



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE OCCIDENTE



GUÍA GENERAL PARA LA PRESENTACIÓN DEL ANTEPROYECTO DE GRADO  
MODALIDAD PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

Santiago de Cali, 2019

## 1. GENERALIDADES

El Trabajo de Grado es el ejercicio de profundización desarrollado por el estudiante de pregrado como requisito para optar al título profesional, que mediante la integración y aplicación teórica o teórico-práctica de conocimientos y habilidades o a través de la generación de nuevo conocimiento, busca fortalecer las distintas competencias adquiridas durante su proceso de formación y así mismo contribuir al análisis y solución creativa de una problemática relacionada con el objeto de estudio o campo de acción de su profesión.<sup>1</sup>

Por constituir una asignatura del Plan de Estudios, el Trabajo de Grado está sujeto a evaluación y calificación, y sus resultados tienen incidencia en las condiciones de permanencia establecidas por la Universidad.<sup>2</sup>

La Universidad Autónoma de Occidente busca hacer de las modalidades de grado **una experiencia investigativa** potenciadora de un proceso innovador, creativo, interactivo, flexible, de búsqueda permanente; estructurado por el estudiante o estudiantes participantes, en el cual se demuestren los conocimientos, las experiencias y las competencias adquiridas a través de su formación académica-profesional en la Universidad.

Para todas las modalidades de Trabajo de Grado se otorga un plazo de hasta dos períodos semestrales para su finalización, incluyendo el período en el que se matricula la asignatura trabajo de grado.

La resolución 6462 del 07 de septiembre de 2009 plantea en el artículo 20 la Modalidad de Proyecto de Emprendimiento de la siguiente manera:

*“Se entiende por Proyecto de Emprendimiento el ejercicio mediante el cual el estudiante aplica sus competencias profesionales en la elaboración de una propuesta de Plan de Negocio y en el desarrollo de las gestiones necesarias para la creación y registro mercantil de una empresa generadora de valor a la economía nacional y responsable social y ambientalmente.”*

**Parágrafo Primero:** *Excepcionalmente se podrán considerar como ejercicio alternativo a la generación de empresa, los proyectos orientados a la transformación de una ya existente, en cuyo caso el respectivo Consejo de Facultad evaluará la dimensión y alcance del trabajo propuesto.*

**Parágrafo Segundo:** *Son condiciones específicas para cursar esta modalidad de Trabajo de Grado: a) haber cursado los prerrequisitos sobre formación empresarial establecidos por el respectivo Consejo de Facultad, b) contar con un anteproyecto aprobado por el Consejo de la respectiva Facultad, y c) haber matriculado la asignatura Trabajo de Grado para el periodo autorizado.*

**Nota 1:** Los estudios de factibilidad, entendidos como el paso previo al Plan de Negocio o Plan de Empresa, y cuyo objetivo es que el emprendedor investigue y descubra si su idea de negocio es realmente viable desde el punto de vista comercial o técnico, no hacen parte de esta modalidad; y por lo tanto el Consejo de facultad decidirá la forma de evaluarlo y en que

---

<sup>1</sup> Resolución de Consejo Académico No. 6462 del 07 de Septiembre de 2009, Artículo 20º

<sup>2</sup> Ibid.

modalidad de trabajo de grado registrarlo. El Plan de Negocio o Plan de Empresa que se desarrolla en la modalidad Proyecto de Emprendimiento, tiene como objetivo vender el proyecto a potenciales inversionistas y servir de guía para la puesta en marcha de la nueva empresa y se realiza, una vez la necesidad y la solución (producto y/o servicio), hayan sido validadas.

**Nota 2:** Los lineamientos y prerequisites de formación empresarial para optar por esta modalidad, serán establecidos por el Centro Institucional de Emprendimiento Empresarial - CIEE y aprobados por el respectivo Consejo de Facultad. En el Cuadro 1, se presentan los prerequisites aprobados:

**Cuadro 1.** Prerequisites de formación empresarial por facultad.

Comunicación Social	Ciencias Económicas y Administrativas	Ingeniería	Ciencias Básicas
<p><b>Obligatorias:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emprendimiento e iniciativa empresarial</li> </ul> <p><b>Electivas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideas y Oportunidades de Negocio</li> <li>• Plan de Empresa</li> </ul>	<p><b>Obligatorias:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emprendimiento</li> </ul> <p><b>Electivas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideas y Oportunidades de Negocio</li> <li>• Plan de Empresa</li> </ul>	<p><b>Electivas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Ideas y Oportunidades de Negocio</li> <li>• Plan de Empresa.</li> </ul>	<p><b>Obligatoria:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Bio-comercio</li> </ul> <p><b>Electivas:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Emprendimiento e iniciativa empresarial</li> <li>• Plan de Empresa</li> </ul>

**Nota 3:** El Centro Institucional de Emprendimiento Empresarial - CIEE recomendará el Director de Trabajo de Grado, quien guiará la elaboración del Plan de Negocio. En caso que el proyecto requiera asesoría técnica especializada en el área de conocimiento del programa académico al que pertenece el estudiante, ésta será brindada por la respectiva Facultad.

**Observación:** Los proyectos de grado en esta modalidad podrán ser presentados por uno o dos estudiantes y excepcionalmente por tres, cuando el proyecto sea de gran magnitud y complejidad y se tenga claridad sobre el rol y las responsabilidades de cada emprendedor; en este caso, se priorizan proyectos interdisciplinarios e interinstitucionales o a aquellos asociados a grupos de investigación, tendientes a la creación de una spin off<sup>3</sup>. El CIEE será el encargado de evaluar y aprobar los casos excepcionales.

<sup>3</sup> Spin off: según Colciencias es la creación de una nueva empresa basada en la creatividad, la investigación y el desarrollo tecnológico cuyo origen es académico en donde la universidad tiene algún tipo de relación con la empresa bien sea a través de un licenciamiento, acciones en la empresas, contrato de joint-venture entre otros.

## 2. CONSIDERACIONES PARA APLICAR A LA MODALIDAD PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO

La modalidad Proyecto de Emprendimiento difiere sustancialmente de las otras, en la medida en que si bien existen procesos investigativos, el proyecto busca entender la aplicación de los diferentes conocimientos en la puesta en marcha de una empresa y la investigación es usada para justificar la necesidad de mercado y demostrar la oportunidad frente a la propuesta de valor. Para la realización del anteproyecto se debe contemplar la presentación de un Plan de Negocio para una nueva empresa, la cual podrá estar clasificada en alguna de las siguientes categorías:

- **Empresa Comercial y/o de Servicios:** empresas enfocadas en la comercialización de productos terminados o la prestación de algún servicio con fines lucrativos.
- **Empresa Cultural y Creativa:** empresas enfocadas al arte, cine y producción de artes gráficas y publicitarias pueden perseguir fines lucrativos o no.
- **Empresa Industrial:** empresas enfocadas a la manufactura o producción de bienes de forma industrial con fines lucrativos.
- **Empresas de base tecnológica:** empresas con alto grado de innovación, con uso intensivo de la tecnología, pueden ser Spin off (generadas por procesos de investigación) y tienen carácter lucrativo.
- **Startup:** empresas con contenido tecnológico especialmente en el uso de informática o con desarrollos de tecnología no disruptiva altamente dinámicos y cambiantes.
- **Empresas Ambientales:** empresas que buscan la solución de problemas relacionados con el medio ambiente, con o sin ánimo de lucro.
- **Empresas Sociales:** empresas sin ánimo de lucro entre las cuales se encuentran las fundaciones y las cooperativas.

De igual manera, un proyecto presentado bajo la modalidad de Proyecto de Emprendimiento, deberá cumplir con uno o más de los siguientes criterios:

- **Innovación:** de acuerdo a los lineamientos del manual de OSLO (Producto, procesos, marketing y gestión).
- **Inclusión social:** inclusión de comunidades marginadas o poblaciones sensibles (Madres cabeza de familia, reinsertados, desplazados, discapacitados, etc.) que se beneficien con el proyecto.
- **Impacto ambiental.** Cualquier cambio beneficioso en el medio ambiente como resultado, total o parcial de la estrategia empresarial.

Los proyectos empresariales presentados bajo el esquema de **Empresas B** ([www.sistemab.org](http://www.sistemab.org)), entendidas como empresas que redefinen el sentido del éxito empresarial, usando la fuerza del mercado para dar solución a problemas sociales y ambientales, se aceptaran dentro de esta modalidad.

**Nota 4:** No se aceptaran proyectos que atenten contra la moral y la ética.

**Nota 5:** Para garantizar la construcción metodológica y coherencia del anteproyecto, los estudiantes deberán asistir a mínimo tres asesorías, en los horarios dispuestos por el CIEE

**Nota 6:** Quedan excluidos proyectos sobre productos y/o servicios que apenas estén en fase de ideación.

### 3. CONTENIDO DEL ANTEPROYECTO

La redacción y estructura del documento deberá acogerse estrictamente a los lineamientos establecidos por la norma ICONTEC, para la presentación de trabajos escritos. El estudiante deberá presentar un anteproyecto que incluya el siguiente contenido:

#### INTRODUCCIÓN

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA
  - 1.1 ANTECEDENTES
  - 1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA
  - 1.3 JUSTIFICACIÓN
    - 1.3.1 Validación producto Mínimo Viable
    - 1.3.2 Propuesta de Valor y Solución
    - 1.3.3 Clientes
2. OBJETIVOS
  - 2.1. OBJETIVO GENERAL
  - 2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS
3. METODOLOGÍA
5. CRONOGRAMA
6. PRESUPUESTO
- BIBLIOGRAFÍA

#### 3.1. COMPONENTES DEL ANTEPROYECTO

##### TÍTULO DEL PROYECTO

Se estructura de la siguiente forma: Plan de empresa para la creación de “Nombre de la empresa” del sector económico “XXX”. (Según el código CIU)

**Nota 6:** Código CIU - Clasificación Industrial Internacional Uniforme. Link de ayuda: <http://linea.ccb.org.co/descripcionciu/>

##### INTRODUCCIÓN

Es una presentación del proyecto que Usted propone, por lo cual debe dar a conocer la motivación y el propósito de la investigación.

Sirve para orientar al lector acerca del tema de la propuesta en términos de: qué se hará, para qué se hará, cómo se hará y qué resultados se esperan. Adicionalmente, se señalan las características de cada una de las partes que conforman la propuesta.

**Nota 7:** Generalmente la introducción es lo último que se construye.

**1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA:** En este aparte del trabajo se incluyen los antecedentes de la investigación, la formulación del problema, la justificación y los objetivos.

### 1.1. ANTECEDENTES

Presenta los resultados de la vigilancia tecnológica y/o revisión bibliográfica, que permiten identificar en el mercado, las soluciones actuales para la problemática o necesidad estudiada; destacando métodos, tecnologías y condiciones de operación de las empresas que las ofrecen. Lo anterior permitirá encontrar los vacíos en las soluciones actuales, que dieron origen a su propuesta y en caso de tratarse de una solución sin antecedentes, revisar acciones para garantizar su protección (Derechos de Autor y Propiedad Intelectual). Incluir análisis Etnográfico.

### 1.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA (Validación de la problemática o necesidad)

A partir del análisis de antecedentes, se diagnostica la necesidad o problemática que se espera solucionar con el proyecto de emprendimiento considerando:

- a. **Fuentes secundarias.** Con una revisión bibliográfica, identificar datos, cifras, hechos que demuestren la existencia de la necesidad y/o vacío.
- b. **Fuentes primarias.** En este caso, el o los emprendedores deberán documentar una investigación de tipo exploratoria con el posible segmento objetivo con el fin de validar **la existencia real de la necesidad** desde la percepción del consumidor. Debe usar técnicas de recolección de datos como: Sondeo, Grupos focales, Entrevistas, Observación y presentar soportes de campo como: registros fílmicos, fotográficos, listas de chequeo, bitácoras o datos estadísticos.

Una vez caracterizada la problemática o necesidad, explique claramente cómo la empresa que se desea crear, es una solución a la situación identificada.

### 1.3. JUSTIFICACIÓN (Validación temprana de la solución)

Presentar las razones por las cuales la solución planteada anteriormente es oportuna en términos de lugar, momento, estructura y cultura; para lo cual, es necesario validar la propuesta de valor desde los siguientes aspectos:

**Modelo de negocio estructurado bajo la metodología CANVAS.** El modelo de negocio describe el valor que la organización ofrece a sus diferentes clientes; las capacidades y los socios necesarios para la creación, comercialización y distribución de este valor y relaciona el capital con el objetivo de generar flujos de ingresos rentables y sostenibles. Este primer ejercicio de modelación se elabora con datos aproximados y estimados, obtenidos principalmente de fuentes secundarias y le permitirá al grupo emprendedor, identificar oportunidades de mejora en los diferentes componentes estratégicos del negocio. **(1.3.1 Validación producto Mínimo Viable, 1.3.2 Propuesta de**

**Valor y Solución 1.3.3 Clientes, En el anteproyecto solo se deben desarrollar estos tres puntos).**

Los puntos a presentar, se fundamentan en el MODELO CANVAS de Alexander Osterwalder y son enseñados en la asignatura de Ideas y oportunidad de negocio y en el segundo módulo de la Escuela de Emprendedores UAO.

### 1.3.1 Validación producto mínimo viable

**Prueba de concepto.** Con un prototipo básico y utilizando herramientas de investigación exploratoria (Entrevistas y Observación), aplicadas al posible segmento objetivo, ratificar que la solución planteada satisface adecuadamente la necesidad identificada.

**1.3.2 Propuesta de Valor (¿Qué lo hace diferente?):** la propuesta de valor es el factor que hace que un cliente prefiera su solución versus, las identificadas en el mercado. Busca solucionar un problema o satisfacer una necesidad del cliente de manera diferente.

Ayudas para formular una propuesta atractiva:

- <http://innokabi.com/lienzo-de-propuesta-de-valor-early-adopters-innokabi/>
- <https://www.youtube.com/watch?v=ZCJC1h16qWQ>

Ejemplos:

- **Airbnb:** Nuestra Casa es Tu Casa. Alquila espacios únicos y alójate con anfitriones de más de 190 países.
- **Spotify:** Música para ahora. Spotify es toda la música que necesitarás. Escucha gratis o suscríbete a Spotify Premium.
- **Waze:** Obtén la mejor ruta, todos los días, con la ayuda en tiempo real de otros conductores. Waze es la aplicación de tráfico y navegación basada en la comunidad más grande del mundo. Únete a los conductores de tu área que comparten el tráfico e información de ruta en tiempo real ahorrando todos tiempo y dinero en sus desplazamientos diarios. Waze, evitando el tráfico, juntos.

**1.3.3 Clientes/Consumidor:** describa el perfil de su cliente y/o consumidor, junto a su localización y justifique las razones de su elección. Igualmente, cuáles podrían ser sus segmentos de mercado y cómo priorizarlos.

**2. OBJETIVOS.** El estudiante deberá plantear el objetivo general y los objetivos específicos conservando la estructura: VERBO + SUJETO + FINALIDAD + CONTEXTO.

**2.1. OBJETIVO GENERAL.** **Ejemplo:** Desarrollar un plan de empresa para la puesta en marcha de Nombre de la empresa, perteneciente al sector y/o subsector.

**2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS.** Los objetivos específicos estarán relacionados con los elementos a revisar del plan de empresa a saber:

- Un objetivo relacionado con el módulo de mercadeo.

- Un objetivo relacionado con el módulo técnico y/u operativo.
- Un objetivo relacionado con el módulo administrativo y legal.
- Un objetivo relacionado con el módulo financiero.
- Un objetivo que demuestre la aplicación del campo de conocimiento del o los emprendedores.

A continuación encontrará una lista de verbos que le pueden servir para la redacción de sus objetivos, según la aplicación de su propuesta:

Comprensión: reconocer, distinguir, explicar, resumir, ubicar, identificar, expresar, describir, discutir, traducir, interpretar, ilustrar, asociar, relacionar, comparar, descubrir, deducir.

Aplicación: aplicar, ilustrar, emplear, utilizar, demostrar, dramatizar, programar, calcular, manipular, preparar, producir, resolver, modificar, sustituir, manejar, dibujar, esbozar, operar, interpretar, practicar.

Evaluación: evaluar, juzgar, apreciar, clasificar, valorar, seleccionar, escoger, medir, calificar, concluir, justificar, relacionar, estimular, emitir juicios.

Análisis: analizar, probar, distinguir, diferenciar, apreciar, experimentar, criticar, diagramar, inspeccionar, debatir, examinar, catalogar, separar, investigar, especificar, relacionar, desglosar, preguntar, discutir, asociar.

Síntesis: planear, sintetizar, proponer, diseñar, formular, arreglar, resumir, reunir, construir, crear, establecer, organizar, dirigir, preparar, componer, idear, presentar, compendiar.

#### 4. METODOLOGÍA:

Es un procedimiento general para lograr de una manera precisa el objetivo del proyecto de emprendimiento. Se presentan los métodos y técnicas con las cuales se realizará el plan de empresa.

**Nota 10:** Para esta modalidad, los aspectos relacionados con la metodología (4.1. y 4.2) se encuentran definidos en esta guía, por tal razón, **el estudiante NO debe desarrollarlos**, solo debe incluirlos en el anteproyecto, tal como se presentan.

**4.1. TIPO DE ESTUDIO:** el tipo de estudio es “Plan de Negocio”, el cual busca dar respuestas adecuadas, en un momento específico, a las cinco grandes preguntas que todo empresario, todo inversionista, todo financista, todo proveedor, todo comprador, etc., desea resolver:

- ¿Qué es y en que consiste el negocio?
- ¿Quiénes dirigirán el negocio?
- ¿Cuáles son las causas y las razones para creer en el éxito empresarial?
- ¿Cuáles son los mecanismos y las estrategias que se van a utilizar para lograr las metas previstas?
- ¿Qué recursos se requieren para llevar a cabo la empresa y que estrategias se van a usar para conseguirlos?

**4.2. DISEÑO METODOLÓGICO:** es el conjunto de procedimientos y acciones utilizados para recopilar, organizar y analizar la información necesaria para la construcción del Plan de Negocio.



El Plan de Negocio está basado en la metodología definida por el Fondo Emprender del SENA, que incluye los siguientes módulos:

- **Resumen Ejecutivo.** Contiene los principales aspectos del proyecto y el equipo de trabajo que desarrollará el proyecto.
- **Módulo I: Mercado.** Contiene la información correspondiente a los objetivos del proyecto, su justificación, sus antecedentes, la investigación de mercado, las estrategias de mercado y las proyecciones de ventas.
- **Módulo II: Análisis Técnico y Operativo.** Incluye la forma de operación del negocio, el plan de compras, los costos de producción y la infraestructura requerida del proyecto.
- **Módulo III: Análisis Organización y Legal.** Se presenta la estrategia y estructura organizacional de la nueva empresa, los aspectos legales a cumplir y los costos administrativos.
- **Módulo IV: Análisis Financiero.** Se analizan los ingresos, los egresos y el capital de trabajo del proyecto soportado con sus estados financieros y criterios de viabilidad.
- **Módulo V: Análisis de Impactos.** Se describen los impactos que puede generar el proyecto a nivel económico, social y ambiental.
- **Documentos Complementarios y Anexos.** Se adjuntan archivos que complementen cualquier información adicional de los módulos expuestos.

#### 5. CRONOGRAMA:

Se debe presentar un cronograma que muestre en días, semanas o meses, cómo se cumplirán los objetivos de acuerdo con la metodología planteada. El cronograma detalla las actividades y tiempos requeridos para la realización del Trabajo de Grado, en este caso del Plan de Empresa, indicando el año en el que inicia.

**Cuadro 2.** Cronograma.

CRONOGRAMA (Año __)									
No.	Actividades ( Objetivos Específicos )	Mes 1				Mes 2			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4

## 6. PRESUPUESTO:

En este aparte, se discriminan detalladamente todos los costos y gastos en los cuales se incurrirá en la realización del **Plan de Negocio (como Trabajo de Grado)**. NO se solicitan datos sobre la inversión, costos y gastos para iniciar la operación de la nueva empresa.

**Cuadro 3.** Presupuesto.

ÍTEMS	VALOR
Elementos de escritorio y papelería	\$
Comunicaciones (fax, correo)	\$
Fotocopias	\$
Bibliografía	\$
Transporte y gastos de viaje	\$
Software	\$
Materiales y equipos	\$
Otros (Prototipos, investigación, modelos, etc.)	\$
<b>Total</b>	\$

## BIBLIOGRAFÍA:

Relacionar textos, artículos y demás referentes consultados, aplicando correctamente las normas establecidas para tal fin. Las características que debe cumplir la revisión de literatura son:

1. Actualizada
2. Fuente confiable
3. Incluir artículos en inglés

#### 4. REVISIÓN FINAL DEL DOCUMENTO

Se sugiere tener en cuenta las siguientes recomendaciones, ANTES de entregar su documento.

Es necesario realizar una revisión final mediante una lectura cuidadosa y detallada del documento, con el fin de detectar signos de puntuación inadecuados, frases que aún sean confusas o palabras en tiempos verbales o con acentos impropios; ninguno de estos errores es corregido por los editores de texto.

La redacción de todo el documento debe presentarse en tercera persona. Debe evitarse el uso de las siguientes frases y términos:

- Juicios valorativos: “bueno”, “malo”, “terrible”,...
- “Verdadero”, en el sentido de bueno (juicio)
- “Perfecto”: nada es...
- “Una solución ideal”: esto es un juicio
- Expresiones de tiempo: “hoy”, “mañana”, “pronto”, etc.
- “parece”, “parecido a”, “algo como”: el trabajo de grado se basa en hechos no conjeturas. Si se hacen conjeturas, estas deberán demostrarse o rechazarse posteriormente.
- “diferente”: ¿Respecto a qué?
- “mucho” “poco” “casi ninguno”: ¡Cuantifique!
- “probablemente”: únicamente si conoce la distribución de probabilidades
- “obvio”, “obviamente”, “claro”, “claramente”. A menos que lo haya demostrado.
- “... un famoso investigador ...”
- “se prueba”, ¿cómo? ¿Matemáticamente?

## 5. BIBLIOGRAFÍA

OSTERWALDER, Alexander y PIGNEUR, Yves. Business Model Generation: A Handbook for Visionaries, Game Changers, and Challengers. New Jersey: Editorial John Wiley & Sons, Hoboken, 2010.

OSTERWALDER, Alexander, *et al.* Diseñando la propuesta de valor. 2 ed. Bogotá: Editorial Planeta Colombiana S.A. 2016.