE TAFUR
Secretario

*** FINAL DEL CERTIFICADO ***

Fuente: Página Dian

Anexo 45

Balance general

BALANCE					
AÑO o	2022	2023	2024	2025	2026
ACTIVO					
\$	\$	\$	\$	\$	\$
32.908.333,33	61.396.380,07	69.735.543,47	81.902.383,82	102.002.272,80	120.758.581,31
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
\$	\$	\$	\$	\$	\$
7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00	7.000.000,00
\$ -	\$	\$	\$	\$	\$
	1.400.000,00	2.800.000,00	4.200.000,00	5.600.000,00	7.000.000,00
\$	\$	\$	\$	\$	\$
7.000.000,00	5.600.000,00	4.200.000,00	2.800.000,00	1.400.000,00	\$ -
\$	\$	\$	\$	\$	\$
39.908.333,33	66.996.380,07	73.935.543,47	84.702.383,82	103.402.272,80	120.758.581,31
PASIVO					
0	\$	\$	\$	\$	\$
	13.768.649,3	19.849.704,3	27.880.953,5	35.360.909,1	42.303.432,5
\$ -	\$	\$	\$	\$	\$
	13.768.649,3	19.849.704,3	27.880.953,5	35.360.909,1	42.303.432,5
\$	\$	\$	\$	\$	\$
24.908.333,33	17.574.756,74	9.311.282,63	\$ -	\$ -	\$ -
\$	\$	\$	\$	\$	\$
24.908.333,33	31.343.406,07	29.160.986,97	27.880.953,53	35.360.909,12	42.303.432,53
PATRIMONIO					
\$	\$	\$	\$	\$	\$
15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00	15.000.000,00
0	\$	\$	\$	\$	\$
	20.652.974,0	29.774.556,5	41.821.430,3	53.041.363,7	63.455.148,8
\$	\$	\$	\$	\$	\$
15.000.000,00	35.652.974,00	44.774.556,51	56.821.430,29	68.041.363,68	78.455.148,79
\$	\$	\$	\$	\$	\$
39.908.333,33	66.996.380,07	73.935.543,47	84.702.383,82	103.402.272,80	120.758.581,31
\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -

Fuente: Elaboración propia

Anexo 46

Idea de negocio pitch



TWEET PITCH

Mi Emprendimiento Karon`s Boutique tiene como enfoque desarrollar estrategias que favorezcan a la comunidad de Icononzo Tolima, en el proceso de adquisición y compra de prendas, evitándoles incurrir en gastos de desplazamiento a otros municipios, garantizando seguridad en las compras y calidad de los productos.



Fuente: Elaboración propia

Anexo 47

Simposio del emprendedor

♥ Semana del administrador



Simposio del emprendedor 💡

Fuente: Elaboración propia

Anexo 48

Evidencia del día de la apertura del punto físico



Fuente: Elaboración propia

Anexo 49

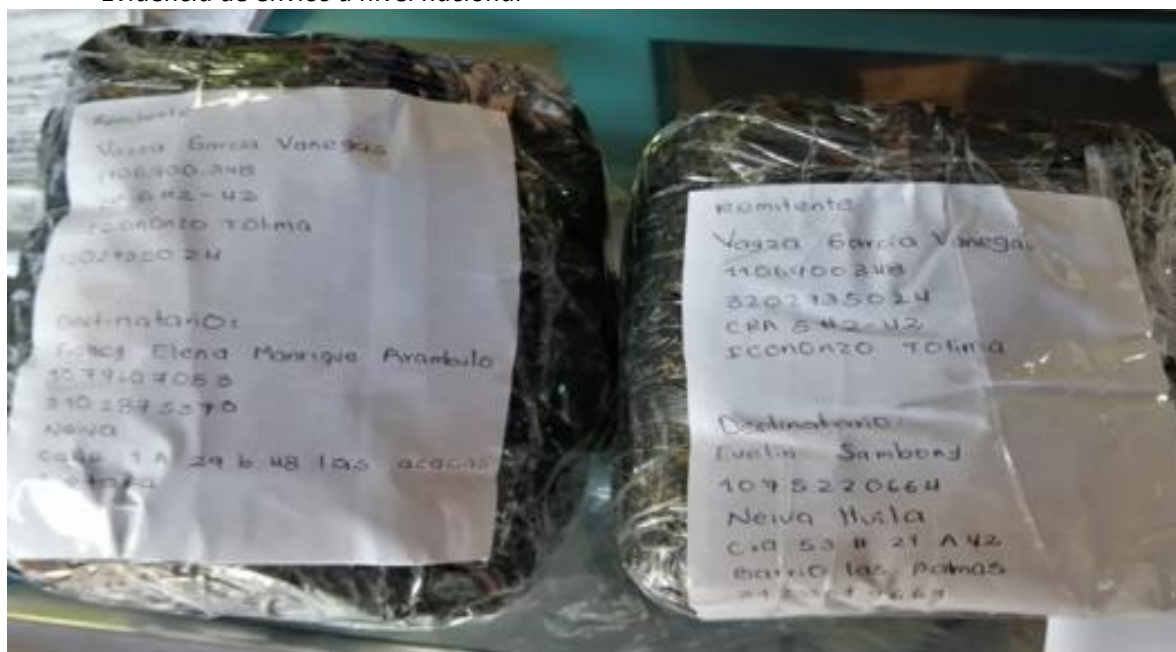
Clientes felices



Fuente: Elaboración propia

Anexo 50

Evidencia de envíos a nivel nacional



Fuente: Elaboración propia

Anexo 51

Feria microempresaria UNIMINUTO



Fuente: Elaboración propia

Anexo 52

Participación en feria canasta de Paz con reinsertados



Fuente: Elaboración propia

Anexo 53

Feria empresarial liderada por la alcaldía de Icononzo Tolima



Fuente: Elaboración propia

Anexo 54

Feria empresarial Icononzo Tolima Invitación de ASODIPAZ



Fuente: Elaboración propia

Anexo 55

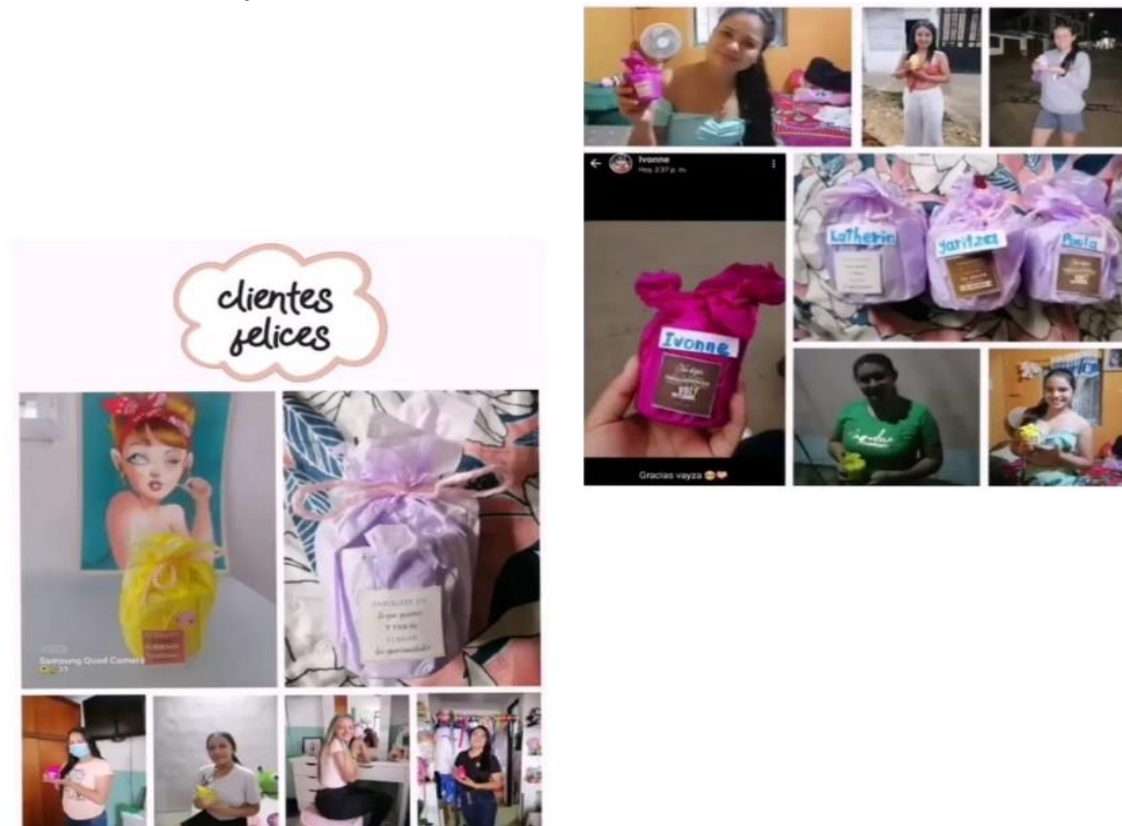
Jornada de apoyo al desarrollo con enfoque económico y social



Fuente: Elaboración propia

Anexo 56

Evidencia de fidelización a los clientes Karon's



Fuente: Elaboración propia

Anexo 57 Evidencia de incentivo a los clientes Karon's



Fuente: Elaboración propia

Anexo 58

Mensajes de apoyo y de buenos deseos de la comunidad educativa y clientes



Fuente: Elaboración propia

Anexo 59

Mensajes de satisfacción del cliente



Cientes Felices 🥰



Fuente: Elaboración propia

Anexo 60
Mensajes de satisfacción del cliente



Karon's Boutique 🧡



😊🧡 Clientes
satisfechos

Fuente: Elaboración propia

Anexo 61
Punto físico Karon's boutique



Fuente: Elaboración propia