

Sistema De Información En Ambiente Web Para La Gestión De La Información Y Elaboración De Planes De Negocio En El Marco Del Programa Prospero Billegas Para El Municipio De Yopal – Casanare

Ana Delaida Arenas Zárate, Oswaldo Naranjo Veloza, Juan David Rendon Borbon,
Director: Hector Leonidas Duarte Garcia, Angela Bibiana Ortegon Fuentes

Fundación Universitaria de San Gil Unisangil, Facultad de Ciencias Naturales e Ingeniería,
Ingeniería de Sistemas. Yopal, Casanare, Colombia.
anaarenas@unisangil.edu.co, oswaldonaranjo@unisangil.edu.co,
juanrendon@unisangil.edu.co, abortegon@unisangil.edu.co

Resumen.

El Sistema de Incubación de Empresas de Casanare SINERGIA, es una iniciativa interinstitucional que convoca a empresas importantes y representativas de la academia, los gremios, la empresa pública y privada que tienen un interés común de forjar emprendimientos de alto potencial en el departamento de Casanare y hacer de las nuevas iniciativas empresariales proyectos innovadores, rentables y sostenibles en el tiempo, de allí nace el programa “Con Visión empresarial-Prospero Billegas”, el cual busca promover la cultura del emprendimiento en la comunidad Casanareña, apoyando ideas en el margen de las apuestas productivas enmarcadas en el plan de desarrollo del departamento, a través de un plan de negocios, donde se expone el propósito general de una empresa, y los estudios de mercado, técnico, financiero y de organización, exponiendo tres roles: Emprendedor, asesor y Director, para orientar a los futuros empresarios en la ejecución de dicha idea se crea una herramienta tecnológica en ambiente Web, cuyo objetivo es dinamizar el proceso, poder acceder y modificar de manera eficiente los datos requeridos del plan de negocios, minimizar gastos y tiempos de respuesta y así el emprendedor pueda tener asesoría On line de su plan de negocio, cuando él lo requiera, brindado un acompañamiento y seguimiento eficaz, Seguro y profesional, con asesores o directores internacionales o nacionales con mayor experiencia en el área de la idea a emprender.

Palabras Clave: Plan de Negocio, Ambiente Web, Sinergia, Prospero Villegas, Emprendimiento, apuestas productivas.

1 INTRODUCCIÓN

Los procesos de emprendimiento se deben ver como el punto de partida para el desarrollo de soluciones ya sea a través de un bien o servicio, cumpliendo con todos los estándares de calidad solicitados por las empresas dispuesta a financiar estas ideas y llevarlas a un término de producción.

Los emprendedores en la mayoría de las ocasiones no tienen clara la idea a desarrollar, si es un bien o servicio y cuál será su nicho de mercado, con las herramientas en un entorno web se podrá guiar y enfocar de una manera mucho más sencilla.

En un entorno local y con la participación de varias entidades nace el programa de emprendimiento “Con Visión Empresarial” para el municipio de Yopal – Casanare, que busca promover la cultura del emprendimiento en la comunidad Yopaleña.

La directiva de “Con Visión Empresarial” desarrolló el paquete metodológico de ideas de negocio adaptado al entorno local, diseñando tres roles (emprendedor, asesor y directiva).

Una de las principales dificultades a los que se ven sometidos los emprendedores es la falta de tiempo y adecuada capacitación para poder desarrollar la idea de negocio, el aplicativo web “Con Visión Empresarial – Prospero Billegas” se desarrolló de acuerdo a los requerimientos personalizados y tiene la ventaja de guiar al usuario desde el momento en que se registra, y secuencialmente se recauda la información de la idea de negocio; la cual puede ser aprobada o rechazada por el comité. Dentro del desarrollo investigativo se evidenció que fue necesario incorporar un rol adicional (administrador Web) que será el encargado de administrar toda la plataforma Web (Gestor de contenidos para el portal Web, Aplicativo, Gestor de Base de datos, etc) y dar soluciones a posibles fallas tecnológicas.

2 SITUACIÓN PROBLEMÁTICA

Uno de los objetivos para lograr el avance de una sociedad es el fomento del espíritu emprendedor, promover líderes empresariales; gracias a esto se está generando una cultura de emprendimiento en Yopal que busca integrar conocimientos y experiencias en la creación de empresas. Para hacer realidad esta meta en el Departamento, la Gobernación de Casanare y a nivel local el municipio de Yopal apoya el emprendimiento empresarial; en Colombia por medio de la entidad pública SENA (Servicio Nacional de Aprendizaje), se maneja un programa llamado Fondo emprender [1] que es administrado por FONADE. El Fondo Emprender tiene en cuenta únicamente a profesionales que después de haber recibido su título profesional no haya transcurrido dos años; este fondo además del financiamiento otorga la asesoría y supervisión necesaria para el cumplimiento del sueño de muchos jóvenes colombianos por medio de su sistema de información, de esta manera el gobierno aporta para minimizar el desempleo y dinamizar la economía interna del municipio.

Un “plan de negocios” es la herramienta más poderosa que puede utilizar una empresa operando en la actual economía de mercado globalizada [2]. En él se expone el propósito general de una empresa, y los estudios de mercado, técnico, financiero y de organización, incluyendo temas como los canales de comercialización, el precio, la distribución, el modelo de negocio, la ingeniería, la localización, el organigrama de la organización, la estructura de capital, la evaluación financiera, las fuentes de financiamiento, el personal necesario junto con su método de selección, la filosofía de la empresa, los aspectos legales, y su plan de salida. Generalmente se considera que un plan de negocio es un documento vivo, en el sentido de que se debe estar actualizando constantemente para reflejar cambios no previstos con anterioridad [3]. Por lo anterior, para llevar toda la información necesaria del plan de negocios en medios físicos se hacen necesarios altos volúmenes de papelería, junto con el personal necesario e idóneo para poder manejar la información y la disponibilidad para estar actualizándola a las variaciones en los planes de negocios dentro del convenio de cooperación N° 393 de 2009, y las necesidades del emprendedor.

El convenio de cooperación N° 393 de 2009 entre el Municipio de Yopal, Gobernación de Casanare, Cámara de Comercio de Casanare, Fundación Amanecer, Instituto Financiero de Casanare, Unisangil, Unitrópico y Ecopetrol, busca fomentar cultural de emprendimiento para Yopal, por tal motivo es necesario seleccionar un sistema que permita llevar de manera eficaz y efectiva el proceso de inscripción, selección, inversión, guía y asesoría de los planes de negocio para el financiamiento de proyectos a nivel empresarial desarrollados por aprendices bachilleres, técnicos,

tecnólogos y estudiantes universitarios que generalmente se encuentran desarrollando algún tipo de actividad académica.

Por todo lo pasmado anteriormente y para dinamizar el proceso y poder acceder, modificar de manera eficiente los datos requeridos del plan de negocios y minimizar gastos es necesario utilizar las tecnologías de información y crear un sistema para tal fin.

3 METODOLOGÍA

Para la realización de este sistema, fue necesario utilizar una metodología de desarrollo de software que se ajustara a las condiciones del proyecto, que cumpliera no solo con los requisitos necesarios, sino que además facilitara la elaboración del aplicativo web, se utilizó la metodología de desarrollo denominada metodología de programación extrema “XP”, ya que se centra en fortalecer las relaciones interpersonales (entre el cliente y el equipo de desarrollo) como clave para el éxito en desarrollo del sistema de Información, enfocándonos en el trabajo en equipo, promoviendo la comunicación permanente de tal forma que se genere un buen clima de trabajo.

XP se basa en realimentación continua, comunicación fluida entre todos los participantes sugiere un enfoque sistemático o secuencial del desarrollo de software, que comienza en un nivel de sistemas y progresa con el análisis de requisitos, diseño del sistema, diseño del programa, codificación, pruebas, implantación y mantenimiento.

FASES DE DESARROLLO

A. Fase de exploración

En esta fase se logró determinar los requerimientos del sistema de información con el cliente quien planteo las Historias de Usuario que son de ayuda para definir el proceso del proyecto. De igual manera se resolvieron interrogantes como son: ¿Quién se beneficia?, ¿Qué se quiere?, ¿Cuál es el beneficio?; de acuerdo a estas Historias se estimó el tiempo del desarrollo del software y la familiarización con las herramientas tecnológicas que se utilizaron en el desarrollo del aplicativo Web como son Dreamweaver, Adobe Flash Player, WordPress, PHP5, MySQL y PHPmyadmin . Tuvimos en cuenta los requerimientos planteados por el convenio, para eso el usuario debe realizar un primer registro con toda la información real y veras permitiendo llevar un mayor control.

En esta etapa se planteó la programación de las reuniones con el cliente donde se expuso lo que se lleva del proyecto y que pruebe el producto e intercambie comentarios y de esta forma proporciona retroalimentación al equipo de desarrollo. Para el desarrollo del aplicativo web, se estudiaron diferentes empresas como son, el fondo emprender, [4] fundación amanecer, cultura e Medellín, [4] ventures [5] y Coomeva. [6]

Dentro de los aspectos a tener en cuenta existen las convocatorias, en estas permiten que a través de llamados masivos los futuros emprendedores muestren su idea de negocio dentro de los plazos establecidos, el fondo emprender genera convocatorias a nivel nacional informando el dinero disponible para los proyectos a financiar y estipulando fechas. [7]

En Coomeva se puede visualizar no solo un apoyo para los nuevos emprendedores que desean desarrollar empresa, si no para aquellas empresas en crecimiento que buscan una ayuda para seguir con el programa “quiero fortalecer mi empresa” se apoyan a empresas que desean seguir creciendo. [8]

Cultura E Medellín da una serie de pautas a seguir para emprendedores que desean poner en marcha su idea de negocio, para eso hace uso de una herramienta que pone a prueba si la idea de negocio es viable o por el contrario se necesita de una asesoría para poder llevar a desarrollo el plan de negocios en mente. Así mismo desarrolló un formulario con nombre “test de idea” [9], se debe llenar previamente a cualquier proceso y permite que el emprendedor comprenda más claramente si el proyecto a desarrollar es una idea, si conoce el nicho de mercado a trabajar, si es una idea general o específica, si el proyecto contará con más de un socio o será un trabajo a desarrollar solo y permite conocer que tanto conocimiento se tiene sobre esa idea o se es solo una idea no aterrizada.

B. Fase de Interacción

En esta fase se desarrolló el código fuente, traduciendo el diseño a un lenguaje comprensible por la máquina, pero sin dejar de lado que debía ser un software sencillo de comprender y manejar pues iba enfocado a todo tipo de personas con o sin conocimiento en el manejo de sistemas.

Se realizaron pruebas todo el tiempo, (pruebas unitarias) al aplicativo para conocer que errores que se presentaban.

C. Fase de Producción

En la fase de producción del aplicativo se pensó en un desarrollo por módulos, trabajando desde el registro del emprendedor como en el asesor y director, los cuales son roles que van a ser trabajados por los usuarios, un test de idea, un módulo de emprendedor donde el usuario o emprendedor podrá agregar información referente a su idea de negocio, en esta etapa contara con un asesor designado para que guíe, asesore y evalúe cada una de las etapas.

Una vez terminado el aplicativo se realizaron las pruebas de aceptación, por lo que se inició el proceso de entrega del sistema de Información, se verifico las opciones y alternativas que tenía el aplicativo con sus diferentes roles (emprendedor-Asesor y Director), se crearon usuarios y pruebas con los roles

4 RESULTADOS

Con esta investigación se logró ampliar los conocimientos en el área del emprendimiento y desarrollar una plataforma tecnológica en entorno Web para los planes o ideas de negocio en el municipio de Yopal, esta herramienta contempla cuatro roles bien definidos (emprendedor, asesor, directivo y administrador de la plataforma Web) para realizar cada una de las convocatorias dentro del programa “Con Visión Empresarial”.

Tabla 1. ROLES INGRESO PLATAFORMA

| Roles | Descripción |
|--------------|--------------------|
|--------------|--------------------|

| | |
|----------------------|--|
| Director | Asigna asesores a cada proyecto |
| Asesor | Verifica -revisa y corrige las ideas de negocios a cargo |
| Emprendedor | Plasma la información de la idea de negocio |
| Administrador | Administra toda la plataforma Web |

Se diseñó un test de idea, para utilizarlo como un primer filtro a la hora de empezar a desarrollar la idea pues permite saber si el emprendedor ya ha trabajado la idea o por el contrario es el primer enfoque que va a realizar, aparte de características como son cuánto tiempo lleva residiendo en los municipios o si ya fue beneficiado con algún otro proyecto.

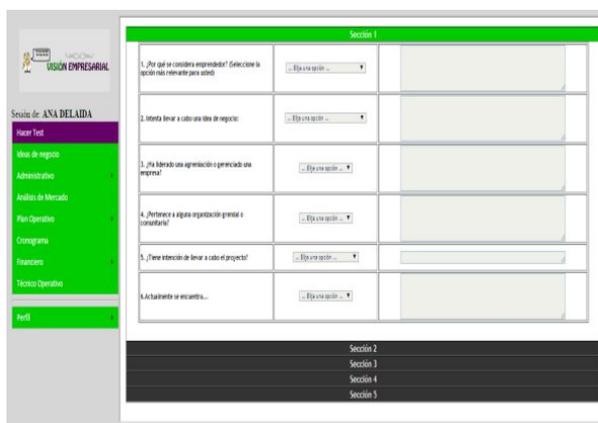


Figura 1. Test de Idea

El modulo emprendedor dividido en 7 submódulos cada uno diseñados para ser aprobados por parte del asesor quien es el que lo guiara durante el desarrollo en el aplicativo, los módulos son: idea de negocio, administrativo, análisis de mercado, plan operativo, cronograma, modulo financiero y técnico operativo, cada uno de estos submódulos viene con una serie de temas a desarrollar para avanzar.

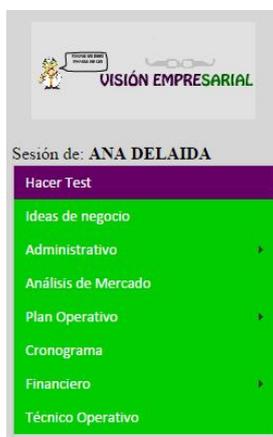


Figura 2. Submódulos

Tuvimos en cuenta los requerimientos planteados por el convenio, para eso el usuario debe realizar un primer registro con toda la información real y veras permitiendo llevar un mayor control.

The screenshot shows a registration form with the following sections and fields:

- Datos de Cuenta:** Correo electrónico, Contraseña, Confirmar Contraseña.
- Datos Personales:** Nombres, Primer Apellido, Segundo Apellido, Tipo Documento (dropdown), Número de Documento, Genero (dropdown), Fecha de Nacimiento (date field).
- Lugar de Nacimiento:** Departamento (dropdown), Ciudad (dropdown).
- Lugar de Residencia:** Departamento (dropdown), Ciudad (dropdown).
- Dirección:** Dirección (text field).
- Teléfono:** Fijo, Celular.
- Fecha de Residencia en Yopal:** (date field, note: Para no nacidos en Yopal).
- Información Académica y Laboral:** Nivel académico (dropdown), Mayor Grado Obtenido, Fecha Mayor Grado (date field), Ocupación (dropdown), Otras (text field).

Buttons: Registrar, Regresar.

Figura 3. Formulario de Registro

El emprendedor podrá realizar las correcciones necesarias dentro del aplicativo antes de una aprobación final por parte del asesor, una vez finalizado el modulo y aprobado por el asesor no se podrá realizar modificación por parte del emprendedor ni el asesor y así quedara hasta la entrega final. Si en algún momento es necesaria una modificación adicional a un submódulo previamente aprobado se deberá escalar a la solicitud al director quien autorizara o rechazara el cambio.

Observaciones a ideas de Negocios
 Seleccione emprendedor: 1118532059

| Item | Información del Emprendedor | Observaciones del Asesor | Estado |
|---|--|--------------------------|----------|
| Nombre del Proyecto: | JAKALAMSA, | | Aprobado |
| Sector: | SECTOR AGROPECUARIO | | Aprobado |
| Descripción de la Empresa o Idea de Negocio: | DFSPFSADF | | Aprobado |
| Descripción del Producto y/o Servicio que Ofrecerá: | FSAFDSAF | | Aprobado |
| Tipo de Sociedad: | FFSFSA | | Aprobado |
| Número de Socios: | 2 | | Aprobado |
| Vida Crediticia: | LSADNRNEORH REWRKJHIJIE RELKRNUEVR | | Aprobado |
| Tipo de Local: | DFDASDFDS | | Aprobado |

Buttons: Regresar, Guardar.

Figura 4. Observaciones

El asesor cumple un rol de guía dentro del aplicativo, además se podrá ir corrigiendo online para ir guiando al emprendedor, no es necesario la comunicación presencial, basta con ingresar al aplicativo y podrá observar el avance de cada uno de los emprendedores que tiene asignados, el asesor en su rol de guía tendrá la opción de

aprobar o rechazar la información registrada por el emprendedor y ésta a su vez las observaciones del asesor.

Figura 5. Observaciones submódulos

Cada uno de los campos donde se captura la información del emprendedor viene con una guía pantalla orientándolo en su idea de negocio, estas ayudas visuales en pantalla son conocidas en el mundo tecnológico como “tool tips”, si en algún momento es necesaria una comunicación bidireccional el asesor y el emprendedor tendrá un chat activado para tal fin, el cual podrán utilizar las 24 horas del día para resolver inquietudes o utilizar como herramienta didáctica para compartir información con otros emprendedores.

Figura 6. Ayudas Visuales

El modulo director permite la activación de los emprendedores registrados para que puedan llenar el test de idea, asignación de los asesores a los diferentes emprendedores, podrá administrar parte del aplicativo y puede visualizar toda la información allí suministrada.

Asignar Permisos Emprendedores

Seleccione emprendedor

| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
|---|------------|----------|-----------------|----------|---------------------------|--|---------------------------|----------|------|------------|---------------------------|------------|------------------|------------|----------------------------|------------|----------------------|--|----------------------|------------|----------------|--|----------------|------------|-----------------------------|--|-----------------------------|------------|--|--|--|--|---|-----------------------|--|------------------|------------|---------------------|------------|-------------|------------|----------------|------------|-------------------------------|------------|-----------------|------------|--------|------------|---------------|------------|-----------------|------------|-------------------|--|-------------------|------------|--|--|--------------------|--|--------|----------|
| <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td>Test</td><td>Activo ▼</td></tr> <tr><td>Idea de Negocio</td><td>Activo ▼</td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Componente Administrativo</td></tr> <tr><td>Estrategia Organizacional</td><td>Activo ▼</td></tr> <tr><td>DOFA</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Estructura Organizacional</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Aspectos Legales</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Constitución de la Empresa</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Análisis de Mercadeo</td></tr> <tr><td>Análisis de Mercadeo</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Plan Operativo</td></tr> <tr><td>Plan Operativo</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Plan Operación - Cronograma</td></tr> <tr><td>Plan Operación - cronograma</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> </table> | Test | Activo ▼ | Idea de Negocio | Activo ▼ | Componente Administrativo | | Estrategia Organizacional | Activo ▼ | DOFA | Inactivo ▼ | Estructura Organizacional | Inactivo ▼ | Aspectos Legales | Inactivo ▼ | Constitución de la Empresa | Inactivo ▼ | Análisis de Mercadeo | | Análisis de Mercadeo | Inactivo ▼ | Plan Operativo | | Plan Operativo | Inactivo ▼ | Plan Operación - Cronograma | | Plan Operación - cronograma | Inactivo ▼ | | | | | <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Componente Financiero</td></tr> <tr><td>Trámites Legales</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Maquinaria y Equipo</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Inversiones</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Aportes Socios</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Costos producción u Operación</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Precio de Venta</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Nomina</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Flujo de Caja</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td>Balance General</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Técnico Operativo</td></tr> <tr><td>Técnico Operativo</td><td>Inactivo ▼</td></tr> <tr><td> </td><td> </td></tr> <tr><td colspan="2" style="text-align: center;">Estado Emprendedor</td></tr> <tr><td>Estado</td><td>Activo ▼</td></tr> </table> | Componente Financiero | | Trámites Legales | Inactivo ▼ | Maquinaria y Equipo | Inactivo ▼ | Inversiones | Inactivo ▼ | Aportes Socios | Inactivo ▼ | Costos producción u Operación | Inactivo ▼ | Precio de Venta | Inactivo ▼ | Nomina | Inactivo ▼ | Flujo de Caja | Inactivo ▼ | Balance General | Inactivo ▼ | Técnico Operativo | | Técnico Operativo | Inactivo ▼ | | | Estado Emprendedor | | Estado | Activo ▼ |
| Test | Activo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Idea de Negocio | Activo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Componente Administrativo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Estrategia Organizacional | Activo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| DOFA | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Estructura Organizacional | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aspectos Legales | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Constitución de la Empresa | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Análisis de Mercadeo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Análisis de Mercadeo | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Plan Operativo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Plan Operativo | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Plan Operación - Cronograma | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Plan Operación - cronograma | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Componente Financiero | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Trámites Legales | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Maquinaria y Equipo | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Inversiones | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Aportes Socios | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Costos producción u Operación | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Precio de Venta | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Nomina | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Flujo de Caja | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Balance General | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Técnico Operativo | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Técnico Operativo | Inactivo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Estado Emprendedor | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |
| Estado | Activo ▼ | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | | |

Figura 7. Asignación permisos

5 CONCLUSIONES

Se realizó investigación profunda del emprendimiento en cada región, permitiéndonos conocer el impacto generado en la sociedad, el emprendimiento en el ser humano ha estado presente por la necesidad de encontrar formas de realizar tareas sencillas, mejorando la calidad de vida de las personas, los constantes problemas económicos y la necesidad de superarse ha permitido hablar de una cultura de emprendimiento como una forma de pensar, actuar y aprovechar las oportunidades, el esfuerzo inicial y la disciplina permite lograr metas u objetivos.

El emprendedor siendo gestor de desarrollo debe tener como cualidad el detectar una oportunidad y convertirla en una meta u objetivo, el emprendedor a diferencia de un trabajador asume retos y desafíos permitiendo llegar cada vez más lejos generando empleo o innovando en algún sector específico. Debe tener cualidades a la hora de tomar decisiones, conocer el mercado donde trabajará, estudiar a fondo las ideas y buscar apoyo ya sea para financiar el proyecto o la asesoría del mismo para cumplir el objetivo.

El emprendimiento en Colombia ha tenido un auge desde la época del 70 con el crecimiento del mercado cafetero, hoy en día más del 89% de la población colombiana se está capacitando en ser emprendedor o hacer una “carrera de emprendimiento” es una opción de trabajo, el 75% de los colombianos cree que hacer empresa dentro de los próximos 6 meses es viable y un 54% cree que hacer empresa en los próximos 3 años es una opción.

En el marco regional y local mediante estudios realizados por empresas reconocidas y entes gubernamentales se ha evidenciado un crecimiento considerable de las personas que piensan en un desarrollo sostenible a través de proyectos empresariales de bienes o servicios, empresas como fundación amanecer, capacitan, organizan, guían, asesoran y financian micro empresas que serán sostenibles dentro de corto y mediano plazo para personas de bajos recursos siendo esto un modelo a seguir.

El ministerio de Tecnologías de la información y las comunicaciones “MinTic” está haciendo una labor titánica para reducir la brecha tecnológica de los Colombianos, en especial los de bajos recursos económicos y vulnerables, a su vez

está capacitando en proyectos de emprendimiento y a la fecha ha realizado seis convocatorias nacionales.

La problemática del desarrollo virtual en el emprendimiento es la seguridad de los datos, la información se convierte en parte sensible y fundamental del emprendedor y garantizar la seguridad de la información hace pensar si realmente el emprendimiento puede llegar a ser importante en un ambiente web, un software que facilite el trabajo. Actualmente existen leyes que regulan el manejo de la información de los usuarios como lo son la Ley 1581 de 2012 “Protección de los datos personales”, Ley 1273 de 2009 por medio de la cual se modifica el Código Penal, se crea un nuevo bien jurídico tutelado – denominado “de la protección de la información y de los datos” – y se preservan integralmente los sistemas que utilicen las tecnologías de la información y las comunicaciones, entre otras disposiciones.

Dentro del ámbito de desarrollo del emprendimiento existe un rol importante como es el asesor quien con su conocimiento será el encargado de guiar a los emprendedores asignados dentro de una convocatoria, las herramientas y la capacidad de dirigir proyectos de emprendimiento haga que sus emprendedores logren el objetivo de volver su proyecto o idea de negocio viable y a su vez llegar a ser posible candidato en la lista de elegibles a financiación; se debe aclarar que el asesor presta su conocimiento a manera de consejo o asesoría, siendo el emprendedor el encargado de cumplir todos los requerimientos a feliz término para que pueda ser objeto de aprobación y financiación dentro de la directiva “Con Visión Empresarial”.

En el entorno local no se existía una herramienta tecnológica que permitiera la comunicación virtual asíncrona de los emprendedores con los asesores y a su vez con la directiva, se tenía la necesidad de minimizar los tiempos de desarrollo de las ideas y los planes de negocio, teniendo en cuenta la seguridad de la información y lo complejo del proyecto a desarrollar, se ideó una estrategia que fuese interactiva y modular, permitiendo así guiar de una forma eficiente al emprendedor por parte del asesor.

La plataforma Web se diseñó para satisfacer todos y cada uno de los procesos: en el emprendedor para culminar la elaboración el plan de negocio; en el asesor contribuir a que el emprendedor cumpla su objetivo y a la directiva a seleccionar los posibles planes a financiar dentro del programa “Con Visión Empresarial”.

Adicional, se diseñó para que en el futuro mediano y con los respectivos ajustes en el código se pueda ampliar en un ámbito regional (Casanare).

Será una herramienta valiosa para toso aquellos jóvenes con la esperanza de formar empresa puedan concretar sus ideas y plasmarlas en un proyecto realizable.

6 REFERENCIAS

- [1] FONDO EMPRENDER POR UN PAÍS DE PROPIETARIOS. Administrado por FONADE [Visitado 30/Jul/2010] [en línea]. Disponible en Internet: <<http://www.fondoemprender.com/>>
- [2] “EL PLAN DE NEGOCIOS”. Creado por JP&A ® - J. E. Pereira [Visitado 30/Jul/2010] [en línea]. Disponible en Internet: <http://www.mercadeo.com/03_bussplan.html>
- [3] “PLAN DE NEGOCIO”. fundada por Jimmy Wales y Larry Sanger basándose en el concepto WIKI [Visitado 30/Jul/2010] [en línea]. Disponible en Internet: <http://es.wikipedia.org/wiki/Plan_de_negocio>

- [4] Cultura e Medellín [Web en línea] <http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Paginas/Default.aspx> [Consulta: 15-09-2014].
- [5] Corporacion Ventures [Web en línea] <http://www.ventures.com.co/> [Consulta: 15-09-2014].
- [6] Fundación Coomeva [Web en línea] <http://www.coomeva.com.co/publicaciones.php?id=9437> [Consulta: 15-09-2014].
- [7] Fondo emprender [Web en línea] <http://nuevo.fondoemprender.com/SitePages/ConvDetalle.aspx?ConvCode=40> [Consulta: 15-09-2014].
- [8] Fundación Coomeva [Web en línea] <http://fundacion.coomeva.com.co/> [Consulta: 15-09-2014].
- [9] Cultura e Medellín [Web en línea] <http://www.culturaemedellin.gov.co/sites/CulturaE/Paginas/Testidea.aspx> [Consulta: 15-09-2014].