

Sistematización De La Iniciativa Emprendedora Recogedor & Escoba Roe

Fernando Bernate Rodríguez

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Girardot (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

junio de 2024

Sistematización De La Iniciativa Emprendedora Recogedor & Escoba Roe

Fernando Bernate Rodríguez

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

Giselle Andrea Figueroa González

Mg. Educación

Giomar Ivet Useche Jiménez

Mg. Gestión de la Tecnología Educativa

Corporación Universitaria Minuto de Dios

Rectoría Cundinamarca

Sede Girardot (Cundinamarca)

Programa Administración de Empresas

junio de 2024

## **Dedicatoria**

Dedico con todo mi corazón este trabajo a mi Madre pues sin ella no había sido posible lograr esta meta, tu bendición a diario me ha protegido de todo, y me ha fortalecido con la paciencia y dedicación para culminar mis estudios.

Doy gracias a Dios por darme las fuerzas y llenarme de sabiduría para culminar mis estudios y a mi hermana y personas que me han ayudado en este trasegar dentro de mis sueños de ser profesional.

## **Agradecimientos**

Quiero expresar mis más sinceros agradecimientos a todas las personas que contribuyen de manera significativa a la realización de este trabajo de investigación, sin su apoyo este logro no habría sido posible:

A mis Asesores por su paciencia y dedicación al guiarme a lo largo de este proceso, por sus valiosos consejos para dar forma a mi proyecto.

A mis Docentes por compartir conmigo sus conocimientos y hacer parte de la formación como profesional.

A mis familiares y Amigos por su constante ánimo, comprensión y palabras de aliento en todo momento.

A la Universidad Minuto de Dios por apoyo incondicional en las diferentes etapas de mi proceso como profesional.

**Tabla de contenido**

Listado de Tablas.....	8
Listado de Figuras.....	9
Listado de Anexos.....	10
Resumen.....	<b>¡Error! Marcador no definido.</b>
Abstract.....	12
Introducción.....	13
1. Antecedentes y Marco Referencial.....	15
1.1 Objetivos.....	15
1.1.1. Objetivo General.....	15
1.1.2. Objetivos Específicos.....	15
1.2 Marco Contextual.....	15
1.2 Marco Teórico.....	16
1.2.1. Teóricos que Apoyan la Sistematización de la Práctica Profesional.....	16
1.3.2 Teóricos Aplicables al desarrollo del Emprendimiento.....	17
1.3 Marco Legal.....	18
1.4.1 Código de Comercio.....	18
1.4.2. Emprendimiento.....	19
1.4 Ejes y Categorías.....	21
2. Planeación y Metodología.....	21
2.1 Formulación Del Problema De Aprendizaje.....	23
2.2 Identificación De Actores Involucrados Y Participantes.....	23
2.3 Estructura Del Modelo De Reconstrucción De La Experiencia.....	25
1.4 Variables, Indicadores, Herramientas E Instrumentos.....	25

2.4.1 Variable Tiempo de duración del proyecto .....	25
2.4.2 Presupuesto de la Sistematización. ....	27
Recursos Humanos: Estudiantes del nivel Profesional. Docentes Investigadores del Programa y del centro Progresá. ....	27
Tecnológicos y materiales: Computadores, Internet, Impresora, Celulares, Biblioteca física y virtual, papelería.....	27
2.4.3 Herramientas e Instrumentos: .....	28
2.4 Matriz De Planeación (Diagrama De Gannt Y Tabla De Recursos).....	33
2.5 Modelo De Divulgación De La Experiencia .....	34
3. Reconstrucción De La Experiencia .....	36
3.1 Momentos Históricos Y Experiencias .....	38
3.2 Principales Hitos O Hechos Relevantes .....	44
4 Aprendizajes.....	45
4.1 Aportes Significativos De La Experiencia En Lo Humano .....	48
4.2 Aportes Significativos En Lo Social .....	49
4.3 Aportes Significativos En Lo Económico O Técnico .....	49
4.6 Principales Aprendizajes En Para El Perfil Profesional .....	50
4.7 Aprendizajes Abordados Desde La Perspectiva De La Socialización De La Experiencia .....	51
5. Conclusiones .....	52
6. Recomendaciones.....	54
BIBLIOGRAFÍA.....	56
ANEXOS.....	57



**Listado de Tablas**

Tabla. 1. Presupuesto Recursos Humanos y Tecnológicos de la Sistematización .....	28
Tabla. 2. Estudio de la Competencia .....	29
Tabla. 3. Descripción del Producto .....	29

**Pág.**

### Listado de Figuras

Figura 1 Líneas de Investigación Institucional UNIMINUTO .....	21
<i>Figura 2. Cronograma de Actividades.....</i>	<i>34</i>
<i>Figura 3. Imagen página de Facebook .....</i>	<i>35</i>
Figura 4. Captura de pantalla página de página de Facebook.....	35
Figura 5. Foto Presentación primer Prototipo ROE.....	39
Figura 6. Foto Participación tecno parque del Sena de Soacha .....	40
Figura 7. Captura de pantalla segundo diseño ROE.....	40
Figura 8. Fotografía salida pedagógica Campamento de Emprendedores .....	41
Figura 9. Fotografía podcast.....	42
Figura 10. Diseño ROE programa AutoCAD .....	42
Figura 11. Primeros diseños Imagen ROE.....	43

**Pág.**

### **Listado de Anexos**

Anexo 1. Proyección de Ventas e Indicadores Iniciales .....	57
Anexo 2. Inversión Inicial .....	58
Anexo 3. Estados Financieros Proyectados.....	58
Anexo 4. Punto de Equilibrio e Indicadores.....	59
Anexo 5. Cronograma de trabajo Práctica Profesional.....	59
Anexo 6. Organigrama.....	60
Anexo 7. Formato Identificación del Cargo .....	60
Anexo 8. Modelo Lean Canvas .....	61
Anexo 9. Preguntas Estudio de Mercado.....	61

**Pág.**

### **Resumen**

La sistematización de la iniciativa emprendedora "Recogedor & Escoba ROE" se llevó a cabo como parte de la práctica profesional del programa de Administración de Empresas en la Corporación Universitaria Minuto de Dios. Este proyecto se centró en el desarrollo de una escoba y recogedor innovadores con materiales amigables con el medio ambiente. El documento refleja el proceso desde la concepción de la idea hasta la creación de un prototipo funcional, incluyendo la evaluación de la viabilidad del negocio, análisis de mercado, y aprendizajes obtenidos en términos humanos, sociales y económicos. El trabajo destaca la importancia de la sostenibilidad y la innovación en el emprendimiento, así como la acogida recibida de diversas instituciones y personas en el desarrollo del proyecto.

**Palabras Clave.** *Emprendimiento, impacto, innovación, funcional, necesidad,*

### **Abstract**

The systematization of the entrepreneurial initiative "Recogedor & Escoba ROE" was carried out as part of the professional practice of the Business Administration program at the Minuto de Dios University Corporation. This project focused on the development of an innovative broom and dustpan with environmentally friendly materials. The document reflects the process from the conception of the idea to the creation of a functional prototype, including the evaluation of the viability of the business, market analysis, and learning obtained in human, social and economic terms. The work highlights the importance of sustainability and innovation in entrepreneurship, as well as the reception received from various institutions and people in the development of the project.

**Keywords:** *Entrepreneurship, impact, innovation, functional, necessity*

## Introducción

La presente sistematización documenta la experiencia y el proceso de desarrollo de la iniciativa emprendedora "Recogedor & Escoba ROE", llevada a cabo como parte de la práctica profesional en el programa de Administración de Empresas de la Corporación Universitaria Minuto de Dios. El proyecto se originó a partir de una observación de la necesidad de productos de limpieza más eficientes y ecológicos en el mercado. Con la creciente preocupación por el medio ambiente y la sostenibilidad, identificar y aprovechar oportunidades para crear productos que no solo cumplan con su función básica, sino que también minimicen el impacto ambiental, se ha vuelto crucial.

Es una propuesta innovadora que utiliza materiales reciclados y técnicas de producción sostenibles para ofrecer una solución de limpieza eficaz y respetuosa con el entorno. La idea surgió de la combinación de mis estudios en administración y una profunda preocupación por los problemas ambientales que enfrentamos actualmente. A lo largo de este proyecto, se aplicaron diversas teorías y metodologías aprendidas durante mi formación académica, incluyendo análisis de mercado, evaluación de viabilidad financiera, y desarrollo de prototipos.

La sistematización de esta experiencia pretende no solo servir como un registro detallado del proceso emprendedor, sino también ofrecer una guía y fuente de inspiración para otros estudiantes y emprendedores que deseen aventurarse en el desarrollo de productos innovadores y sostenibles. En un mundo cada vez más consciente de la importancia de la responsabilidad social y ambiental, proyectos como "Recogedor & Escoba ROE" demuestran que es posible combinar la rentabilidad económica con el bienestar del planeta.

Este informe se estructura en varias secciones que cubren desde la conceptualización de la idea hasta la creación de un prototipo funcional. Se detallan los métodos y técnicas utilizados para la investigación de mercado, el diseño del producto, y la evaluación de su viabilidad económica. Además, se incluyen reflexiones sobre los aprendizajes y desafíos

encontrados a lo largo del camino, subrayando la importancia de la resiliencia y la innovación en el emprendimiento.

## **1. Antecedentes y Marco Referencial**

### **1.1 Objetivos**

#### 1.1.1. Objetivo General

Presentar a la comunidad educativa la iniciativa empresarial denominada “ROE” por medio de la sistematización de experiencia de la práctica profesional por emprendimiento y los momentos más significativos de la vida académica como administrador de Empresas.

#### 1.1.2. Objetivos Específicos

Construir un documento sistemático y reflexivo que permita visualizar las metodologías y teorías implementadas durante el ejercicio de la práctica profesional por emprendimiento.

Destacar la experiencia desarrollada a través del Diseño de un prototipo funcional de una escoba innovadora con materiales ecológicos.

Presentar el plan de negocios ROE ante la comunidad académica y los aprendizajes aplicados durante el desarrollo de la práctica profesional en emprendimiento.

### **1.2 Marco Contextual**

Girardot, ubicado en el departamento de Cundinamarca, es un municipio colombiano con un encanto especial. En su población y crecimiento Girardot cuenta actualmente según el DANE con 192,996 habitantes, de los cuales el 51.2% son mujeres y el 48.8% son hombres. En términos de población, representa aproximadamente el 3.5% de la población total de Cundinamarca en 2023;

Girardot se encuentra a 142 km al suroeste de Bogotá, la capital de Colombia. Se accede por tres rutas principales, una de ellas es Girardot – Melgar – Bogotá. Este municipio es conocido como un destino turístico imperdible gracias a su clima cálido y atractivos naturales. Ofrece una variedad de opciones de alojamiento, desde hoteles hasta fincas y clubes campestres, para todos los gustos y presupuestos.

En cuanto a la economía es uno de los municipios más importantes de Cundinamarca en términos de población, centros de educación superior, economía y extensión urbana, su infraestructura turística es uno de los principales motores económicos. El turismo, junto con actividades comerciales y agroindustriales, contribuye al desarrollo local.

Girardot es sede de festivales y eventos culturales que atraen a visitantes y población local, uno de los eventos más destacados es el Festival Turístico y Reinado Nacional del Turismo, que se celebra anualmente en el mes de octubre. Este festival combina la alegría y buen ambiente de su gente, Además, se realizan ferias artesanales, ganaderas y agroindustriales, lo que contribuye al dinamismo económico y a la identidad cultural de la región.

### **1.3 Marco Teórico**

La creciente conciencia sobre la importancia de la sostenibilidad y la reducción del impacto ambiental ha llevado a un interés renovado en el desarrollo de productos eco amigables. En este contexto, la sistematización de este proceso ofrece una oportunidad invaluable para reflexionar sobre los desafíos, lecciones aprendidas y mejores prácticas involucradas en la fabricación de este tipo de productos. En este marco teórico, exploraremos los fundamentos de la sistematización. Analizaremos las teorías y conceptos relevantes en la gestión de proyectos de innovación y desarrollo sostenible.

#### **1.3.1 Teóricos que Apoyan la Sistematización de la Práctica Profesional**

Oscar Jara (1998) aborda la importancia de la sistematización de experiencias y ofrece una propuesta metodológica para comprender y extraer aprendizajes críticos de las vivencias en el campo de la educación popular y el trabajo social. Según Jara, la sistematización no se

limita a ordenar datos, sino que busca descubrir la lógica de los procesos vividos y los factores que intervienen en ellos (Jara, 1998).

Luis Alejandro Acosta (2005) proporciona orientación sobre la sistematización de proyectos y programas de cooperación técnica. Su enfoque está en organizar y ordenar la información existente para explicar los cambios ocurridos durante un proyecto, los factores involucrados, los resultados y las lecciones aprendidas (Acosta, 2005).

### 1.3.2 Teóricos Aplicables al desarrollo del Emprendimiento

Abraham Maslow (1908) en su Teoría de la Personalidad propone una jerarquía de necesidades humanas que van desde las más básicas hasta las de autorrealización. Destaca la importancia de la experiencia subjetiva del individuo y su motivación por satisfacer estas necesidades (Maslow, 1908).

Frederick Taylor, padre de la administración científica, en su obra "Los Principios de la Administración Científica" (1911) establece principios centrados en la eficiencia, la estandarización y el control. Implementar estas ideas en la sistematización puede potenciar la productividad y la calidad de las operaciones empresariales (Taylor, 1911).

Peter Drucker (1999) en su obra "La Sociedad Poscapitalista" argumenta que el valor económico en la sociedad actual proviene cada vez más del conocimiento, la información y la innovación. Esta perspectiva desafía las concepciones tradicionales de la economía y sugiere nuevas formas de pensar sobre el desarrollo económico y social (Drucker, 1999).

Max Weber (1922) en "Economía y Sociedad: Esbozo de Sociología Comprensiva" explora las relaciones entre la economía y la sociedad, introduciendo conceptos como la racionalización y la burocracia. Su obra ha sido fundamental para comprender la dinámica social y económica en el mundo moderno (Weber, 1922).

Alexander Osterwalder y Yves Pigneur (2010) presentan en "Business Model Generation" un enfoque innovador para el diseño y la evaluación de modelos de negocio a través del Business Modelo Lean Canvas (Ver anexo 8). Esta herramienta ha ayudado a empresas de todo tipo a innovar y adaptarse en un entorno empresarial en constante cambio (Osterwalder & Pigneur, 2010).

## **1.4 Marco Legal**

### **1.4.1 Código de Comercio**

La Cámara de Comercio de Colombia ofrece una amplia gama de servicios de apoyo a emprendedores con iniciativas amigables con el medio ambiente. aquí hay más información sobre sus servicios y un enlace a su sitio web para obtener más detalles:

**Asesoramiento Legal y Regulatorio:** La Cámara de Comercio brinda orientación legal y regulatoria específica para emprendedores que desean desarrollar iniciativas sostenibles. Esto puede incluir asesoramiento sobre regulaciones ambientales, permisos y licencias necesarias para operar.

**Programas de Incubación y Aceleración:** A través de sus programas de incubación y aceleración, la Cámara de Comercio proporciona un entorno de apoyo para el desarrollo y crecimiento de startups sostenibles. Estos programas suelen ofrecer mentoría, acceso a recursos y espacios de trabajo compartidos.

**Eventos y Ferias Temáticas:** La Cámara organiza eventos y ferias temáticas enfocadas en emprendimiento verde y sostenibilidad. Estas actividades brindan oportunidades para que los emprendedores conecten con potenciales clientes, inversionistas y socios comerciales.

**Información y Recursos:** A través de su plataforma en línea y publicaciones, la Cámara de Comercio proporciona información y recursos relevantes para emprendedores interesados en iniciativas amigables con el medio ambiente. Esto puede incluir guías prácticas, estudios de mercado y casos de éxito.

Alianzas Estratégicas: La Cámara de Comercio colabora con otras instituciones, organizaciones y empresas para fortalecer el ecosistema de emprendimiento verde en Colombia. Estas alianzas pueden generar oportunidades adicionales de apoyo y financiamiento para emprendedores sostenibles.

#### 1.4.2 Emprendimiento

El Congreso de la República de Colombia expidió la Ley 1014 de 2006, conocida como la Ley de Fomento de la Cultura del Emprendimiento, con la cual busca promover la cultura emprendedora en el país. Esta ley establece medidas para fomentar el emprendimiento, la creación de empresas y el desarrollo de habilidades empresariales en la población colombiana. Busca incentivar la creación y fortalecimiento de emprendimientos, generando así un impacto positivo en la economía y el desarrollo social del país. La implementación de esta ley busca impulsar el espíritu emprendedor y brindar apoyo a emprendedores para que puedan iniciar y mantener sus proyectos empresariales.

Como complemento de la anterior, el Gobierno Colombiano expide la Ley 2069 de 2020, conocida como la Ley de Emprendimiento, en la cual se busca la legislación integral para beneficiar a todos los emprendedores, independientemente del tamaño de sus negocios. Como objetivo principal propende por establecer un marco regulatorio moderno que simplifique los procesos para el inicio y crecimiento de nuevos emprendimientos y empresas, además de fomentar la generación de empleo. Esta ley incluye la reducción de cargas y trámites administrativos, para facilitar la creación, formalización y expansión de emprendimientos en el país.

INNPULSA Colombia Es la Unidad de Gestión de Crecimiento Empresarial del Gobierno Nacional, establecida en febrero de 2012 con el propósito de fomentar el emprendimiento, la innovación y la productividad como pilares fundamentales para impulsar el desarrollo empresarial y la competitividad en Colombia. La Misión Es Moldear El Futuro Empresarial De

Colombia, Promoviendo La Creación De Empresas Innovadoras Y Altamente Productivas Que No Solo Generen Riqueza, Sino Que También Impulsen La Prosperidad De Nuestro País. Trabajamos Incansablemente Para Que Estas Empresas Alcancen Su Máximo Potencial Y Se Conviertan En Los Motores Del Crecimiento Económico En Colombia.

#### 1.4.3 Innovación

Para el desarrollo de la innovación del producto se utilizó la técnica SCAMPER, mediante la matriz de aplicación de preguntas a través de los productos.

Eberle B. (1971) el modelo SCAMPER, su popularidad ha llevado a que sea utilizado por muchas personas y organizaciones en el ámbito de la creatividad y la innovación, Ssiendo una técnica de pensamiento creativo que se basa en 7 estrategias para generar nuevas ideas mediante la modificación y combinación de elementos preexistentes.

#### 1.4.4 Reglamentación Ambiental

Ley 2169 DE 2021 Esta ley tiene como objetivo promover el desarrollo sostenible y la reducción de emisiones de carbono en el país. Establece metas y medidas mínimas para alcanzar el carbono desde la neutralidad y fortalecer la resiliencia climática. Además, contempla disposiciones adicionales relacionadas con estos objetivos.

Madera plástica: La Ley 1259 de 2008, expedida por el Congreso Nacional de la República de Colombia, también conocida como la Ley de Comparendos Ambientales, se instauró en Colombia con el objetivo de promover una cultura ciudadana enfocada en el manejo adecuado de residuos sólidos y escombros.

Esta ley establece la aplicación del comparendo ambiental a los infractores de las normas de aseo, limpieza y recolección de escombros<sup>12</sup>. Las sanciones pueden ser tanto pedagógicas como económicas, y se aplican a todas las personas naturales o jurídicas que infrinjan la normatividad existente en materia de residuos sólidos.

### 1.5 Ejes y Categorías

Dentro el desarrollo de los componentes institucionales la investigación es un eje importante, y como principales están las siguientes líneas de investigación Institucional:

Figura 1 Líneas de Investigación Institucional UNIMINUTO



Fuente: Elaboración propia

A partir de estas líneas este trabajo se ha desarrollado dentro de la línea de de Innovaciones Sociales y Productivas tomando como sublínea organizaciones y sociedad a partir de la idea de negocio Iniciativa Emprendedora Recogedor & Escoba Roe.

## 2. Planeación y Metodología

La presente investigación se desarrolló con aplicando la metodología de investigación para un plan de negocios asegurándonos de realizar el proceso de una manera de ejecución paso a paso descrito de la siguiente manera:

Definición de la idea de negocio: mediante el desarrollo de la metodología de investigación aplicada mediante el método de preguntas. ¿Que? ¿Como? ¿Cuándo? ¿Donde? ¿Cuánto nos cuesta? ¿Que se necesita?

Definición de los objetivos de investigación a partir de los aspectos del mercado, la industria y el público objetivo al igual que la viabilidad de percibir recursos mediante un plan de negocios.

Recolección de datos primarios y secundarios: se utilizó combinaciones de fuentes para recolecta datos relevantes como artículos, consultas de libros e informes del mercado. Los datos primarios se recolectaron a partir de encuestas y entrevistas en el sector.

Identificación de la metodología de la investigación: Esta investigación incluyo métodos cuantitativos y cualitativos dentro de los cuales se realizaron entrevistas, encuestas y análisis estadísticos.

Diseño de lo Plan de Investigación: Se indagó por medio de bibliotecas virtuales, páginas de empresas que laboran en el sector de la limpieza, actividades de observación, y el diseño de un cuestionario aplicado a una muestra aleatoria.

A la vez se recopilaron los datos de acuerdo con el desarrollo de la investigación, se realizó el análisis de los datos, al igual que la sistematización, apoyados en herramientas de tipo estadística y la técnica de análisis cualitativo. Se interpretaron los resultados en el contexto de la ejecución de los objetivos presentados en el plan mediante la identificación de tendencias, fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas relevantes del producto.

Se elaboraron las conclusiones y las recomendaciones que son la respuesta a los objetivos del plan de negocios, por último, se realizó el informe detallado del Plan de negocios.

## **2.1 Formulación Del Problema De Aprendizaje**

Problema: Actualmente, los utensilios convencionales, para hacer aseo, como las escobas y los recogedores, generan un alto nivel de residuos plásticos y utilizan materiales no sostenibles, lo que contribuye a la contaminación ambiental.

Necesidad: Existe una creciente conciencia ambiental y una demanda por productos de limpieza que sean respetuosos con el medio ambiente y eficaces en su función.

¿Cómo pueden innovarse los utensilios para hacer aseo como las escobas y los recogedores mitigando el impacto ambiental a partir de su elaboración?

### **Sistematización del Problema**

¿Cómo construir un documento sistemático y reflexivo que permita visualizar las metodologías y teorías implementadas durante la práctica profesional en emprendimiento?

¿De qué manera puedo presentar la experiencia que he desarrollado a través del diseño de un prototipo funcional de una escoba innovadora utilizando materiales ecológicos?

¿Cuál es la mejor forma de presentar mi plan de negocios ROE ante la comunidad académica y demostrar los aprendizajes aplicados durante el desarrollo de mi práctica profesional en emprendimiento de la iniciativa emprendedora ROE?

## **2.2 Identificación De Actores Involucrados Y Participantes**

En el camino del desarrollo del emprendimiento ROE, se han presentado muchas situaciones que me han traído al momento que me encuentro desde el transcurso para mi conocimiento profesional hasta mi vida personal, pero si muchas buenas experiencias que me han dejado grandes enseñanzas.

### **2.2.1 Centro progresas**

En un inicio Centro Progresas fue parte esencial para la postulación por emprendimiento y revisar la viabilidad de la idea de negocio ya que dicha idea generaba altas expectativas, y

teniendo en cuenta la apreciación de Centro Progres a el programa aceptó que realizara las prácticas profesionales por emprendimiento, con lo que se procedió a la asignación de los respectivos docentes.

#### 2.2.2 Francisco de la roche

Después de la aceptación de las prácticas profesionales por emprendimiento don Francisco de la Roche ha sido una persona a quien agradezco mucho ya gracias a él y por su influencia en el ámbito académico se presentó la gran oportunidad de ir al Centro Tecno Parque del Sena de Soacha en donde el proyecto empezó a tener forma y a ser visualizado.

#### 2.2.3 María Nela Portillo

La docente María Nela Portillo fue la encargada de ser guía durante la primera práctica profesional por emprendimiento y brindando su conocimiento y asesoramiento lo cual permitió construir la primera parte de esta idea de negocio dado que le tenía mucho interés a lo que estaba haciendo con el proyecto.

La docente María Nela siempre me motivó y decía que, si podía alcanzar la metas, es una profesora muy profesional pero siempre mostró su empatía con el conocimiento ofrecido y logró participación en muchas salidas pedagógicas siempre en la búsqueda de apoyar el proyecto y presentar la idea de negocio como algo excelente y alcanzable.

#### 2.2.4 Liliana Guarnizo

Recordada ser una profesora en la materia del emprendimiento por su carisma y llevar casi todo a la práctica, en la red de la universidad esta docente gestionó la presentación de los proyectos de práctica profesional (entre ellos ROE), en un podcast donde cada uno de los estudiantes emprendedores describían su idea de negocio, lo cual fue una experiencia agradable y enriquecedora donde se tenían equipos profesionales y la experiencia fue muy similar a lo que se aplica en un emprendimiento de la vida real.

## 2.3 Estructura Del Modelo De Reconstrucción De La Experiencia

La experiencia comienza en una idea para una propuesta de negocio para mis prácticas profesionales puesto que la opción más factible era emprendimiento y pedían una idea de negocio para desarrollar por las 3 prácticas, en una materia llamada emprendimiento pidieron una idea que fuera innovadora y que fuera amigable con el medio ambiente y se eligió la idea hecha por mí. Que era hacer una escoba y recogedor que tuviera ciertas características innovadoras y amigables con el medio ambiente.

Por ello se realizó el proceso de combinación de productos utilizando las diferentes preguntas que nos recomienda la aplicación del Método SCAMPER a través de obtener lo siguiente: que se puede S- Substituir C - Combinar A - Adaptar M - Modificar P - Poner en otro uso E - Eliminar R - Reorganizar o invertir.

### 2.3.1 Variables, Indicadores, Herramientas E Instrumentos

#### 2.3.1.1 Variable Tiempo de duración del proyecto

Este proyecto se ejecutó en tres (3) semestres, lo que en meses corresponde a un (1) año aproximadamente donde se realizaron estas actividades: (Ver Anexo 5. Cronograma de Trabajo).

ROE se originó durante el inicio de la primera práctica profesional en el año 2019. Durante este período, se visualizó una idea única que puede llegar a ser un emprendimiento exitoso.

Motivado por la pasión por la innovación y el espíritu emprendedor, decidí llevar esta idea de negocio a Centro Progres, una reconocida institución especializada en evaluar la viabilidad y el potencial de proyectos empresariales. Teniendo confianza en la originalidad y viabilidad de la propuesta, esperaba obtener el respaldo y el asesoramiento necesario para convertir esta visión en una realidad.

En Centro Progresá, fue presentada la idea de negocio a un riguroso proceso de evaluación, donde se analizaron aspectos clave como el mercado objetivo, la competencia, el modelo de negocio, la viabilidad financiera y el potencial de crecimiento. A través de este proceso, recibí retroalimentación valiosa y recomendaciones para optimizar y fortalecer el plan empresarial.

La segunda Práctica Profesional se llevó a cabo al finalizar el año 2022. Durante este período, tuve la oportunidad de participar en diversas actividades pedagógicas y salidas de campo que enriquecieron la experiencia y ampliaron una perspectiva sobre el mundo empresarial.

Entre las actividades realizadas destacan las salidas pedagógicas, que permitieron conocer de cerca el funcionamiento de diferentes empresas y sectores industriales. Estas experiencias vividas fueron fundamentales para comprender los desafíos y oportunidades presentes en el entorno empresarial y fortalecer habilidades de observación y análisis.

Además de lo anterior, durante la segunda práctica, participé activamente en la producción de contenido para diversos formatos, incluyendo podcasts y otros medios de comunicación. Estas iniciativas fueron una oportunidad de aplicar conocimientos teóricos en un contexto práctico, así como de desarrollar habilidades de comunicación y trabajo en equipo.

Durante la tercera práctica en el segundo semestre del 2023, el enfoque se centró en hacer realidad la idea de negocio. Para ello, se realizó un estudio de mercado más exhaustivo, para entender mejor el entorno empresarial y conocer a fondo a posibles competidores.

Este estudio de mercado implicó un análisis detallado de diversos aspectos, como las tendencias del mercado, el comportamiento del consumidor, las oportunidades y amenazas del entorno, y la situación de la competencia. Utilizando una variedad de herramientas de investigación y técnicas de análisis de datos, se pudo recopilar información valiosa que permitió tomar decisiones informadas sobre el desarrollo de este proyecto.

Una parte fundamental del proceso fue conocer a posibles competidores en el mercado., realizando un análisis de la competencia, identificando a empresas y proyectos en términos de productos, servicios y estrategias de mercado. Esta investigación facilitó una mayor comprensión del panorama competitivo y encontrar oportunidades para diferenciar la propuesta y destacar en el mercado.

#### *2.3.1.2 Presupuesto de la Sistematización.*

**Recursos Humanos:** Estudiantes del nivel Profesional. Docentes Investigadores del Programa y del centro Progresía.

**Tecnológicos y materiales:** Computadores, Internet, Impresora, Celulares, Biblioteca física y virtual, papelería.

El presupuesto de la sistematización De La Iniciativa Emprendedora Recogedor & Escoba Roe, presenta un valor de \$6.180.684 correspondiente a los rubros de recursos, humanos, tecnológicos y materiales, (Ver Tabla 3. Presupuesto de Recursos Humanos y Tecnológicos de la Sistematización).

Tabla. 1. Presupuesto Recursos Humanos y Tecnológicos de la Sistematización

Presupuesto Recursos Humanos				
Descripción	Cantidad	Cantidad	Valor Hora	Valor Total
	Personas	Horas		
Estudiante	1	450	6.915	3.111.750
profesoras	2	30	11.903	357.090
Coordnador Programa	1	20	15.901	318.020
TCal de Presupuesto Recursos Hunnanos				3.786.860
Presupuesto Tecnológico				
Descripción	Cantidad	Valor/U		ValorTotal
Computador	1	3.500.000		3.500.000
nternet	1	120.000		120.000
Impresora	1	120.000		120.000
Papel Resmas	1	30.000		30.000
Total Presupesto Tecnológico				3.770.000
Total Presupuesto del Proyecto				7.556.860

Fuente: Elaboración propia

### 2.3.2 Herramientas e Instrumentos

Elaboración de un instrumento tipo encuesta con selección múltiple con preguntas a partir del cumplimiento de los objetivos, del plan de negocios se utilizando el método de escala de Likert.

La escala de Likert permite varios tipos de escalas de medición enfocada al comportamiento de las personas las más utilizadas son las de acuerdo, importancia, y probabilidad, en esta investigación se tomaron del aspecto más positivo al más negativo y se le dio el valor de 5 a 1, siendo cinco el aspecto mayor positivo y 1 el menor negativo.

#### 2.3.2.1 Tratamiento de Información

Se tomaron como fuente primaria las encuestas estructuradas, aplicadas al público que usa los instrumentos de aseo para usar escobas y traperos (Ver Anexo 1, Encuestas Aplicadas). Las fuentes secundarias han sido las bibliografías, las bibliotecas virtuales, páginas web, y la información se realizó el siguiente proceso:

- Se elaboró el instrumento.
- Aplicación de instrumento a los sujetos de estudio.
- Se hizo la respectiva tabulación de los datos obtenidos. (Ver Anexo 2.

Tabulación de Información en Excel).

- Se realizaron las gráficas, presentación y análisis de resultados.
- Se realizó la discusión en base a los resultados.
- Se realizaron las conclusiones y recomendaciones, de acuerdo con los

resultados obtenidos.

Tabla. 2. Estudio de la Competencia

Nombre de la Empresa Competidora	Ubicación	Productos o Servicios que Ofrece	Precios de los Productos y Servicios	Medios de Difusión	Imagen y Posicionamiento
Fábrica De Escobas La Victoria	Cll 44 8-32 Barrio Portachuelo, Calle 44 #8 - 32, Girardot, Cundinamarca	Escobas, recogedores, traperos y demás utensilio de aseo	Entre 6000-7000	Redes sociales y voz a vos	
imcofot	Oficina Dirección: Carrera 72B #8-69 Barrio Castilla	Escobas, recogedores, traperos y demás utensilio de aseo	Entre 10.000 y 12.000	Página web redes sociales	

Fuente: Elaboración propia

Tabla. 3. Descripción del Producto

Medidas		
<b>Escoba</b>	<b>Tubo</b> Largo=1.24 mtrs	<b>Cepillo</b> Largo =12 cm

	Ancho = 4 cm	Ancho=28 cm Grosor=3 cm
<b>Recogedor</b>	<b>Tubo</b> Largo=80 cm Ancho=3 cm	Largo=13 cm Ancho=29 cm Frontal 20 cm
<b>Descripción del Producto</b>		
<b>Que es</b>	Escobas y recogedores fabricados con madera plástica, un material duradero, práctico y ecológico. Los productos están diseñados para ser estéticamente agradables, funcionales y promover la sostenibilidad ambiental.	
<b>Diseño</b>	Diseñar escobas y recogedores uniformes que permitan juntas al transportarse de un lugar a otro y modular para que los usuarios puedan reemplazar las partes gastadas en vez de desechar todo el producto. Esto prolongará su vida útil y reducirá el desperdicio.	
<b>Material</b>	La madera plástica es un material compuesto que combina fibras de madera reciclada con polímeros plásticos, generalmente polietileno de alta densidad (HDPE) o polipropileno (PP). Este material se ha vuelto cada vez más popular en aplicaciones ecológicas y sostenibles debido a sus características únicas.	

Fuente: Elaboración propia

#### *2.3.2.2 Estrategias de Marketing.*

Durante el desarrollo del plan de negocios se diseñaron estrategias de Producto, Precio, Promoción y Distribución, con el fin establecer una presencia fuerte y sostenible en el mercado de Girardot, promoviendo productos que no solo satisfacen las necesidades de los consumidores, sino que también contribuyen a un futuro más verde y responsable. "Girardot Verde: Limpia con innovación y emprendimiento" esta estrategia tiene como objetivo principal promover la conciencia ambiental y el uso de productos sostenibles en la ciudad de Girardot, y al mismo tiempo el incremento de las ventas de las escobas y recogedores de Madera Plástica. En este sentido se realizarán diferentes actividades como diseño de productos atractivos visualmente para el cliente, marca y packaging sostenibles, educación ambiental, promoción en redes sociales, colaboraciones locales y programas de recompensas; para garantizar el buen desarrollo de las estrategias se hará una medición de impacto para evaluar la efectividad de la

estrategia identificando áreas de mejora y realizar ajustes cuando sea necesario. Algunas estrategias encaminadas a la Distribución y diseñadas para el plan de negocios son las siguientes:

- **Identificación de Canales de Distribución:** Identificar los canales de distribución más adecuados para nuestros productos. Esto incluirá tiendas minoristas, supermercados, ferreterías, tiendas de productos ecológicos y ventas en línea.
- **Alianzas con Minoristas Locales:** Estableceré acuerdos de colaboración con tiendas minoristas locales que compartan nuestro enfoque en la sostenibilidad. Esto puede incluir acuerdos de distribución exclusiva o colaboraciones promocionales para aumentar nuestra presencia en el mercado local.
- **Presencia en Mercados y Ferias Ecológicas:** Participaré en mercados y ferias ecológicas locales. Estos eventos son excelentes oportunidades para mostrar nuestros productos y establecer relaciones directas con los consumidores.
- **Venta en Línea:** Crearé una plataforma de venta en línea para llegar a un público más amplio en Girardot y en otras áreas cercanas. Ofreceré opciones de entrega a domicilio o puntos de recolección locales para facilitar el acceso a nuestros productos.
- **Programa de Afiliados:** Implementaré un programa de afiliados que permita a otras empresas locales promocionar y vender nuestros productos a cambio de comisiones. Esto nos ayudará a expandir nuestro alcance de manera efectiva.
- **Entrega a Tiendas Sostenibles:** Priorizaremos la entrega a tiendas y negocios que tengan un compromiso con la sostenibilidad y que estén dispuestos a promocionar nuestros productos como parte de su oferta ecológica.

- **Logística Eficiente:** Estableceré una cadena de suministro eficiente y sostenible para minimizar los costos y la huella ambiental. Consideraré la utilización de vehículos eléctricos o de bajo consumo de combustible para la entrega, asegurando así que nuestra logística sea coherente con nuestros valores de sostenibilidad.

- **Publicidad Localizada:** Utilizaré publicidad localizada para promocionar la disponibilidad de nuestros productos en Girardot. Esto incluirá anuncios en medios locales y en línea, así como promociones especiales para la comunidad local.

- **Capacitación de Vendedores:** Proporcionaré capacitación a los vendedores de las tiendas minoristas para que estén bien informados sobre los beneficios de los productos de Madera Plástica y puedan ofrecer asesoramiento a los clientes. Esto asegurará que nuestros productos sean representados de manera efectiva y persuasiva en los puntos de venta.

Se diseñaron estrategias de Promoción para conocer la marca y vender nuestros productos amigables con el medio ambiente en Girardot, destacando sus características sostenibles. Dichas estrategias involucran Campaña de lanzamiento, contenido educativo en redes sociales, testimonios y reseñas, colaboración de Influencers locales y participación en eventos ecológicos.

### *2.3.2.3 Aspectos Legales y Estructura Organizacional*

En cuanto a la estructura organizacional, teniendo en cuenta que ROE apenas se está planteando como idea de negocio, y que no tiene una base financiera sólida para iniciar se plantea un Organigrama sencillo (Ver anexo 6) en el cual se establecen áreas funcionales principales y esenciales para el desarrollo de la actividad económica, en aras de disminuir costos y maximizar utilidades. Para que la estructura sea mejor entendida, se aplicó un formato

de identificación del cargo para cada uno de éstos donde se registran los objetivos de cada cargo, funciones, habilidades y requerimientos de cada uno (Ver anexo 7).

En cuanto a la formalización de ROE, este proceso se hará inicialmente como persona Natural a nombre de Fernando Bernate Rodríguez ya que se busca iniciar la empresa de la forma más sencilla dejando como principal a su creador. Con base en los datos consignados en la página oficial de la Cámara de Comercio de Bogotá, el código CIIU que corresponde a la actividad económica de ROE es 4649, en el cual se detalla la siguiente actividad: • “El comercio al por mayor de suministros para el aseo como: guantes, escobas, traperos, entre otros”.

#### *2.3.2.4 Estudio Financiero.*

El instrumento utilizado para realizar el estudio financiero fue un simulador diseñado por Centro Progresía para facilitar el análisis de los requerimientos económicos del proyecto. Dicho simulador contiene 5 hojas dentro de las cuales se establece inicialmente las condiciones del contexto como lo son: el impuesto de renta actual, el IPP, el IPC, los porcentajes de incremento de las ventas para cada año, y el año inicial; esto con el fin de que los resultados obtenidos se asemejaran lo más posible a la realidad actual. Dentro de lo que se estableció en el simulador fue la inversión inicial (ver Anexo 1.), los costos de nómina (ver anexo 2), los costos fijos y variables y la proyección de ventas y de costos de producción (Ver anexo 1); con esta información se realizan las proyecciones tales como flujo de caja proyectado (Ver anexo 3), flujo de caja libre Ver anexo 3), balance general y estado de resultados a 5 años (Ver anexo 3); finalmente y con base en la información inicial, el simulador arroja indicadores como la Tasa Interna de Retorno, el Valor Actual Neto y el punto de equilibrio (Ver anexo 4) los cuales son cruciales para establecer la viabilidad financiera del proyecto.

#### *2.3.3 Matriz De Planeación*

El tiempo de ejecución de la investigación fue de once (11) semanas, propuesta, para la sistematización y elaboración del informe final, comprendidos entre febrero y mayo de 2024. (Ver Figura 2. Cronograma de Actividades).

Figura 2. Cronograma de Actividades

ACTIVIDAD/PROCESO	SEMESTRE 1				SEMESTRE 2			
	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO
Presentar formato 1 Sistematización								
Presentar propuesta de Sistematización								
Acta de Inicio								
Plan de Trabajo								
Antecedentes								
Marco Teórico								
Marco Legal								
Planeación y Metodología								
Formulación del Problema de Aprendizaje								
Identificación de Actores Involucrados								
Estructura de Modelo de Reconstrucción								
Matriz de Planeación								
Modelo de Divulgación								
Reconstrucción de Experiencias								
Momentos Históricos de la Experiencia								
Principales Aprendizajes								
Conclusiones								
Sustentación								
Ajustes								

Fuente: Elaboración propia

## 2.4 Modelo De Divulgación De La Experiencia

El inicio como emprendedor de ROE en el ámbito de la sostenibilidad se ha nutrido de diversas experiencias, desde la presentación enriquecedora en la biblioteca de la Corporación Universitaria Minuto de Dios UNIMINUTO sede Girardot, hasta la amplia difusión en redes sociales, las reflexiones en cada salida pedagógica y encuentros finales con los docentes al concluir cada etapa de práctica.

Durante estas presentaciones, comparto con entusiasmo al igual que los hitos y desafíos del camino emprendedor, desde la génesis de la idea hasta su materialización en proyectos concretos. A través de narraciones detalladas, visualizaciones de prototipos y un diálogo interactivo, se invita a la comunidad universitaria a sumergirse en el mundo del emprendimiento sostenible.

En redes sociales (figura3), regularmente son compartidos los avances, aprendizajes y logros de esta travesía, utilizando hashtags como #TransformandoIdeas y #EmprendimientoSostenible para conectar con una audiencia amplia y comprometida. Cada presentación al concluir una práctica representa un hito en mi camino, donde junto a compañeros y profesores, reflexionamos sobre los aprendizajes obtenidos y recibimos valiosa retroalimentación para perfeccionar nuestras ideas y proyectos. Con esta estrategia integral de divulgación, mi objetivo es inspirar y movilizar a otros hacia la acción en pro de un futuro más sostenible y equitativo para todos."

Figura 3. Imagen página de Facebook



Fuente: página facebook

Figura 4. Captura de pantalla página de página de Facebook



Fuente: captura de pantalla redes sociales ROE

### 3. Reconstrucción De La Experiencia

La travesía hacia el emprendimiento comenzó durante mi primera práctica profesional en el año 2019. Fue un período de descubrimiento y autodescubrimiento donde, inmerso en el mundo laboral, empecé a vislumbrar oportunidades más allá de las convenciones. Fue entonces cuando mi mente comenzó a crear esta idea, una visión que sentí que podía transformarse en algo tangible y significativo.

Impulsado por mi pasión por la innovación y el deseo de dejar una marca en el mundo empresarial, decidí llevar mi concepto al Centro Progresá. Esta institución, renombrada por su experiencia en evaluar y respaldar proyectos empresariales, era el lugar perfecto para nutrir mi idea. Confiaba plenamente en la singularidad y viabilidad de mi propuesta, y anhelaba recibir el apoyo y asesoramiento necesarios para hacerla realidad.

En el Centro Progresá, esta idea fue sometida a un proceso exhaustivo de evaluación. Se analizaron meticulosamente aspectos cruciales como el mercado objetivo, la competencia, el modelo de negocio, la viabilidad financiera y el potencial de crecimiento. Las sesiones de

retroalimentación con expertos fueron reveladoras, proporcionándome una perspectiva más clara y recomendaciones valiosas para fortalecer y refinar un plan empresarial.

Durante este trayecto académico en el campo de la Administración de Empresas, dos materias en particular han dejado una huella significativa en mi desarrollo profesional: Emprendimiento y Empresarialidad. Estas materias no solo me proporcionaron un sólido conocimiento teórico, sino que también moldearon mi enfoque práctico hacia el mundo empresarial.

Mi segunda práctica, al cierre de 2022, fue un período de inmersión en el mundo empresarial. Participé en una variedad de actividades pedagógicas y salidas de campo que ampliaron enormemente mi perspectiva y conocimiento. Las visitas a empresas y sectores industriales no solo me permitieron comprender mejor sus operaciones y desafíos, sino que también avivaron el espíritu emprendedor al ver de primera mano cómo se materializaban las ideas en productos y servicios tangibles.

Además, durante esta etapa, me sumergí de lleno en la creación de contenido para diferentes medios, incluidos podcasts. Esta experiencia fue una combinación perfecta de teoría y práctica, donde pude aplicar mis conocimientos académicos en un entorno real y desarrollar habilidades de comunicación y colaboración en equipo.

Durante mi segunda práctica profesional en el campo de la administración de empresas, dos materias académicas demostraron ser pilares fundamentales en la comprensión y ejecución del plan financiero: matemáticas y gestión financieras. Estas materias proporcionaron la base sólida y las herramientas necesarias para abordar los desafíos financieros de manera eficaz y estratégica.

Mi tercera práctica, en el segundo semestre de 2023, fue el punto culminante de mi viaje. Me enfoqué en convertir mi idea en una realidad palpable. Para lograrlo, realicé un estudio de mercado exhaustivo que me permitió comprender a fondo el entorno empresarial y conocer a mis posibles competidores. Analicé las tendencias del mercado, el comportamiento

del consumidor y la situación de la competencia, utilizando una variedad de herramientas de investigación y técnicas de análisis de datos.

Identificar a los posibles competidores fue un paso crucial en este proceso, ya que me permitió evaluar mejor el panorama competitivo y encontrar oportunidades para diferenciar mi propuesta. Este estudio me proporcionó información valiosa que me ayudó a tomar decisiones informadas sobre el desarrollo de mi proyecto, consolidando aún más mi confianza en su viabilidad y potencial.

Por parte de las materias que me llevaron a efectuar e idearme la

En resumen, mis prácticas profesionales fueron mucho más que simples pasos en la carrera académica. Fueron experiencias transformadoras que me permitieron cultivar y desarrollar mi espíritu emprendedor, así como adquirir las habilidades y el conocimiento necesarios para hacer realidad mis sueños empresariales. Ahora, armado con el aprendizaje y la experiencia de estas prácticas, estoy listo para enfrentar los desafíos y oportunidades que el mundo empresarial tiene reservados para mí.

### **3.1 Momentos Históricos Y Experiencias**

La experiencia hacia el emprendimiento comenzó durante el desarrollo de la primera práctica profesional en el año 2019. Durante este tiempo, tuve la oportunidad de presentar la idea de negocio en el Tecno Parque del SENA en Bogotá, un espacio reconocido por su apoyo al desarrollo tecnológico y empresarial. Los expertos evaluaron cuidadosamente mi propuesta, reconociendo su innovación y potencial disruptivo. Por ciertas deficiencias en medidas de madurez empresarial y falta de concreción en la idea, lamentablemente no me fue posible avanzar con la creación de un prototipo. A pesar de este contratiempo, dejé una impresión duradera en los evaluadores gracias a la originalidad y creatividad del concepto ROE.

Con el tiempo, utilicé los conocimientos adquiridos para perfeccionar mi idea de negocio y desarrollar un plan estratégico más sólido. Aprendí a identificar áreas de mejora, a establecer objetivos claros y a diseñar estrategias efectivas para alcanzarlos. Además, trabajé en fortalecer

mis habilidades de comunicación y liderazgo, reconociendo su importancia para inspirar y guiar a un equipo hacia el éxito.

Esta evolución en mi enfoque hacia el emprendimiento me llevó a explorar nuevas oportunidades y a buscar colaboraciones con profesionales afines. Me di cuenta de que el camino hacia el éxito empresarial es un viaje continuo de aprendizaje y crecimiento, y estoy comprometido a seguir avanzando, enfrentando desafíos con determinación y aprovechando cada experiencia como una oportunidad para mejorar y alcanzar mis metas.

Figura 5. Foto Presentación primer Prototipo ROE



Fuente: Plan de Negocios ROE

Figura 6. Foto Participación tecno parque del Sena de Soacha



Fuente: Plan de Negocios ROE

Figura 7. Captura de pantalla segundo diseño ROE



Fuente: Elaboración propia

La segunda práctica, que tuvo lugar al finalizar el año 2022, fue un período de consolidación y expansión de conocimientos. Nos sumergimos en la producción de contenido para un podcast, donde compartimos y discutimos las características y potencialidades de nuestras ideas de negocio. Este ejercicio no solo nos permitió perfeccionar nuestra capacidad

de comunicación, sino que también nos impulsó a profundizar en aspectos financieros cruciales para el desarrollo de nuestros proyectos. Además, durante cada salida pedagógica, aprovechamos la oportunidad para presentar una muestra de nuestras ideas de negocio a expertos y profesionales del campo empresarial, quienes nos brindaron valiosas retroalimentaciones y sugerencias para su estructuración.

Durante la tercera práctica, realizada en el segundo semestre de 2023, el enfoque se centró en superar obstáculos y buscar nuevas oportunidades para hacer realidad mi visión empresarial. Me propuse nuevamente llevar mi idea de negocio al SENA, con la esperanza de recibir orientación y apoyo para avanzar en su desarrollo. Aunque asistí a varias citas y reuniones, lamentablemente no se llegó a un acuerdo concreto. Sin embargo, esta experiencia no fue en vano; aproveché el tiempo para investigar exhaustivamente los precios de la materia prima necesaria para la producción de mi producto. Con la orientación de mi profesora y tras un arduo proceso de análisis, exploramos la posibilidad de establecer una asociación estratégica con una empresa especializada para la fabricación de las partes de mi producto, mientras yo me encargaría del ensamblaje y la comercialización.

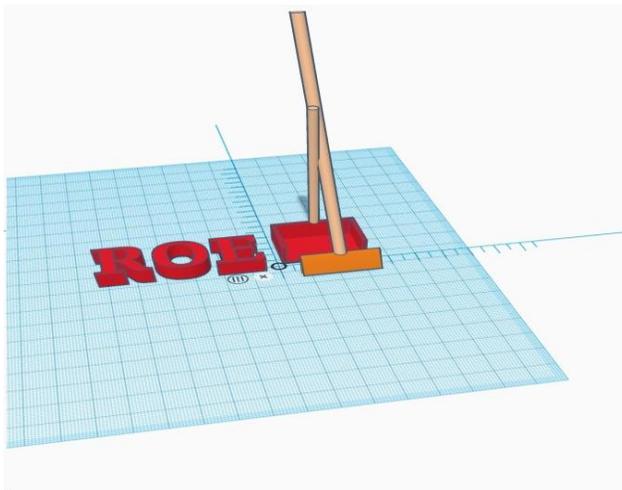
Figura 8. Fotografía salida pedagógica Campamento de Emprendedores



Figura 9. Fotografía podcast



Figura 10. Diseño ROE programa AutoCAD

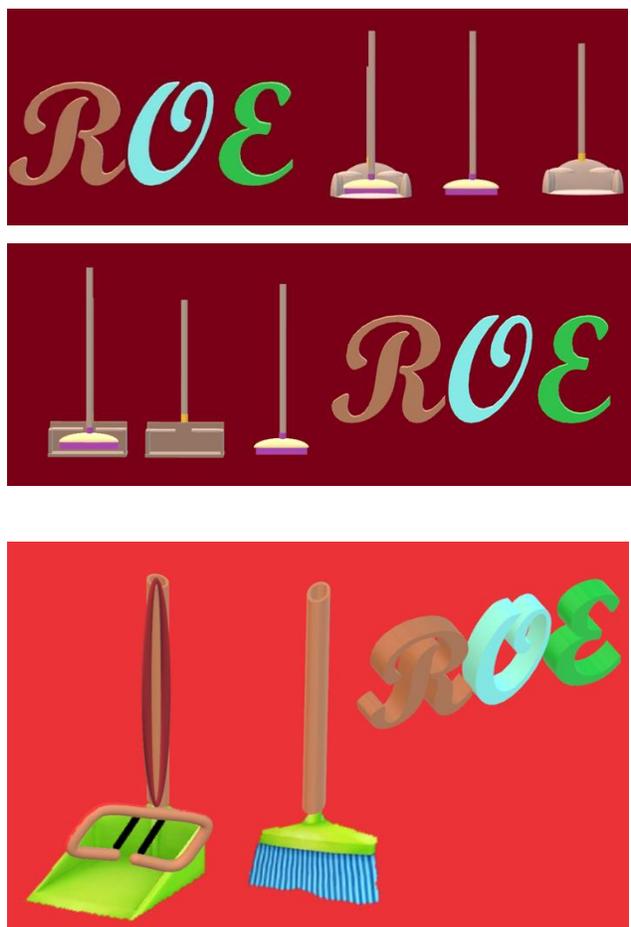


Fuente: Elaboración propia

Durante la tercera práctica profesional, las enseñanzas de las materias de logística y gestión de la producción se revelaron como elementos clave en la culminación exitosa de mi plan de negocios y en la ejecución eficiente de la planeación organizacional. Estas materias no solo me proporcionaron conocimientos técnicos sólidos, sino que también moldearon el enfoque estratégico hacia la gestión de operaciones.

Finalmente, cada etapa de mis prácticas profesionales ha sido un escalón en el camino hacia el emprendimiento. Desde los desafíos iniciales de madurez y concreción de la idea hasta las estrategias financieras y la búsqueda de colaboraciones estratégicas, cada experiencia ha sido una valiosa lección en mi desarrollo como emprendedor y en la evolución de la idea de negocio. Estoy seguro de que estas experiencias me han preparado para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades que el mundo empresarial tiene reservadas para mí.

Figura 11. Primeros diseños Imagen ROE



### 3.1.1 Principales Hitos O Hechos Relevantes

**Evaluación en Tecno-Parque de Soacha:** Hecho Relevante: Durante una visita al Tecno Parque de Soacha, se presentó la idea inicial del proyecto "Recogedor & Escoba ROE" a un grupo de expertos en innovación y desarrollo de productos. Los expertos señalaron que, aunque la idea era prometedora, le faltaban especificaciones técnicas claras, como las medidas precisas de los productos. Esta retroalimentación subrayó la necesidad de definir con mayor detalle las dimensiones y características técnicas del recogedor y la escoba para avanzar en el desarrollo. Este hito fue crucial para entender la importancia de los detalles técnicos en la viabilidad del proyecto.

**Curso de Adobe:** Hecho Relevante: La participación en un curso de Adobe marcó un avance significativo en el desarrollo del proyecto. Durante este curso, se adquirieron habilidades en herramientas de diseño digital como Adobe Illustrator y Photoshop, lo que permitió mejorar la calidad de las presentaciones visuales del proyecto. Estas nuevas habilidades fueron aplicadas directamente en la creación de materiales promocionales y en el diseño detallado del prototipo del producto. La capacidad de utilizar software de Adobe facilitó la creación de modelos visuales y diagramas técnicos precisos, lo que mejoró la comunicación de la idea a posibles inversores y colaboradores.

**Participación en STARTUD:** Hecho Relevante: La presentación del proyecto en STARTUD, un evento competitivo que busca premiar proyectos innovadores fue un momento decisivo. Aunque no se ganó el premio, la experiencia proporcionó valiosa retroalimentación de un panel de expertos y aumentó la visibilidad del proyecto. Este evento permitió establecer contactos con otros emprendedores e inversores, lo que abrió nuevas oportunidades para el desarrollo y financiamiento del proyecto. La exposición pública en STARTUD también ayudó a refinar el discurso de presentación y a identificar áreas de mejora en el plan de negocios.

**Dibujo Digital del Prototipo:** Hecho Relevante: El comienzo del diseño digital del prototipo utilizando software de diseño fue un paso importante. Este proceso incluyó la creación de representaciones detalladas y precisas del recogedor y la escoba en formato digital. La capacidad de visualizar el producto de manera clara antes de su producción física permitió realizar ajustes técnicos y estéticos necesarios. Además, los dibujos digitales fueron una herramienta esencial para presentar la idea a inversores y socios potenciales, mostrando un prototipo tangible y profesional del producto, lo que aumentó la credibilidad y el atractivo del proyecto.

**Aceptación de la Idea por Centro Progresas:** Hecho Relevante: La aceptación de la idea de negocio por parte del Centro Progresas fue un hito fundamental. Esta institución evaluó la propuesta y decidió brindarle apoyo, validando así la viabilidad del proyecto. La aceptación implicó un análisis exhaustivo de aspectos como el mercado objetivo, la competencia, el modelo de negocio y la viabilidad financiera. Gracias al apoyo del Centro Progresas, se recibió asesoramiento especializado y acceso a recursos valiosos que ayudaron a estructurar y fortalecer el proyecto. Este respaldo fue crucial para avanzar hacia la implementación y comercialización del "Recogedor & Escoba ROE".

#### **4. Aprendizajes**

La materia de emprendimiento fue una fuente de inspiración y motivación para mí. Aprendí a identificar oportunidades de negocio, a evaluar su viabilidad y a desarrollar planes estratégicos para llevar a cabo mis ideas. Esta mentalidad emprendedora se convirtió en una parte integral de mi enfoque hacia cualquier desafío empresarial que enfrentara.

Por otro lado, la materia de empresarialidad me proporcionó una comprensión profunda de cómo funcionan las organizaciones empresariales en el mundo real. Aprendí sobre la importancia de la gestión eficaz, la toma de decisiones estratégicas y la creación de valor para

todas las partes interesadas. Además, exploré cómo las empresas pueden adaptarse a entornos cambiantes y mantener su competitividad a largo plazo.

Estos conocimientos adquiridos en las aulas no tardaron en manifestarse durante la primera práctica profesional en el campo de la administración de empresas. Gracias a mi formación en emprendimiento, pude identificar oportunidades de mejora dentro de la organización donde realicé mi práctica. Utilicé mis habilidades para proponer ideas innovadoras y soluciones creativas que ayudaron a impulsar el crecimiento y la eficiencia de la empresa.

Además, la comprensión de la empresariedad me permitió tener una visión más holística de la empresa y comprender mejor cómo mis acciones individuales impactaban en el funcionamiento general de la organización. Esto me ayudó a trabajar de manera más efectiva en equipo, a comunicarme de manera clara y a tomar decisiones informadas que beneficiaron tanto a la empresa como a mi propio desarrollo profesional.

Las matemáticas financieras sirvieron como el lenguaje universal para la toma de decisiones financieras informadas. A través de esta asignatura, se desarrolló un profundo entendimiento de los conceptos financieros fundamentales, como el valor del dinero en el tiempo, los tipos de interés, el valor presente neto y la tasa interna de retorno. Estos conocimientos fueron esenciales para evaluar la viabilidad económica de proyectos, calcular rendimientos esperados y tomar decisiones de inversión y financiamiento con confianza y precisión.

La gestión financiera me proporcionó una perspectiva más amplia sobre cómo las decisiones financieras impactan en la salud y el rendimiento general de una organización. Aprendí a analizar estados financieros, a interpretar indicadores clave de desempeño y a diseñar estrategias financieras sólidas que maximizan el valor para los accionistas. Además, esta materia me brindó las herramientas para gestionar eficientemente el capital de trabajo, administrar el riesgo financiero y optimizar la estructura de capital de una empresa.

Durante la segunda práctica profesional, se me dio la oportunidad de aplicar directamente los conocimientos y habilidades adquiridos en matemáticas financieras y gestión financiera en la elaboración y ejecución de un plan financiero integral. Utilicé técnicas de valoración de inversiones para evaluar proyectos de expansión, realicé análisis de sensibilidad para anticipar posibles escenarios futuros y diseñé estrategias de financiamiento que equilibraran las necesidades de liquidez y rentabilidad de la empresa.

La comprensión profunda de la gestión financiera me permitió identificar áreas de mejora en los procesos financieros de la organización y proponer soluciones efectivas que aumentaran la eficiencia y la rentabilidad. Al implementar prácticas de gestión financiera sólidas, contribuí al crecimiento sostenible y al éxito a largo plazo de la empresa durante mi práctica profesional.

Logística: Me brindó una comprensión profunda de cómo gestionar eficazmente el flujo de bienes y servicios a lo largo de toda la cadena de suministro. Aprendí sobre la importancia de optimizar la distribución física, minimizar los costos de almacenamiento y maximizar la eficiencia en la entrega de productos. Estos conocimientos fueron fundamentales para diseñar un plan de operaciones logísticas que garantizara la disponibilidad oportuna de recursos y productos en mi empresa durante mi práctica profesional.

Gestión de la producción: Me proporcionó las herramientas necesarias para planificar, organizar y controlar los procesos de fabricación de manera eficiente. Aprendí a utilizar técnicas de pronóstico de la demanda, a diseñar sistemas de producción flexibles y a implementar estrategias de mejora continua como el Lean Manufacturing y el Seis Sigma. Estos conocimientos me permitieron desarrollar un plan de producción integral que asegurara la calidad, la eficiencia y la rentabilidad en todas las etapas del proceso productivo.

Durante la tercera práctica profesional, apliqué estas enseñanzas en la planificación organizacional y la finalización de mi plan de negocios de manera efectiva. Utilicé técnicas de análisis de la demanda para determinar las necesidades del mercado, diseñé estrategias de

inventario para garantizar la disponibilidad de productos y optimicé los procesos de producción para cumplir con los estándares de calidad y eficiencia establecidos.

Además, la comprensión de la logística y la gestión de la producción me permitió identificar áreas de mejora en los procesos operativos de la empresa y proponer soluciones innovadoras que aumentarían la productividad y reducirían los costos. Al implementar prácticas de gestión de operaciones sólidas, contribuí al éxito a largo plazo de la empresa durante mi práctica profesional.

#### **4.1 Aportes Significativos De La Experiencia En Lo Humano**

El proceso vivido generó una superación como persona, la transformación de un joven estudiante a un profesional en Administración de Empresas.

La experiencia vivida representó mucho más que un simple paso hacia el emprendimiento. Fue un proceso de autodescubrimiento y crecimiento personal que transformó mi perspectiva y me permitió superarme como individuo. De ser un joven con sueños e ideas, me convertí en un posible profesional en administración de empresas, con una comprensión más profunda de mis capacidades y habilidades.

A nivel humano, esta experiencia me llevó a enfrentarme a mis propios límites y a superarlos. Me obligó a salir de mi zona de confort, a asumir responsabilidades y a tomar decisiones difíciles. Aprendí a valorar el trabajo en equipo, la comunicación efectiva y la empatía hacia los demás. Descubrí la importancia de la perseverancia y la resiliencia frente a los desafíos y las adversidades.

Además, esta transformación me enseñó a ser más consciente de mis acciones y a entender el impacto que estas tienen en mi entorno. Aprendí a ser más proactivo, a tomar la iniciativa y a liderar con el ejemplo. En resumen, la experiencia no solo me ayudó a desarrollar habilidades empresariales, sino que también contribuyó significativamente a mi crecimiento personal y a mi desarrollo como ser humano integral.

#### **4.2 Aportes Significativos En Lo Social**

El desarrollo de una cultura emprendedora y los aportes al mejoramiento de la calidad de vida mediante futuros ingresos generados por el proyecto.

La experiencia que viví en la comunidad educativa fue fundamental para el desarrollo de todo el proyecto emprendedor. Desde el inicio, recibí un valioso apoyo por parte de compañeros, profesores y mentores, quienes brindaron sus conocimientos, experiencias y ánimo para impulsar esta iniciativa. Esta red de apoyo no solo me proporcionó recursos y orientación, sino que también fortaleció mi confianza y determinación para llevar adelante la iniciativa ROE.

La problemática que la idea de negocio busca resolver se relaciona con la madera plástica. A través de este emprendimiento, me propuse abordar esta problemática de manera innovadora y sostenible, ofreciendo soluciones que impacten positivamente en la comunidad.

Además, mi proyecto ha contribuido al desarrollo de una cultura emprendedora en la comunidad educativa. Mediante charlas, talleres y actividades prácticas, he motivado a otros estudiantes a explorar sus ideas y convertirlas en proyectos concretos. Esto no solo fomenta la creatividad y el espíritu empresarial, sino que también promueve el desarrollo económico y social de la comunidad.

En cuanto al impacto en la calidad de vida, ROE proyecto tiene como objetivo generar ingresos para los miembros de la comunidad, proporcionando oportunidades de empleo y crecimiento económico. Además, a través de iniciativas de responsabilidad social, como programas de capacitación y desarrollo comunitario, buscamos mejorar las condiciones de vida de las personas y el medio ambiente.

#### **4.3 Aportes Significativos En Lo Económico O Técnico**

Esta experiencia emprendedora ha dado una invaluable lección económica y técnica, especialmente en la elaboración y aplicación de presupuestos para el proyecto. A través del

proceso de desarrollo del plan de negocios, apliqué aprendizajes en cuanto a crear presupuestos detallados que abarcaran todos los aspectos financieros del proyecto, desde los costos iniciales de puesta en marcha hasta los gastos operativos recurrentes.

Comprendí la importancia crítica de aplicar estos presupuestos en el análisis financiero y en la toma de decisiones estratégicas. Al monitorear y controlar los costos y gastos de manera efectiva, pude evaluar la viabilidad financiera del proyecto y tomar medidas correctivas cuando fuera necesario. Esto me permitió mantener un equilibrio entre los ingresos y los gastos, asegurando la salud financiera a largo plazo del emprendimiento.

Además, este enfoque me enseñó a ser más consciente de la gestión eficiente de los recursos y a optimizar los procesos para maximizar la rentabilidad. Aprendí a identificar áreas de oportunidad para reducir costos sin comprometer la calidad del producto o servicio ofrecido. Esta habilidad resultó invaluable para mantener la competitividad del proyecto en el mercado y para garantizar su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

#### **4.4 Principales Aprendizajes En Para El Perfil Profesional**

"Seré un egresado del programa de Administración de Empresas con una sólida formación en finanzas y un profundo compromiso con la responsabilidad social. Durante mi carrera, adquirí habilidades en la elaboración de presupuestos, análisis financiero y toma de decisiones estratégicas que me permiten enfrentar los desafíos económicos con confianza y solidez.

El enfoque en las finanzas me ha llevado a desarrollar una capacidad sólida para comprender y aplicar conceptos financieros en diversos contextos empresariales. He liderado proyectos de gestión financiera, incluyendo la elaboración de presupuestos detallados y el análisis de rentabilidad, demostrando mi habilidad para tomar decisiones financieras informadas y estratégicas.

Además, mi compromiso con la responsabilidad social me ha llevado a involucrarme en proyectos que buscan impactar positivamente en las comunidades donde trabajo. He aplicado

herramientas teóricas y metodológicas para interactuar de manera efectiva con estas comunidades, identificando problemas y diseñando soluciones sostenibles que contribuyan al desarrollo humano y social.

La experiencia en áreas como gestión financiera y proyectos sociales me ha proporcionado una perspectiva integral que me permite abordar los desafíos económicos y sociales de manera efectiva. Estoy comprometido a seguir aprendiendo y creciendo en estas áreas, utilizando mis habilidades y conocimientos para crear un impacto positivo en el mundo que me rodea."

#### **4.5 Aprendizajes Abordados Desde La Perspectiva De La Socialización De La Experiencia**

Desde la perspectiva de la socialización de la experiencia, los aprendizajes derivados del interés de personas externas en el proyecto son significativos. Este interés refleja la relevancia y el potencial percibido de la idea emprendedora. Cada interacción con personas externas, ya sean inversores potenciales, clientes o simplemente miembros de la comunidad empresarial, brinda una oportunidad invaluable para aprender y mejorar.

1. **Validación de la Idea:** El interés mostrado por personas externas valida la viabilidad y el atractivo de la idea emprendedora. Este feedback positivo refuerza la confianza en el proyecto y proporciona una validación externa de su potencial.

2. **Diversidad de Perspectivas:** Cada persona interesada en el proyecto aporta su propia perspectiva única. Estas diversas opiniones y puntos de vista pueden ofrecer nuevas ideas, identificar posibles desafíos y abrir nuevas oportunidades que quizás no se habían considerado anteriormente.

3. **Oportunidades de Networking:** Las interacciones con personas externas interesadas en el proyecto ofrecen oportunidades de networking valiosas. Estas conexiones pueden llevar a

asociaciones comerciales, colaboraciones estratégicas o incluso nuevas oportunidades de financiamiento.

4. **Retroalimentación Constructiva:** El interés de personas externas también proporciona una plataforma para recibir retroalimentación constructiva. Las críticas y sugerencias pueden ayudar a identificar áreas de mejora en el proyecto, permitiendo ajustes y refinamientos que lo fortalezcan aún más.

5. **Creación de Comunidad:** A medida que más personas se interesan en el proyecto, se crea una comunidad en torno a él. Esta comunidad puede convertirse en un recurso invaluable para el apoyo, la colaboración y el intercambio de ideas a lo largo del desarrollo del proyecto.

## 5. Conclusiones

Reconocer la importancia de la perseverancia y la resiliencia:

La experiencia emprendiendo me enseñó a reconocer la importancia de la perseverancia y la resiliencia. A lo largo del proyecto, enfrenté varios desafíos que me obligaron a mantenerme firme y continuar trabajando a pesar de las dificultades. Este aprendizaje es crucial para cualquier emprendedor, ya que la capacidad de superar obstáculos es esencial para el éxito a largo plazo.

Aplicar habilidades de gestión financiera:

Durante el desarrollo de mi plan de negocios, aprendí a aplicar habilidades de gestión financiera de manera efectiva. La elaboración de presupuestos detallados y el análisis financiero fueron actividades clave que me permitieron entender la viabilidad económica del proyecto y tomar decisiones estratégicas informadas. Este conocimiento será fundamental en mi futura carrera profesional.

Valorar el trabajo en equipo y la comunicación efectiva:

A lo largo del proceso, valoré profundamente el trabajo en equipo y la comunicación efectiva. La colaboración con compañeros, mentores y expertos me brindó una perspectiva más amplia y me ayudó a fortalecer mi proyecto. Aprender a comunicar mis ideas de manera clara y persuasiva fue esencial para avanzar en el desarrollo de la iniciativa ROE.

Identificar oportunidades para la innovación y la sostenibilidad:

El proyecto me permitió identificar oportunidades para la innovación y la sostenibilidad, especialmente en la problemática relacionada con la madera plástica. Ofrecer soluciones innovadoras y sostenibles no solo impacta positivamente en la comunidad, sino que también abre nuevas oportunidades de mercado y fomenta una cultura emprendedora comprometida con el medio ambiente.

Evaluar la importancia de la responsabilidad social:

A través de mi emprendimiento, evalué la importancia de la responsabilidad social. Implementar programas de capacitación y desarrollo comunitario no solo mejora la calidad de vida de las personas involucradas, sino que también fortalece la reputación del proyecto y genera un impacto duradero en la comunidad.

Desarrollar habilidades de liderazgo y toma de decisiones:

Desarrollé habilidades de liderazgo y toma de decisiones al guiar mi equipo y asumir la responsabilidad de cada etapa del proyecto. Estas habilidades son cruciales para cualquier líder empresarial, ya que permiten inspirar y dirigir a otros hacia objetivos comunes, asegurando el éxito del emprendimiento.

## **6. Recomendaciones**

### **Fortalecer la Investigación de Mercado:**

- Continuar realizando estudios de mercado detallados y exhaustivos para comprender a fondo las necesidades, deseos y preferencias de los consumidores.
- Utilizar análisis de datos avanzados y herramientas de mercado para obtener insights profundos sobre el comportamiento del consumidor y las tendencias del mercado.
- Personalizar y adaptar constantemente el producto o servicio en función de los hallazgos de investigación, asegurando una alineación óptima con las demandas cambiantes del mercado.

### **Optimizar el Proceso de Producción:**

- Implementar un enfoque de mejora continua en todas las etapas del proceso de producción, identificando y eliminando de manera proactiva cualquier ineficiencia o desperdicio.
- Adoptar tecnologías avanzadas, como la automatización y la robótica, para aumentar la eficiencia, mejorar la calidad y reducir los costos de producción.
- Capacitar al personal en técnicas de optimización de procesos y fomentar una cultura organizacional centrada en la eficiencia y la innovación.

### **Expandir el Alcance del Producto:**

- Explorar activamente nuevas oportunidades de mercado tanto a nivel nacional como internacional, identificando segmentos de clientes no atendidos y nichos de mercado potenciales.

- Desarrollar estrategias de entrada al mercado adaptadas a las características y preferencias de cada nuevo mercado objetivo, incluyendo consideraciones culturales, regulatorias y competitivas.
- Establecer alianzas estratégicas con socios locales o distribuidores en los mercados objetivo para facilitar la penetración y la expansión del producto.

#### **Fomentar Alianzas Estratégicas:**

- Buscar oportunidades de colaboración con otras empresas y organizaciones que complementen las capacidades y recursos de la empresa, creando sinergias que impulsen la innovación y el crecimiento.
- Establecer relaciones de confianza y mutuo beneficio con socios estratégicos a largo plazo, basadas en una comunicación abierta, transparencia y alineación de objetivos.
- Examinar y negociar acuerdos de colaboración detallados que definan claramente los roles, responsabilidades y beneficios para todas las partes involucradas.

#### **Promover la Sostenibilidad:**

- Integrar prácticas sostenibles en todas las áreas de la empresa, desde la cadena de suministro hasta la gestión de residuos, con el objetivo de reducir el impacto ambiental y contribuir al desarrollo sostenible.
- Desarrollar productos y servicios ecológicos que minimicen el uso de recursos naturales, reduzcan las emisiones de carbono y fomenten un estilo de vida más sostenible entre los consumidores.
- Comprometerse activamente con iniciativas de responsabilidad social corporativa y participar en proyectos de conservación ambiental y mitigación del cambio climático para generar un impacto positivo en la comunidad y el medio ambiente.

## Webgrafía

<https://camaraverde.org>

[Leyes desde 1992 - Vigencia expresa y control de constitucionalidad \[LEY\\_1014\\_2006\] \(secretariassenado.gov.co\)](#)

[.https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce\\_public/files/files\\_2020/manual\\_usuario\\_-\\_ley\\_de\\_emprendimiento\\_vf.pdf](https://www.colombiacompra.gov.co/sites/cce_public/files/files_2020/manual_usuario_-_ley_de_emprendimiento_vf.pdf)

<https://www.mincit.gov.co/Minindustria/Estrategia-Transversal/Innovacion>

LEY 2169 DE 2021 (suin-juriscol.gov.co)

<https://www.suin-juriscol.gov.co/viewDocument.asp?id=1676358>

Formato descripción del Cargo: <https://www.scribd.com/doc/91097657/Formato-de-Descripcion-de-Cargos-Copia-Copia>

Centro Progresá. (n.d.). Apoyo a emprendedores.

## Bibliografía

Acosta, L. (2005). Guía para la sistematización de proyectos y programas de cooperación técnica.

(C. d. Alforja, Recopilador) San José de Costa Rica, Costa Rica. Recuperado el 30 de 04 de 2024

Drucker, P. (1999). La Sociedad poscapitalista. Sudamericana. Recuperado el 26 de 04 de 2024

Jara, O. (1998). Centro de Estudios y Publicaciones Red Alforja. *Guía para la sistematización de experiencias: Orientaciones teórico-Prácticas para la sistematización de experiencias.*

San José de Costa Rica, Costa Rica: Red Alforja. Recuperado el 24 de 04 de 2024

Maslow , A. (1908). *Teoría de la Personalidad.* Recuperado el 24 de 03 de 2024

Maslow, A. (1991). *Motivación y Personalidad.* Ediciones Diaz Santos. Recuperado el 03 de 03 de 2024

Ostelwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Business Model Generation. *Ein Handbuch für Visionäre, Spielveränderer und Herausforderer.* Campus Verlag. Recuperado el 28 de 03 de 2024

Taylor, F., Fayol, H., & Del Camino, A. (1961). *Los Principios de la Administración Científica.* México: Herrero Hermanos. Recuperado el 28 de 03 de 2024

Weber, M. (1922). **Economía y Sociedad: Esbozo de Sociología Comprensiva.** Fondo de Cultura Económica.

Eberle, B. (1971). **SCAMPER: Techniques for Creative Thinking.** Editorial ABC.

## ANEXOS

Anexo 1. Proyección de Ventas e Indicadores Iniciales

INGRESOS VENTAS DEL PRIMER AÑO					COMPORTAMIENTO PORCENTUAL EN VENTAS (CANTIDADES)			
					AÑO BASE 2024			
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	PRECIO DE VENTA UNITARIO (COP/VA)	INGRESOS TOTALES	ANO	2025	2026	2027	2028
1 recogedores	3.000,00	\$ 9.500,00	\$ 85.500.000	50%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
2 escombros	3.000,00	\$ 9.500,00	\$ 85.500.000	50%	20,0%	20,0%	20,0%	20,0%
3	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
4	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
5	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
6	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
7	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
8	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
9	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
10	-	\$ -	\$ -	0%	0%	0%	0%	0%
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 171.000.000</b>	<b>100%</b>				

COSTOS DE CADA PRODUCTO O SERVICIO				
NOMBRE DEL PRODUCTO O SERVICIO	CANTIDADES	COSTO UNITARIO DEL PRTO O SERVICIO	COSTOS TOTALES	
1 recogedores	3000	\$ 3.000,00	\$ 35.100.000	57%
2 escombros	3000	\$ 3.000,00	\$ 27.000.000	43%
3	0	\$ -	\$ -	0%
4	0	\$ -	\$ -	0%
5	0	\$ -	\$ -	0%
6	0	\$ -	\$ -	0%
7	0	\$ -	\$ -	0%
8	0	\$ -	\$ -	0%
9	0	\$ -	\$ -	0%
10	0	\$ -	\$ -	0%
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 62.100.000</b>	<b>100%</b>

PROYECCIONES					
ANO	2024	2025	2026	2027	2028
VENTAS ANUALES	\$ 171.000.000,0	\$ 233.107.200,0	\$ 304.065.031,7	\$ 375.624.379,2	\$ 464.518.932,6
COSTOS ANUALES	\$ 62.100.000,0	\$ 77.500.800,0	\$ 98.720.988,4	\$ 120.707.806,0	\$ 150.643.341,9
<b>MARGEN OPERATIVO</b>	<b>\$ 108.900.000,0</b>	<b>\$ 155.606.400,0</b>	<b>\$ 207.344.033,3</b>	<b>\$ 255.116.573,2</b>	<b>\$ 313.875.590,7</b>

### Anexo 2. Inversión Inicial

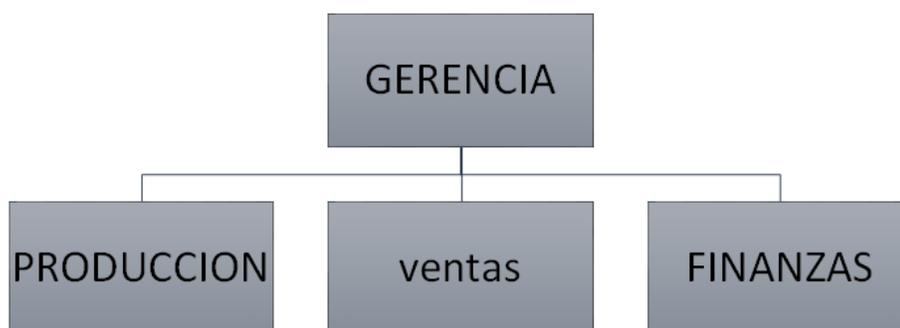
INVERSION TOTAL Y NECESIDADES DE FINANCIACION								
TOTAL INVERSIONES		\$ 5.080.000,00	TASA DE INT ANUAL CRÉDITO	12,00%	AÑOS DE CRÉDITO	5		
CALCULO DEL CAPITAL DE TRABAJO INICIAL								
	MESES	VALOR	CALCULO DEL PRESTAMO					
COSTOS OPERATIVOS	12,0	\$ 62.100.000,00	inicial	interés	amort	cuota	final	
NOMINAS	12,0	\$ 55.200.000,00	AÑO 0				\$ 146.820.000,0	
MARKETING MIX	12,0	\$ 5.500.000,00	2024	\$ 146.820.000,0	\$ 17.618.400,0	\$ 23.110.896,8	\$ 40.729.296,8	\$ 123.709.103,2
GASTOS FIJOS	12,0	\$ 18.940.000,00	2025	\$ 123.709.103,2	\$ 14.845.092,4	\$ 25.884.204,5	\$ 40.729.296,8	\$ 97.824.898,7
<b>TOTAL</b>		<b>\$ 141.740.000,00</b>	2026	\$ 97.824.898,7	\$ 11.738.987,8	\$ 28.990.309,0	\$ 40.729.296,8	\$ 68.834.589,7
			2027	\$ 68.834.589,7	\$ 8.260.150,8	\$ 32.469.146,1	\$ 40.729.296,8	\$ 36.365.443,6
			2028	\$ 36.365.443,6	\$ 4.363.853,2	\$ 36.365.443,6	\$ 40.729.296,8	\$ 0,0
TOTAL INVERSION		\$ 146.820.000,00						
APORTE DE LOS EMPRENDEDORES		\$ -						
PRESTAMO A SOLICITAR		\$ 146.820.000,00						

### Anexo 3. Estados Financieros Proyectados



ACTIVIDAD/PROCESO	PRÁCTICA 1 AÑO 2019				PRÁCTICA 2 AÑO 2022				PRÁCTICA 3 AÑO 2023			
	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE
ACTA DE INICIO												
FORMATOS PRERREQUISITOS												
LEAN CANVAS												
<b>MÓDULO I</b>												
DEFINICIÓN DE OBJETIVOS												
JUSTIFICACIÓN												
ANÁLISIS PESTAL												
<b>MÓDULO II</b>												
ANÁLISIS DEL SECTOR												
MERCADO-CLIENTE												
COMPETENCIA												
ESTRATEGIAS DE MERCADO												
ESTRATEGIAS DE												
APROVISIONAMIENTO												
POLITICAS DE CARTERA												
<b>MÓDULO III</b>												
FICHA TÉCNICA DEL												
PRODUCTO												
REQUERIMIENTOS												
<b>MÓDULO IV</b>												
ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL												
ASPECTOS LEGALES												
<b>MÓDULO V</b>												
ESTUDIO FINANCIERO												
<b>MÓDULO VI</b>												
CONCLUSIONES E IMPACTOS												
SUSTENTACIÓN												

Anexo 6. Organigrama



Anexo 7. Formato Identificación del Cargo

Identificación del Cargo	
Nombre del Cargo	
Dependencia	
Número de Personas a Cargo	
Cargo del jefe Inmediato	

OBJETIVOS DEL CARGO	
FUNCIONES	
HABILIDADES	REQUERIMIENTOS

Fuente: <https://www.scribd.com/doc/91097657/Formato-de-Descripcion-de-Cargos-Copia-Copia>

### Anexo 8. Modelo Lean Canvas

#### CENTRO PROGRESA EPE UNIDAD DE EMPRENDIMIENTO FORMATO LEAN CANVAS

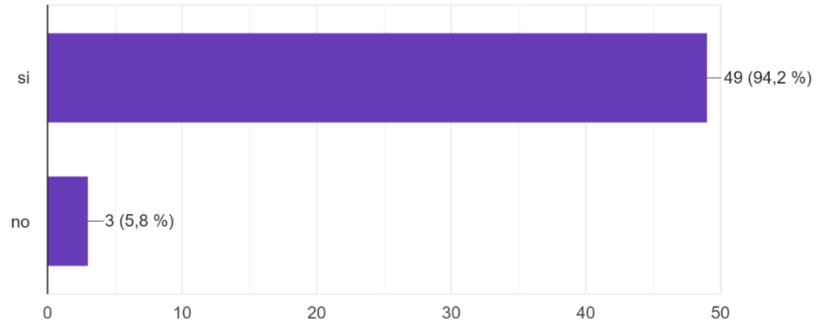
Emprendedor (a): FERNANDO BERNATE RODRÍGUEZ

<p>2. PROBLEMA: qué problema hemos detectado hace referencia a la forma de guardado y transporte de productos utilizados para realizar la limpieza como lo son la escoba y el recogedor.</p>	<p>4. SOLUCIÓN: Dos productos que van a impactar positivamente al medio ambiente y que será fácil de portar y guardar, reduciendo espacio.</p>	<p>3. PROPUESTA DE VALOR: Ofrecemos una alternativa ecológica y sostenible a las escobas y recogedores tradicionales, utilizando materiales reciclados y respetuosos con el medio ambiente.</p>	<p>9. VENTAJA COMPETITIVA: Escoba y recogedor con diseño innovador que ofrece practicidad en su uso y almacenamiento ya que facilita su traslado de un lugar a otro y reduce espacio al momento de guardarlo.</p>	<p>1.SEGMENTO DE CLIENTES: a Nos dirigimos a consumidores conscientes del medio ambiente que buscan opciones sostenibles para sus hogares y que están dispuestos a pagar un poco más por productos ecológicos y duraderos.</p>
	<p>8. METRICAS: Ventas mensuales, cantidad de clientes atendidos, Flujo de inventarios, incremento de clientes.</p>		<p>5. CANALES: Utilizamos principalmente canales en línea para llegar a nuestros clientes, como redes sociales, publicidad en línea y nuestro sitio web. Además, también vendemos nuestros productos en tiendas especializadas en productos ecológicos y sostenibles.</p>	
<p>6. ESTRUCTURA DE COSTO: Los costos incluyen los materiales, la mano de obra, el alquiler del espacio de trabajo y los costos de marketing y publicidad. Además, también incluyen los costos de envío y logística para la distribución de los productos.</p>		<p>7. FLUJO DE INGRESOS: Nuestras principales fuentes de ingresos son la venta directa a través de nuestro sitio web y la venta al por mayor a tiendas especializadas en productos ecológicos y sostenibles.</p>		

### Anexo 9. Preguntas Estudio de Mercado

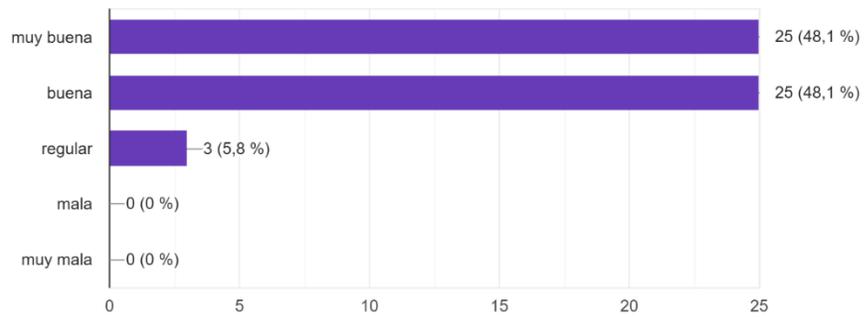
1) ¿Compraría recogedores y escobas elaborados con madera plástica?

52 respuestas



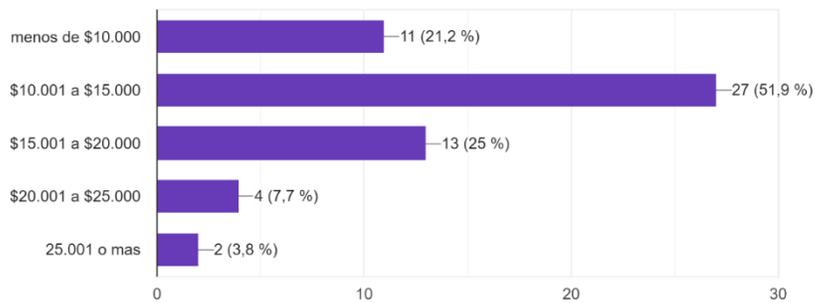
2) ¿Qué aceptación le daría a las escobas y los recogedores con un nuevo material sostenible (madera plástica) para hacer?

52 respuestas



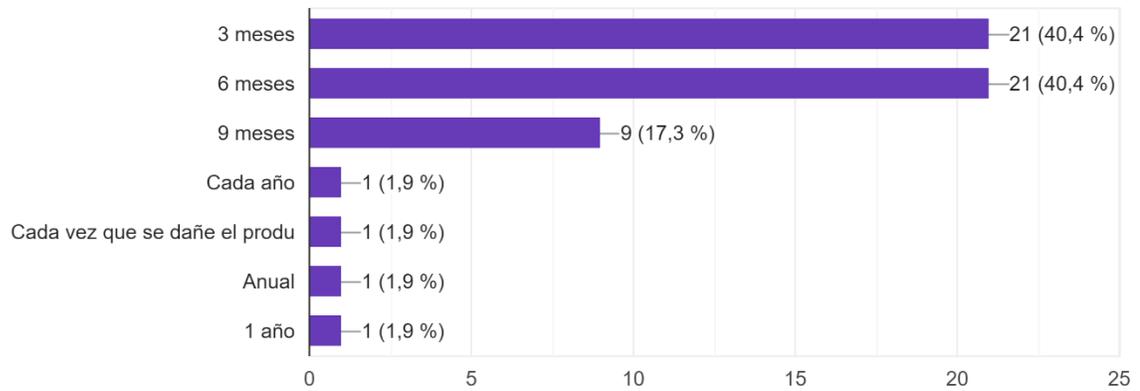
3) ¿Cuánto está dispuesto a pagar por una escoba y un recogedor hechos con madera plástica?

52 respuestas



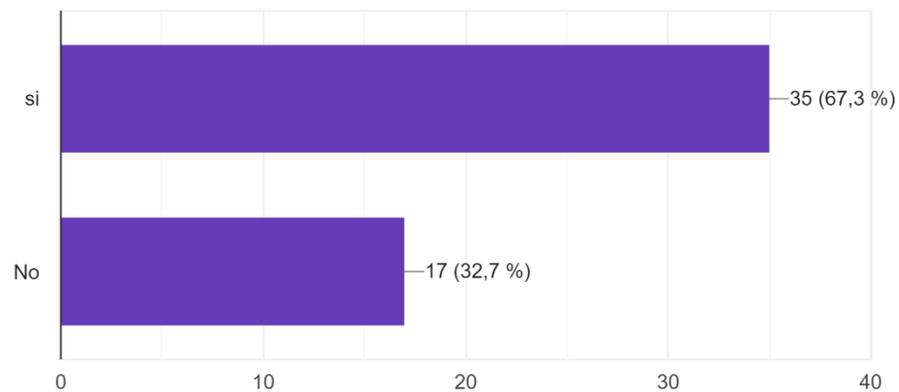
4) ¿Cada cuánto tiempo suele comprar su escoba y recogedor?

52 respuestas



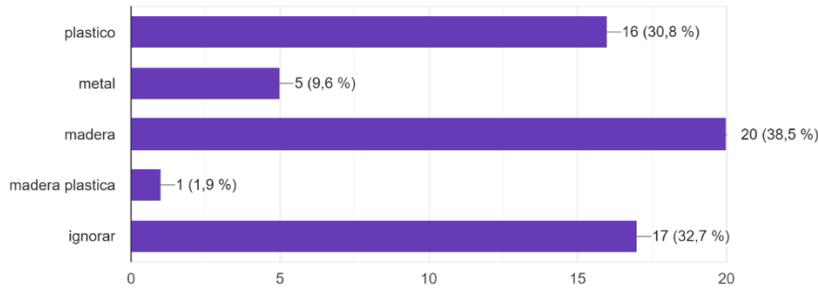
5) A la hora de comprar un recogedor y una escoba tiene en cuenta que material esten hechos?

52 respuestas



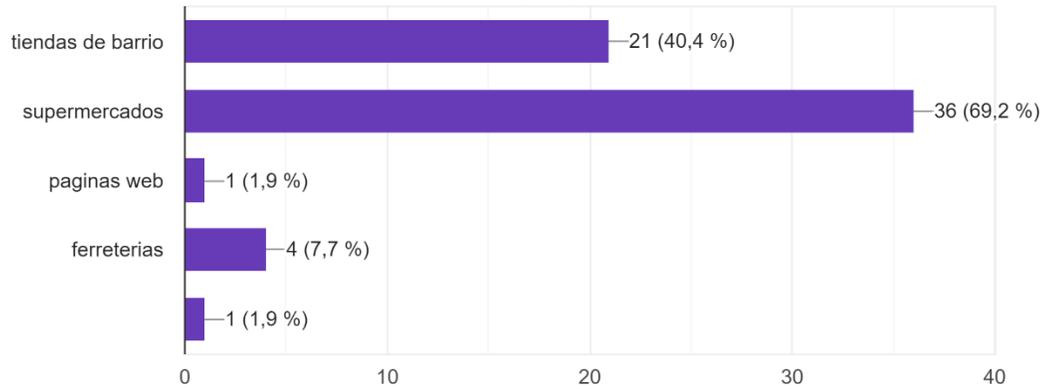
6) ¿Si respondió "Sí" en la pregunta anterior, indique qué material suele comprar, y dijo "NO" indica en la opción ignorar.

52 respuestas



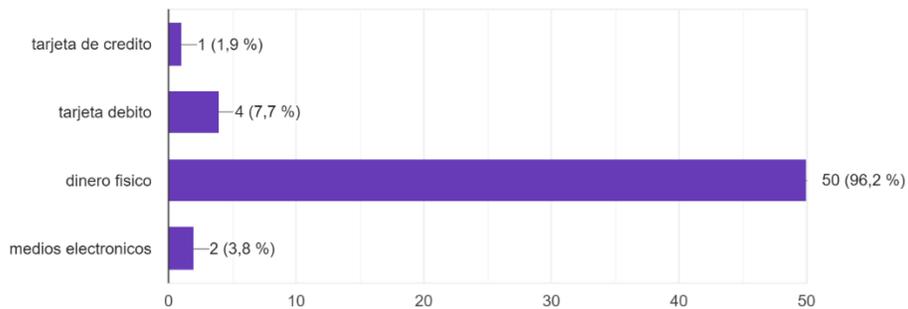
7) Habitualmente ¿en qué lugar compras la escoba y el recogedor?

52 respuestas



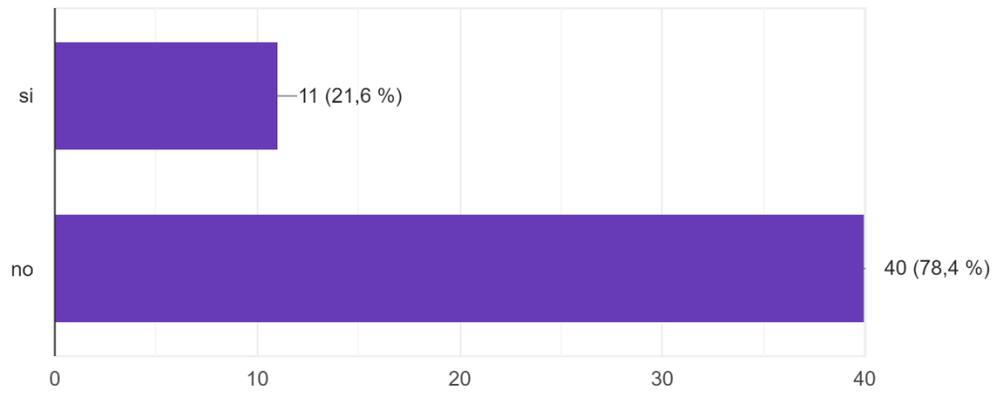
8) Cuando compra el recogedor y la escoba ¿cuál es su método de pago?

52 respuestas



9) ¿Está familiarizado con la madera plástica?

51 respuestas



10) ¿Cuál sería su motivación al momento de comprar una escoba y un recogedor elaborados con madera plástica?

52 respuestas

