



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.¹

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.²

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 no hacen parte de esta modalidad y por lo tanto el consejo de facultad decidirá la forma de evaluarlo y en que modalidad de trabajo de grado registrarlo.

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

² Ibid.

Nota 2: Los lineamientos y prerrequisitos 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 prerrequisitos aprobados a la fecha:

Cuadro 1. Prerrequisitos de formación empresarial por facultad.

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

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. El CIEE será el encargado de evaluar y aprobar los casos excepcionales.

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), 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.

Considerando lo anterior, los siguientes negocios serán excluidos:

- Panaderías, Pizzerías y Cafeterías.
- Administración de edificios o Unidades Residenciales.
- Alquiler de Computadoras, equipos de construcción.
- Alquiler de Sillas, mesas, manteles.
- Café – Internet.
- Centros de Fotocopiado.
- Comercializadoras y Mantenimiento de Computadoras.
- Estancos y licorerías.
- Gimnasios.
- Guarderías para Mascotas.
- Guarderías para Niños.
- Lavaderos de Carros.
- Lavanderías.
- Mantenimiento de zonas Verdes.
- Mensajería Urbana.
- Organización de Eventos.

- Rapitiendas o Supermercados.
- Tabernas/ Bares.
- Tiendas de Vídeo.
- Venta de Ropa a Domicilio.
- Tiendas de moda.
- Restaurantes de Comidas Rápidas o corrientes.
- Servicio de niñeras.
- Tiendas Naturistas.
- Creadores de página WEB.
- Balnearios.
- Empresas de Seguridad Privada.
- Transporte colegial o universitario.
- Desayuno o Almuerzos a Domicilio.
- Empresas de consultoría y gestión.
- Moteles y casas de lenocinio.
- Proyectos que atenten contra la ética y la moral.

Nota 4: El CIEE podrá considerar excepciones al listado anterior, siempre y cuando el proyecto cumpla ampliamente con alguno de los criterios mencionados anteriormente: Innovación, inclusión social y/o impacto ambiental.

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: Para la sustentación del proyecto se presentará el modelo CANVAS destacando los hallazgos (cifras y datos) obtenidos en el desarrollo del plan. Igualmente, se deberá destacar el aporte que desde el área de conocimiento propia del o los emprendedores, se hace a la nueva empresa.

3. CONTENIDO DEL PROYECTO FINAL

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:

RESUMEN

INTRODUCCIÓN

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1 ANTECEDENTES (Análisis del sector, subsector, conclusiones y validación)

1.2 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA (validación de la problemática o necesidad)

1.3 JUSTIFICACIÓN

2. OBJETIVOS

2.1. OBJETIVO GENERAL

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

2.3. OBJETIVOS ESTRATEGICOS

3. RESUMEN EJECUTIVO

3.1 CONCEPTO DE NEGOCIO

3.2 EQUIPO EMPRENDEDOR

3.3 PONTENCIAL DE MERCADO

3.4 VENTAJA COMPETITIVA

3.5 INVERSIONES REQUERIDAS

3.6 PROYECCIONES DE VENTAS, EVALUACIÓN DE RENTABILIDAD

4. DEFINIENDO EL MODELO DE NEGOCIO

4.1 Modulo I: Mercadeo

4.2 Modulo II: Análisis Técnico y Operativo

4.3 Modulo III: Análisis Organizacional y Legal

4.4 Modulo IV: Análisis Financiero

4.5 Modulo V: Análisis de Impactos

4.6 Documentos Complementarios y Anexos

4.7 Generalidades

5. CONCLUSIONES

6. BIBLIOGRAFÍA

INTRODUCCIÓN

Es una presentación del anteproyecto 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 8: Generalmente la introducción es lo último que se construye.

1. DEFINICIÓN DEL PROBLEMA: Se inicia describiendo el problema hipótesis (el propuesto inicialmente por el emprendedor) y a partir de este se van a realizar las entrevistas a los clientes seleccionados y así se podrá conocer si los clientes son los clientes y si los problemas si son los problemas que se pensaban, o si se deben hacer variaciones en la propuesta. El propósito es conocer por lo menos los 3 principales problemas que presentan esos clientes en la situación que se pretende suplir la necesidad. Además se debe identificar cuáles son las alternativas que esos clientes tienen actualmente para solucionar esos problemas. *Comprender este problema correctamente permitirá definir la propuesta de valor y solución.* En este aparte del trabajo se incluyen los antecedentes de la investigación, la formulación del problema, la justificación y los objetivos.

1.1. ANTECEDENTES: Analizar el sector y subsector al cual pertenece la idea de negocio en términos cuantitativos y cualitativos desde lo general a específico. Por ej.: Si es un proyecto de servicios farmacéuticos en Cali, se debe iniciar el análisis desde el sector servicios generales y servicios farmacéuticos en Colombia, llegando finalmente al Valle del Cauca y Cali. Consigne este estudio desde su comportamiento en los últimos 3 años, su evolución y tendencia prevista a corto, mediano y largo plazo. **Importante: incluir las fuentes de consulta.**

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

A partir del análisis de antecedentes, se precisa la necesidad y/o vacío que se requiere solucionar con el proyecto de emprendimiento, considerando dos perspectivas:

- a. **Utilizando fuentes secundarias.** Con una revisión bibliográfica, identificar datos, cifras, hechos que demuestren la existencia de la necesidad y/o vacío.
- b. **Utilizando fuentes primarias.** En este caso, el o los emprendedores deberán documentar una investigación de tipo exploratoria, por medio de técnicas como: Sondeo, Grupos focales, Entrevistas y Observación, y presentar soportes de campo como: registros filmicos, fotográficos, listas de chequeo, bitácoras o estadísticos.

Estos resultados les permitan validar, con el posible segmento objetivo, la problemática.

Finalmente, la alternativa o solución debe ser descrita dando respuesta a los siguientes interrogantes: ¿qué se ofrece (**CONCEPTO DE NEGOCIO**) y qué lo hace diferente (**PROPUESTA DE VALOR**)?

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=ZCJC1hI6qWQ>

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. JUSTIFICACIÓN (Validación de la solución)

La justificación debe ser coherente con los objetivos planteados, es la contextualización de los mismos. Se debe mencionar que realizaría el proyecto. 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:

Mencionar a que sector y subsector pertenece, la justificación debe hacer claridad en la relación con cadenas, mini cadenas productivas y clúster, así como tendencias de la industrias y/o mercado., principales indicadores, mencionar justificación del impacto social, ambiental y económico que este tendría. Esto involucraría las personas de: la comunidad, la empresa, la institución, el programa, la universidad, etc.

2. OBJETIVOS:

El estudiante deberá plantear el objetivo general y los objetivos específicos de la siguiente manera.

2.1 OBJETIVO GENERAL:

Son el marco de referencia de lo que se pretende aportar y demostrar en el anteproyecto. Se indica en algunas proposiciones cuál es el área temática y el problema que específicamente se atenderá. Va en concordancia con el título, aunque más detallado. Empieza con un verbo infinitivo.

Ejemplo: Proponer un modelo de negocio que permita la creación de una iniciativa empresarial que ayude a.....

2.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

Deben contribuir con el alcance del objetivo general, Iniciar con un verbo en infinitivo, Deben ser claros, medibles y alcanzables, No confundir los objetivos con las actividades, No incluir hipótesis.

Ejemplos:

- Construir el modelo de negocio de xxxxxxx de acuerdo a su validación en el mercado.
- Realizar la segmentación de clientes a los que estarán dirigidos los servicios de la futura empresa.
- Plantear las métricas que permitirán una evaluación de la propuesta de valor y servicio mínimo viable.
- Identificar los procesos funcionales requeridos para la implementación de la startup.
- Presentar costos asociados al desarrollo de la iniciativa.
- Proponer la organización para soportar la funcionalidad de la iniciativa empresarial.

Nota 8: Los estudiantes deberán adicionar un objetivo específico que demuestre su campo de conocimiento en el trabajo. (Componente técnico de su carrera profesional)

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.

3. METODOLOGIA:

En este punto se deberá brindar información teórica y práctica (Ej. Entrevistas) de la metodología que se usará en el momento de definir y validar el modelo de negocio que podrá ser basado en Lean startup utilizando el modelo lean Canvas y desarrollando un Producto Mínimo Viable (MVP) que permita su Validación en el Mercado. También deberá mencionarse el componente de plan de negocio que se llevará a cabo en el informe final y realizará las proyecciones necesarias para su puesta en marcha. Se puede decir entonces que se trabajarán dos etapas:

Etapa 1 – Modelo de negocio: En el cual se realiza la búsqueda, el descubrimiento la validación, los pivotes y ajustes necesarios al modelo propuesto. El propósito es que el producto encaje en el mercado.

Etapa 2 Construcción del Proyecto: Se realizan las investigaciones, cotizaciones y proyecciones necesarias para definir un plan de negocio que permita posteriormente poner en marcha la idea de negocio. Debemos tener en cuenta que el encaje producto – mercado es nuestra meta.

3.6.2. 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.

3.7. Presupuesto: en este a parte 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 2. Presupuesto.

ÍTEM	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.)	\$
Total	\$

3.8. 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 Proyecto de Grado.

Cuadro 3. Cronograma.

3.9.

CRONOGRAMA									
No.	Actividades (Objetivos Especificos)	<i>Mes 1</i>				<i>Mes 2</i>			
		S1	S2	S3	S4	S1	S2	S3	S4

Bibliografía: se incluye toda la documentación referida al tema, que sea consultada para el desarrollo del estudio, tanto para el anteproyecto como para el proyecto final. Entre más amplia, mejor. Se debe listar según lineamientos de las normas ICONTEC.