

CREACIÓN DE UNA GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN DE LAS IDEAS DE NEGOCIO DE LAS PRECOOPERATIVAS DEL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA DEL IMEBU.

JULIÁN ANDRÉS BAUTISTA CARREÑO

Título: Ingeniero Industrial

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

ESCUELA DE INGENIERÍAS

FACULTAD INGENIERÍA INDUSTRIAL

BUCARAMANGA

MARZO DE 2014

CREACIÓN DE UNA GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE HERRAMIENTAS  
DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN PARA LAS IDEAS DE NEGOCIO DE  
LAS PRECOOPERATIVAS DEL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA DEL IMEBU.

Julián Andrés Bautista Carreño

Título: Ingeniero Industrial

PROYECTO DE GRADO

Director:

Olmedo González Herrera

Ingeniero Industrial

UNIVERSIDAD PONTIFICIA BOLIVARIANA

ESCUELA DE INGENIERÍAS

FACULTAD INGENIERÍA INDUSTRIAL

BUCARAMANGA

MARZO DE 2014

## NOTA DE ACEPTACIÓN

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

---

Firma Director del jurado

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado

Floridablanca, Marzo 2014

*A mis padres, Wilson Bautista e  
Isabel Carreño , sin quienes este proceso  
Jamás hubiese sido posible.*

## **AGRADECIMIENTOS**

- Al Instituto Municipal de Empleo y Fomento Empresarial, IMEBU, por permitirme la oportunidad de realizar mi proyecto de grado y ser partícipe del desarrollo económico de la ciudad de Bucaramanga.
- Al grupo de trabajo del IMEBU, conformado por la Psicóloga Leidy Carolina Pabón Chacón y el Ingeniero Boris Yesid Funes Rincón, por hacer de ésta, una experiencia enriquecedora.

## TABLA DE CONTENIDO

	Pág.
INTRODUCCIÓN .....	13
1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA .....	14
1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA .....	14
1.2 DIRECCIÓN Y TELÉFONOS .....	14
1.3 MISIÓN .....	14
1.4 VISIÓN.....	14
1.5 CONSEJO DIRECTIVO.....	15
1.5 FUNCIONARIOS .....	16
1.6 HISTORIA.....	16
1.7 ÁREA DE TRABAJO.....	17
1.8 SUPERVISOR INMEDIATO .....	17
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA .....	18
3. ALCANCE .....	19
4. ANTECEDENTES .....	20
4.1 DISEÑAR MEJORAS PARA LOS PROCEDIMIENTOS REALIZADOS POR EL IMEBU EN EMPRESAS DEL SECTOR ECONÓMICO.....	20
4.2 GUÍA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DEL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA- IMEBU.....	20
4.3 GUÍA PRÁCTICA DE FORMULACIÓN Y ESTRUCTURACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO ENFOCADO A PRECOOPERATIVAS DE COMERCIO PARA EL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA-IMEBU.....	21
5. JUSTIFICACIÓN .....	22
6. OBJETIVOS .....	23
6.1 OBJETIVO GENERAL .....	23
6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS .....	23
7. MARCO TEÓRICO .....	24
7.1 PRECOOPERATIVAS.....	24
7.2 CONCEPTO DE PLAN DE EMPRESA .....	24
7.3 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO .....	25
7.4 ANÁLISIS DE MERCADOS.....	25

7.5 ANÁLISIS TÉCNICO.....	25
7.6 ANÁLISIS FINANCIERO.....	26
7.7 DEFINICIÓN DE ESTADÍSTICA.....	26
7.8 EN LA PLANIFICACIÓN DE UNA INVESTIGACIÓN UTILIZANDO LA TÉCNICA DE ENCUESTA SE PUEDEN ESTABLECER LAS SIGUIENTES ETAPAS.....	26
7.9 ALGUNAS RECOMENDACIONES A LA HORA DE PREPARAR UN CUESTIONARIO.....	27
7.10 DEFINICIÓN DE VALIDEZ.....	27
7.11 DEFINICIÓN DE CONFIABILIDAD.....	28
8. METODOLOGÍA.....	29
8.1 DIAGNÓSTICO DEL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA DEL IMEBU Y PROCESO DE ACOMPAÑAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LOS PLANES DE NEGOCIO.....	29
8.2 DESARROLLO DE LA GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.....	37
9. VALIDACIÓN.....	39
10. CONCLUSIONES.....	44
11. RECOMENDACIONES.....	45
12. BIBLIOGRAFÍA.....	46
13. WEBGRAFÍA.....	47
14. ANEXOS.....	48

## LISTADO DE TABLAS

	Pág.
Tabla 1: Consejo Directivo IMEBU.....	15
Tabla 2: Funcionarios IMEBU .....	16
Tabla 3: Grupos asignados.....	29
Tabla 4: Temas a tratar en cada reunión .....	32
Tabla 5: Actividades de cada reunión .....	33
Tabla 6: Ideas de negocio que culminaron el proceso.....	33
Tabla 7: Listado de grupos y asistencia.....	34
Tabla 8: Tiempos utilizados y comentarios de los emprendedores.....	40
Tabla 9: Tiempos de tabulación.....	42



## LISTADO DE GRÁFICAS

Pág.

Gráfica 1: Actividad económica de las empresas del grupo de trabajo.....	30
Gráfica 2: Temas de asesoría en el desarrollo del plan de negocios.....	32
Gráfica 3: T-student para tiempos de diseño de cuestionarios .....	40
Gráfica 4: T-student para tiempos de tabulación de resultados.....	41

## LISTADO DE ANEXOS

	Pág.
<b>ANEXO A</b>	
RUIZ V Laura. Guía Emprendedores Capital Semilla – Empresas de Producción. UPB, 2013. Archivo adjunto en (PDF) .....	49
<b>ANEXO B</b>	
Guía para la elaboración de herramientas de recolección de información. Archivo adjunto en (PDF) .....	49
<b>ANEXO C</b>	
Hoja de Excel guía para la tabulación de resultados. Archivo adjunto en (.xlsx) .....	49
<b>ANEXO D</b>	
Cuestionario elaborado por empresaria Janeth Fino Tarazona. Archivo adjunto en (PDF) .....	49
<b>ANEXO E</b>	
Cuestionario elaborado por empresaria Cesar Andrés Quintero Cepeda. Archivo adjunto en (PDF) .....	49
<b>ANEXO F</b>	
Cuestionario elaborado por empresaria Paula Janeth Castro Fino. Archivo adjunto en (PDF) .....	49
<b>ANEXO G</b>	
Tabulación de resultados de las encuestas elaboradas por los empresarios. Archivo adjunto en (.xlsx) .....	49

## RESUMEN

**TÍTULO DEL TRABAJO:** creación de una guía para la elaboración de herramientas de recolección de información que permitan medir el nivel de aceptación de las ideas de negocio de las precooperativas del programa capital semilla del IMEBU

**AUTOR:** Julián Andrés Bautista Carreño

**FACULTAD:** Ingeniería Industrial

**DIRECTOR:** Olmedo González Herrera

En este proyecto se propone la creación de un guía para la elaboración de herramientas de recolección de información, lo cual permitirá que la información recolectada por la precooperativas del programa capital semilla del IMEBU, sea adecuada y confiable, además que se pueda adaptar a cualquier tipo de empresa (productoras, prestadoras de servicio y comercializadoras).

La información contenida en este documento, se basa en conceptos teóricos referentes a las planeación y evaluación de proyectos. El trabajo práctico, se desarrolló en el proceso de asesoría a la elaboración de 41 planes de negocios de empresas de calidad asociativa que pertenecieron a el programa capital semilla en el año 2013, con el objetivo de desarrollar de planes de negocio que cumplieran con los requerimientos del instituto para ser apalancadas financieramente al final del proceso, buscando la generación de una cultura de formalización empresarial y generando un gran impacto en la generación de empleo de la ciudad de Bucaramanga.

**PALABRAS CLAVE:** *Cuestionario, plan de negocios, análisis de mercados, análisis técnico.*

## ABSTRACT

**TITTLE:** creación de una guía para la elaboración de herramientas de recolección de información que permitan medir el nivel de aceptación de las ideas de negocio de las precooperativas del programa capital semilla del IMEBU

**AUTHOR:** Julián Andrés Bautista Carreño

**FACULTY:** Industrial Engineering

**DIRECTOR:** Olmedo González Herrera

This project proposes to create a guide for the development of a data collection tool, which will allow that all the information recollected by the precooperatives, it will be adequate and accurate. This tool it could be adapted to any type of Company (producers, service providers and marketers).

The information contained in this document, is based on theoretical concepts concerning the planning and evaluation of projects. The practical work was developed in the counseling process to the development of 41 business plans that belonged to the program "Capital Simile" in 2013, with the aim of developing business plans that meet all the requirements of the IMEBU to be financially leveraged at the end of the process, seeking the creation of a formalization culture and generating impact on the job creation of the city of Bucaramanga.

**KEYWORDS:** *Questionary, Business Plan, Market's Analysis, Technical Analysis.*

## INTRODUCCIÓN

Disminuir los índices de desempleo y mejorar la calidad de vida de los habitantes de la ciudad de Bucaramanga, han sido los pilares para que la Alcaldía de Bucaramanga cree entidades como el IMEBU, para fomentar el empleo a través de programas como el Capital Semilla, el cual tiene como principal objetivo, apalancar financieramente empresas de calidad asociativa (precooperativas y cooperativas).

Con la creación de este tipo de empresas surgen muchas necesidades; una de las cuales es la creación de planes de negocio que permitan evaluar la factibilidad de dichas ideas de negocio para garantizar que los apalancamientos financieros que se generen a través del Programa Capital Semilla del IMEBU, estén dirigidos a empresas que puedan ser sostenibles con el tiempo, garantizando el bienestar de cada uno de los miembros de estas empresas asociativas.

Para garantizar parte de este proceso, se diseñó la ***“Guía para la elaboración de herramientas de recolección de información que permitan medir el nivel de aceptación de las ideas de negocio de las precooperativas del programa capital semilla del IMEBU”***.

La guía, contiene recomendaciones de varios autores y docentes especialistas en desarrollo de planes de negocios, estadística, entre otros, lo cual hace de esta, una herramienta que aumentará la confiabilidad de los resultados obtenidos después de la aplicación de la misma además de facilitar información sobre estrategias de precio, canales de distribución y estrategias de comunicación que el emprendedor puede utilizar para garantizar el éxito de su empresa.

## **1. GENERALIDADES DE LA EMPRESA**

### **1.1 NOMBRE DE LA EMPRESA**

Instituto Municipal de Empleo y Fomento Empresarial de Bucaramanga (IMEBU)

### **1.2 DIRECCIÓN Y TELÉFONOS**

Dirección: Calle 37 # 12-80

Teléfonos: 6423942 / 6427921

Fax: 6706293

### **1.3 MISIÓN<sup>1</sup>**

La misión del IMEBU es liderar, orientar, coordinar y socializar las acciones de los sectores público y privado, con el objetivo primordial de garantizar el bienestar de toda la población y mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos.

El IMEBU propone, articula, financia y adelanta acciones, en asociación con terceros.

El desarrollo inteligente que promueve el IMEBU privilegia a los pobres, y les ofrece condiciones de vida más favorables y sostenibles. Con justicia: ¡Sin caridad o asistencialismo!

Entre otras funciones, el IMEBU convoca la cooperación de los actores sociales en procesos culturales y económicos que generan ingreso y empleo, utilizando para ello los instrumentos contemplados en la Ley.

### **1.4 VISIÓN<sup>2</sup>**

Bucaramanga y los municipios del área metropolitana conformaran una gran ciudad digital, productiva y competitiva, en respuesta a las mega tendencias y retos del siglo XXI.

En aras de alcanzar esta visión, el IMEBU concibe, plantea, promueve y crea las condiciones necesarias para que Bucaramanga se pueda convertir en una ciudad de “Talento Exportable” en el siglo XXI, mediante la aplicación de las nuevas tecnologías al desarrollo local.

---

<sup>1</sup> IMEBU. Disponible en línea en: <http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/acerca01>.  
Página consultada el 17 de Septiembre de 2013.

<sup>2</sup> IMEBU. Disponible en línea en: <http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/acerca01>.  
Página consultada el 17 de Septiembre de 2013.

El IMEBU participa en el esfuerzo colectivo por mejorar las condiciones de vida de los habitantes de Bucaramanga, a través de políticas encaminadas a impulsar el desarrollo económico y social de la ciudad, con tres propósitos:

- Analizar las causas y plantear soluciones al desempleo y subempleo.
- Promover la formación orientada al trabajo digno y productivo.
- Implantar el desarrollo inteligente con estrategias integrales que consolidan los procesos de generación de ingreso y empleo.

Las acciones del IMEBU buscan impulsar el bienestar y progreso de miles de personas en Bucaramanga y los municipios del área metropolitana (Florida, Girón y Piedecuesta), en el Departamento de Santander, Colombia.

### 1.5 CONSEJO DIRECTIVO<sup>3</sup>

El Consejo Directivo del Instituto Municipal de Empleo y Fomento Empresarial de Bucaramanga - IMEBU está conformado así:

Tabla 1: Consejo Directivo IMEBU

Dr. GERMAN GRANADOS PICON	Delegado del Señor Alcalde
Dr. ARIEL GERARDO GARCIA GOMEZ	Director de INDERBU
DR JAVIER REYES HERNANDEZ	Red Pro trabajo
Dra. DORIS ELISA GORDILLO	Presidente de la CUT
Dra. SILVIA JOHANA CAMARGO GUTIERREZ	Directora del INVISBU
Dr. GONZALO BAEZ M.	Representante ONG promotores de Empleo
Dr. MAURICIO MEJIA ABELLO	Asesor de Planeación
Dra. MARTHA LUCIA OLIVEROS URIBE	Secretaria De Desarrollo Social
Dra. MARTHA ROSA AMIRA VEGA BLANCO	Secretaria de Hacienda
Dr. CLEMENTE LEON OLAYA	Secretario de infraestructura
Dr. SERGIO LUNA COMISIÓN REGIONAL DE EDUCACIÓN DE SANTANDER	Representante de los Gremios
Dr. CRISTIAN RUEDA RODRIGUEZ	Secretario Consejo Directivo

Fuente: IMEBU

<sup>3</sup> IMEBU. Disponible en línea en: <http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/consejo-directivo1> Página consultada el 17 de Septiembre de 2013.

## 1.5 FUNCIONARIOS<sup>4</sup>

Tabla 2: Funcionarios IMEBU

Dr. Cristian Rueda	Director General
Dr. Edgar Fernando Salcedo Silva	Subdirector Administrativo y Financiero
Dra. Marisol Adarme Valenzuela	Subdirectora Técnica
Dra. Mabel Valdivieso Mantilla	Asesora Jurídica
Dra. Adriana Escobar	Coordinadora Programa Capital Semilla
Lina María Chaparro Rivera	Secretaria Ejecutiva
Ángel Miguel Pinto Urrea	Coordinador Programa Microcrédito
María Victoria Ramírez Rangel	Contadora
July Margely Flórez Gil	Tesorera
Diego Fernando Camacho Villamizar	Control Interno
Ing. Manuel Albeiro Vargas Díaz	Ingeniero de Sistemas

Fuente: IMEBU

## 1.6 HISTORIA<sup>5</sup>

El Instituto Municipal de Empleo y Fomento Empresarial de Bucaramanga - IMEBU, fue creado mediante el Acuerdo No. 030 del 19 de diciembre de 2002, y se encuentra adscrito a la Secretaría de Desarrollo Social del Municipio de Bucaramanga.

Es un Establecimiento Público de orden municipal con personería jurídica, dotado de autonomía administrativa y financiera, y patrimonio independiente.

En el cumplimiento de sus obligaciones, el IMEBU puede convenir domicilios especiales en otros municipios del país o en el exterior, y puede recaudar dineros por la prestación de servicios.

El IMEBU se financia con recursos de varias fuentes: cofinanciación, fondos de garantías, convenios interinstitucionales, donaciones y por supuesto, el presupuesto municipal.

---

<sup>4</sup> IMEBU. Disponible en línea en: <http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/funcionarios>  
Página consultada el 17 de Septiembre de 2013.

<sup>5</sup> IMEBU. Disponible en línea en: <http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/acerca01>.  
Página consultada el 17 de Septiembre de 2013.



## **1.7 ÁREA DE TRABAJO**

Programa Capital Semilla.

## **1.8 SUPERVISOR INMEDIATO**

Ingeniero Carlos Alfonso Morantes Sandoval - Asesor externo IMEBU.

## 2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La evaluación y diagnóstico, se realizó en el grupo con el cual se va a desarrollar el asesoramiento en la planeación y evaluación de los proyectos. Este grupo está conformado por 41 pre-cooperativas que ya han realizado el proceso de capacitación en asociatividad.

La principal falencia encontrada durante el proceso de diagnóstico del programa capital semilla del IMEBU, fue la ausencia de una herramienta que permitiera crear instrumentos de recolección de información adecuados para cada uno de los planes de negocio del programa capital semilla que abarque todos los aspectos y lineamientos que diferentes autores y docentes recomiendan al momento de la elaboración de un cuestionario.

La *“Guía para la estructuración de plan de negocios para empresas de producción del programa capital semilla-IMEBU”*, desarrollada por la ingeniera Laura Ruiz como parte de su proyecto de grado, contiene un ejemplo de encuesta en el numeral 7.2 de su libro final, pero este tipo de herramienta de recolección de información, fue específicamente realizado para empresas productoras, dejando a un lado las comercializadoras y prestadoras de servicios. Además, solo brinda un ejemplo y no explica detalladamente cuales son los aspectos y lineamientos que se deben seguir al momento de preparar un cuestionario.

Para solucionar este problema, se propone la elaboración de una guía que contenga todos los pasos necesarios para la elaboración de instrumentos de recolección de información, lo cual disminuirá el tiempo del proceso de elaboración de dicho instrumento y su utilización por parte de las precooperativas en el desarrollo de sus planes de negocio, ayudará a que los análisis estadísticos sean más confiables.

### 3. ALCANCE

El programa Capital Semilla, tiene como objetivo apoyar a emprendedores innovadores en el desarrollo de sus proyectos de negocios, mediante el financiamiento de actividades para la creación, puesta en marcha y despegue de sus emprendimientos.<sup>6</sup>

El programa cuenta con diferentes fases, como son la presentación de los proyectos, la capacitación en asociatividad, la planeación y elaboración del documento "Plan de negocios" y por último, el estudio final.

El trabajo consiste en brindar acompañamiento al desarrollo de los planes de negocio de las 41 pre-cooperativas que conforman el grupo de trabajo, mediante capacitaciones presenciales, las cuales se realizarán en las instalaciones previamente determinadas por el IMEBU, basados en el documento "Guía Emprendedores Capital Semilla", elaborado por la Ing. Laura Marcela Ruiz Villarreal y aprobado por el instituto.

Los aspectos específicos que se asesorarán son los siguientes:

- Planteamiento de objetivos
- Estudio de mercados
- Estudio técnico
- Análisis financiero

Dentro del proceso de estudio de mercados, se encuentra la parte de la elaboración de encuestas, las cuales tienen como objetivo, conocer las preferencias del cliente, posicionamiento de la competencia, aceptación de nuevos productos o establecimientos, entre otros aspectos necesarios para la realización de un futuro plan de marketing. Es en esta parte del proceso de asesoramiento, en donde se ha encontrado una de las principales falencias del programa, ya que los asesores y funcionarios del IMEBU, deben realizar las encuestas a todos los proyectos, los cuales están divididos en 3 grupos: empresas productoras, comercializadoras y de servicios y no se cuenta con una herramienta estandarizada para la recolección de información y datos que abarque todos los puntos coyunturales para la realización de un buen ejercicio.

---

<sup>6</sup> IMEBU. Disponible en línea en: <http://www.imebu.gov.co/web/index.php/programas/capital-semilla>.  
Página consultada el 27 de Septiembre de 2013.

## **4. ANTECEDENTES**

### **4.1 DISEÑAR MEJORAS PARA LOS PROCEDIMIENTOS REALIZADOS POR EL IMEBU EN EMPRESAS DEL SECTOR ECONÓMICO.<sup>7</sup>**

Proyecto de grado que se centró en realizar un manual para las áreas de administración, producción y finanzas, con el objetivo de tener un mejor manejo y entendimiento de la creación y conformación de empresas por parte de las personas que integran las precooperativas.

Esta guía ayuda a que las precooperativas que al final del proceso resultaron favorecidas con el apalancamiento financiero por parte del IMEBU, sean sostenibles y los manuales planteados en el documento elaborado por el ingeniero Boris Funes Rincón, sirven como guía para el desarrollo de preguntas que ayuden a identificar las estrategias y estructuras necesarias para garantizar la sostenibilidad de los emprendimientos.

### **4.2 GUÍA PARA LA ESTRUCTURACIÓN DE PLAN DE NEGOCIOS PARA EMPRESAS DE PRODUCCIÓN DEL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA-IMEBU.<sup>8</sup>**

La práctica social desarrollada por la Ingeniera Laura Marcela Ruiz Villarreal, se basó en la elaboración de una guía para asesorar, dirigir, controlar y evaluar a los emprendedores que pertenecen al programa capital semilla del IMEBU.

Esta guía contiene información que está direccionada al desarrollo de planes de negocio para empresas productoras adscritas al programa capital semilla del IMEBU y en su actualidad es utilizada como documento guía para el desarrollo de los planes de negocio del programa. Dentro de su contenido se encuentra un ejemplo de encuesta la cual no explica de manera detallada el tipo de preguntas que se debe desarrollar en el cuestionario, por lo que resulta confuso para los emprendedores desarrollar su propio cuestionario a partir de dicho ejemplo.

---

<sup>7</sup> FUNES R, Boris, Diseñar mejoras para los procedimientos realizados por el IMEBU en empresas del sector económico. Universidad Pontificia Bolivariana-Seccional Bucaramanga, Floridablanca, 2013.

<sup>8</sup> RUIZ V, Laura M, Guía para la estructuración de plan de negocios para empresas de producción del programa capital semilla-IMEBU. Universidad Pontificia Bolivariana Seccional-Bucaramanga, Floridablanca 2013.

### 4.3 GUÍA PRÁCTICA DE FORMULACIÓN Y ESTRUCTURACIÓN DE PLAN DE NEGOCIO ENFOCADO A PRECOOPERATIVAS DE COMERCIO PARA EL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA-IMEBU.<sup>9</sup>

Esta guía fue desarrollada en el año 2013 y está enfocada al desarrollo de planes de negocio específicamente para empresas con enfoque comercializador. Dentro de su contenido se explica cada uno de los puntos necesarios para desarrollar un plan de negocio pero no tiene ejemplos de encuestas o guías para el desarrollo de las mismas. Su contenido sirve como referente para que durante el desarrollo de la ***Guía para la elaboración de herramientas de recolección de información de las precooperativas de programa capital semilla del IMEBU***, se indague sobre todos los puntos necesarios para el desarrollo de estrategias y estructuras que ayuden al desarrollo de un plan de negocio exitoso.

---

<sup>9</sup> Hurtado M, Paula A. Guía práctica de formulación y estructuración de plan de negocio enfocado a precooperativas de comercio para el programa capital semilla-IMEBU. Universidad Pontificia Bolivariana Seccional-Bucaramanga, Floridablanca 2013. Disponible en línea en: [http://biblioteca.upbbga.edu.co/docs/digital\\_25366.pdf](http://biblioteca.upbbga.edu.co/docs/digital_25366.pdf)

## 5. JUSTIFICACIÓN

El Instituto municipal de empleo y fomento empresarial de Bucaramanga, IMEBU, como parte de su misión, lidera, orienta, coordina y socializa acciones de los sectores público y privado, con el objetivo primordial de garantizar el bienestar de toda población y mejorar la calidad de vida de todos los ciudadanos.<sup>10</sup>

La realización de esta guía ayudará a personas principalmente de bajos recursos y con acceso limitado a la educación, a elaborar de manera didáctica, una herramienta de recolección de información adecuada, la cual va a ser fundamental a la hora de la elaboración de sus planes de negocio.

Además de ayudar a las precooperativas en la creación de herramientas de recolección de información coherentes y adecuadas a sus necesidades particulares, reducirá significativamente el tiempo que los funcionarios del IMEBU y Asesores externos están utilizando al momento de crear estas herramientas, tabular las mismas e interpretar datos que después de la implementación de esta guía, serán datos confiables y que atacan puntos coyunturales para cada una de las ideas de negocio, ya que el número de precooperativas es considerado alto para los estrechos cronogramas que otorga el IMEBU y los patrocinadores de este programa.

---

<sup>10</sup> IMEBU, Misión. Disponible en línea en:

<http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/acerca01>. Página consultada el 11 de Enero de 2014.

## **6. OBJETIVOS**

### **6.1 OBJETIVO GENERAL**

- Crear una guía para la elaboración de herramientas de recolección de información que permitan medir el nivel de aceptación de las ideas de negocio de las precooperativas del programa capital semilla del IMEBU.

### **6.2 OBJETIVOS ESPECÍFICOS**

- Realizar un diagnóstico general al proceso de elaboración de planes de negocio del programa “capital semilla” del IMEBU, para identificar falencias.
- Diseñar una guía, que permita la elaboración de herramientas de recolección de información, las cuales faciliten obtener un análisis estadístico más confiable sobre la aceptación de la ideas de negocio de las precooperativas del programa capital semilla del IMEBU.
- Acompañar el desarrollo de los planes de negocio de las 41 pre-cooperativas que integran el grupo de trabajo asignado por el IMEBU.

## 7. MARCO TEÓRICO

### 7.1 PRECOOPERATIVAS.<sup>11</sup>

Son grupos que bajo la orientación y con el concurso de una entidad promotora, se organizan para realizar actividades permitidas a las cooperativas y, que por carecer de capacidad económica, educativa, administrativa, o técnica, no estén en posibilidad inmediata de organizarse como cooperativas.

#### **Requisitos especiales de constitución**

Mínimo 5 asociados,

20 horas de educación cooperativa (fundadores)

Debe evolucionar en 5 años hacia una cooperativa

#### **Órganos de administración y vigilancia**

Junta de asociados.

Comité de administración.

Director ejecutivo

Comité de vigilancia.

Revisor fiscal.

### 7.2 CONCEPTO DE PLAN DE EMPRESA

El plan de empresa es el documento donde se precisan los detalles de todos los aspectos que se analizan para evaluar la viabilidad de llevar a cabo el proyecto de empresa. El plan de empresa es una excelente ayuda a los emprendedores, para convencerse de la idea de negocio y para tener un conocimiento más claro

---

<sup>11</sup> CÁMARA DE COMERCIO DE CALI, Precooperativas. Disponible en línea en: <http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/entidades-sin-animo-de-lucro/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/precooperativas>. Página consultada el 21 de Septiembre de 2013.



y amplio de las variables que inciden en el éxito del negocio. Este documento es diferente para cada empresa y puede ajustarse tantas veces sea posible, de igual manera se deben evitar cometer errores en la elaboración de este y no creer que hacerlo garantiza el éxito del negocio.<sup>12</sup>

### **7.3 DESCRIPCIÓN DE LA IDEA DE NEGOCIO**

Se registra la información general de la empresa, como lo es, la actividad económica, la ubicación, el potencial del negocio de manera general, el portafolio de productos y/o servicios, la propuesta de valor de la empresa. De igual manera se debe mostrar en este análisis cómo ha evolucionado el sector donde se ubicará el negocio, cómo se encuentra actualmente el entorno para la empresa y que proyecciones presenta. El objetivo es mostrar las condiciones en que está el entorno en donde se construirá la empresa.<sup>13</sup>

### **7.4 ANÁLISIS DE MERCADOS**

Este análisis permitirá al emprendedor, conocer su mercado objetivo, clientes potenciales, características de la demanda, características de la competencia o productos sustitutos.

Además, se realiza con el fin de conocer las necesidades de los consumidores y establecer el grado de aceptación del producto que vamos a ofrecer, que precio estaría dispuesto a pagar, frecuencia de compra o de consumo y establecer que tan posicionados están nuestros competidores.<sup>14</sup>

### **7.5 ANÁLISIS TÉCNICO.**

El análisis técnico define e identifica los procesos productivos, para la elaboración y fabricación del producto o servicio que se va a ofrecer. El estudio técnico de un proyecto es el que tiene mayor incidencia sobre la magnitud de los costos e inversiones que deberán efectuarse si se implementa el proyecto. Es una fase que busca diseñar técnicamente la utilización óptima de los recursos

---

<sup>12</sup> SERRANO GÓMEZ, Lupita. VILLARRAGA PLAZA, Alejandro. *El emprendedor y su empresa, guía plan de empresa*. Editor UPB Bucaramanga, segunda edición. Bucaramanga 2008. Página 31.

<sup>13</sup> SERRANO GÓMEZ, Lupita. VILLARRAGA PLAZA, Alejandro. *El emprendedor y su empresa, guía plan de empresa*. Editor UPB Bucaramanga, segunda edición. Bucaramanga 2008. Página 34.

<sup>14</sup> RUIZ, Laura. *Guía emprendedores capital semilla*. IMEBU, 2013. Página 15

esenciales del proceso productivo. Los principales ítems contemplados y analizados en esta parte son: las materias primas e insumos, el recurso humano requerido, la maquinaria y equipo, la tecnología, la infraestructura física y distribución de planta, el mejor proceso para obtener el producto deseado, sea este un bien o servicio y la forma de hacerlo más productivo continuamente.<sup>15</sup>

## **7.6 ANÁLISIS FINANCIERO.**

Este análisis permitirá validar si la idea de empresa que se planteó en un principio, será viable financieramente, es decir, si va a obtener las utilidades presupuestadas para considerarla como una buena opción y una oportunidad para generar los propios ingresos para el emprendedor.

Este análisis, permite al emprendedor, conocer las inversiones y los requerimientos de capital de trabajo y por otro, evaluar la rentabilidad y las utilidades del negocio como tal.<sup>16</sup>

## **7.7 DEFINICIÓN DE ESTADÍSTICA.**

La estadística está ligada con los métodos científicos en la toma, organización, recopilación, presentación y análisis de datos, tanto para la deducción de conclusiones como para tomar decisiones razonables con tales análisis.<sup>17</sup>

## **7.8 EN LA PLANIFICACIÓN DE UNA INVESTIGACIÓN UTILIZANDO LA TÉCNICA DE ENCUESTA SE PUEDEN ESTABLECER LAS SIGUIENTES ETAPAS.<sup>18</sup>**

- Identificación del problema.
- Determinación del diseño de investigación.
- Especificación de las hipótesis.
- Definición de las variables.
- Selección de la muestra.

---

<sup>15</sup> SERRANO GÓMEZ, Lupita. VILLARRAGA PLAZA, Alejandro. *El emprendedor y su empresa, guía plan de empresa*. Editor UPB Bucaramanga, segunda edición. Bucaramanga 2008. Página 67.

<sup>16</sup> SERRANO GÓMEZ, Lupita. VILLARRAGA PLAZA, Alejandro. *El emprendedor y su empresa, guía plan de empresa*. Editor UPB Bucaramanga, segunda edición. Bucaramanga 2008. Página 85.

<sup>17</sup> MURRAY R, Spiegel Ph.D. *Estadística*. Editorial McGraw Hill, primera edición, Bogotá 1976. Página 1.

<sup>18</sup> SANTESMASES M. Dyane. *Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados*. Madrid: Ediciones Pirámide, 1997.

- Diseño del cuestionario.
- Organización del trabajo de campo.
- Obtención y tratamiento de los datos.
- Análisis de los datos e interpretación de los resultados.

## **7.9 ALGUNAS RECOMENDACIONES A LA HORA DE PREPARAR UN CUESTIONARIO.<sup>19</sup>**

- Verificar que las preguntas contribuyan al logro de objetivos.
- Definir cuantas preguntas se van a realizar, ni tantas que no sean contestadas, ni tan pocas que no den toda la información requerida.
- Colocar las preguntas con una secuencia lógica entre ellas.
- Corroborar que las preguntas se puedan contestar y sean necesarias para responder.
- Definir la forma de las preguntas (cerradas o abiertas) y analizar la conveniencia.
- Redactar las preguntas de manera sencilla, directa y sin predisposiciones.
- Verificar la validez y confiabilidad del cuestionario.

## **7.10 DEFINICIÓN DE VALIDEZ.<sup>20</sup>**

Se refiere al grado en que un instrumento mide la variable que pretende medir. Puede referirse a la validez de contenido, de criterio o de constructos (hipótesis) (Hernández-Sampieri, 1991). Se puede determinar a través del juicio de expertos.

---

<sup>19</sup> SERRANO GÓMEZ, Lupita. VILLARRAGA PLAZA, Alejandro. *El emprendedor y su empresa, guía plan de empresa*. Editor UPB Bucaramanga, segunda edición. Bucaramanga 2008. Página 51.

<sup>20</sup> GONZALEZ, Olmedo. Diapositivas de clase, asignatura Investigación Cuantitativa. 7° semestre Ingeniería Industrial UPB.

## 7.11 DEFINICIÓN DE CONFIABILIDAD<sup>21</sup>

La confiabilidad está relacionada con el grado en el cual la aplicación repetida de un instrumento al mismo sujeto produce resultados iguales. Existen diversos métodos para determinar la confiabilidad. Ejemplo: el estadístico Chi-Cuadrado.

---

<sup>21</sup> GONZALEZ, Olmedo. Diapositivas de clase, asignatura Investigación Cuantitativa. 7° semestre Ingeniería Industrial UPB.

## 8. METODOLOGÍA

### 8.1 DIAGNÓSTICO DEL PROGRAMA CAPITAL SEMILLA DEL IMEBU Y PROCESO DE ACOMPAÑAMIENTO EN EL DESARROLLO DE LOS PLANES DE NEGOCIO

Al momento de comenzar el diagnóstico del programa Capital Semilla del IMEBU, los grupos ya se encontraban conformados. Todos los grupos tuvieron una capacitación en asociatividad ya que el programa es para empresas de carácter asociativo exclusivamente. Los grupos fueron repartidos aleatoriamente entre los asesores disponibles del IMEBU.

Los grupos asignados para el proceso de asesoría en el desarrollo de los planes de negocio fueron los siguientes:

Tabla 3: Grupos asignados

Nombre líder	Nombre Proyecto
Virgilio Santos Rey	Panadería Santander
Sergio Leonardo Rueda	CIBER WEB, papelería e internet
Luis Antonio Jaimes	Panificadora
Gladys Durán	Restaurante las delicias
Maria Teresa Escobar	Estadero de comidas doña tere
Miguel Uscategui Cuadros	Panadería Oropan
Alfonsina Ruiz Méndez	Confecciones
Maria Eugenia Rangel Ruiz	Internet
Sandra Milena Rodriguez	Merry Fasion (confecciones)
Andrea Patricia Correa	Miscelánea
Hermes González Tarazona	Eventos
Jaime Andrés Correa	Fabricación de Sandalia para dama
Victor Manuel Rodríguez	Cultivos
Javier Andrés Villarreal	Charcutería Pollos
Janeth Estévez	Productos samsebastian
Catalina Jimenez	Micromercado
Luz Mercedes Arenas	Panaderia Andrey
Marilyn Olarte Dueñas	Zapatería
Jackeline Díaz	Peluches
Luz Marina Rodriguez	Miscelánea la quinta
Gladys Liliana Pachón	Lindo Hogar Lencería

Gilma Calderón	Creaciones Camilin
Rosana Jaimes	Productos en hilo
Jenifer Cortés	Café BRAYANI
Elizabeth Méndez	Café Internet y Mantenimiento
Sandra Milena Pabón	Micro mercado nievez
Sandra Milena Romero	confecciones y dotaciones
Luis Alfonso Contreras	Reciclaje
Juan Carlos González	Servicios informativos
Jenifer Carolina Sarmiento	jean's caval's stilos
Ninfa Durán Ayala	Bolsos y accesorios
Hector Villamizar	Calzado Villamizar
Clementina Ortiz	Yeral Yeis
Ludy Perez	Micromercado San Nicolás
Hermogenes Barrera	El triunfador (reciclaje)
William Niño Tirado	Diseño y fabricación de joyas
Elkin Nuñes	Fábrica calzado Dayanny
Raul Quintero Mesa	Salsamentaria el buen gusto
Leidy Tatiana Suarez	Unidos trabajando (ropa niño)
Hernán Darío Lizcano	Katherine de Stder (eventos)
Rosa Liliana Lopez	Gestión integral (recolección de residuos sólidos)

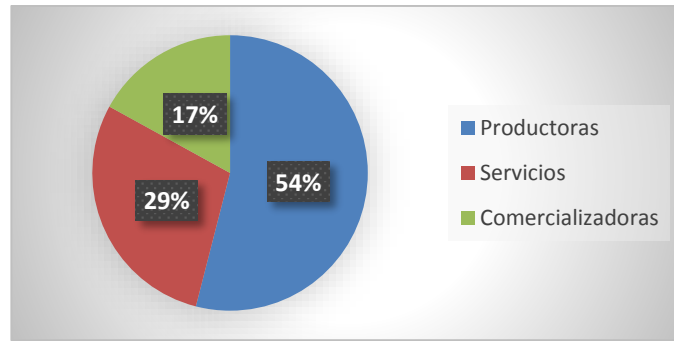
Convenciones:

	Empresas Productoras
	Empresas de Servicios
	Empresas Comercializadoras

Fuente: Autor

De los grupos asignados, el 54% son empresas productoras, 29% son empresas prestadoras de servicios y 17% empresas dedicadas a la comercialización.

Gráfica 1: Actividad económica de las empresas del grupo de trabajo



Fuente: Autor

Cada una de las empresas está conformada por un mínimo de 5 (cinco) miembros para cumplir el requisito de precooperativa.

El tiempo utilizado para el diagnóstico fue dos semanas, durante las cuales se asistió a 2 reuniones programadas por el IMEBU, para capacitar a los asesores en las características y objetivos de programa capital semilla. Después de estas reuniones, se programó una reunión con el grupo asignado de trabajo para presentar a los asesores a los emprendedores y para que estos últimos se enteraran de las características de cada una de las ideas de negocio. Durante este tiempo, fueron entregados a los asesores todos los formatos requeridos por el IMEBU y las herramientas disponibles que se fueron desarrollando durante los procesos anteriores.

Después de realizar el diagnóstico al Programa Capital Semilla del IMEBU, se encontró que no existe una guía que permita elaborar herramientas de recolección de información que midan el nivel de aceptación de dichas ideas de negocio. El proceso lo estaban desarrollando los asesores del IMEBU con la ayuda de los asesores externos de la Universidad Pontificia Bolivariana y se utilizaron como bases, las encuestas realizadas en la convocatoria del año 2012. Esos ejemplos no cumplían con los requisitos mínimos que debe tener una encuesta y sus resultados no se estaban analizando debidamente, lo que no permitía validar con cierto nivel de confiabilidad la factibilidad de cada uno de los proyectos.

Para comodidad de los emprendedores y de los asesores del IMEBU, se dividieron aleatoriamente el total de precooperativas (41), en dos grupos.

Para el grupo 1 se programaron 11 reuniones, los días martes y viernes de 11am a 1pm. Para el grupo 2 se programaron, de igual manera, 11 reuniones, los días lunes y jueves de 11am a 1pm.

Los temas en los que se brindó asesoría para el desarrollo del plan de negocio de cada una de las precooperativas pertenecientes al grupo de trabajo fueron:

**Gráfica 2: Temas de asesoría en el desarrollo del plan de negocios**



Fuente: Autor

Estos temas se dividieron entre las 11 reuniones pactadas con cada uno de los grupos de la siguiente manera:

**Tabla 4: Temas a tratar en cada reunión**

GRUPO 1 MARTES Y JUEVES 11AM-1PM		GRUPO 2 LUNES Y VIERNES 11AM-1PM	
FECHA	TEMAS A TRATAR	FECHA	TEMAS A TRATAR
sep-13	1. Descripción de la idea de negocio 2. Objetivos 3. Justificación	sep-16	1. Descripción de la idea de negocio 2. Objetivos 3. Justificación
sep-17	1. Productos y servicios 2. Encuesta	sep-19	1. Productos y servicios 2. Encuesta
sep-20	1. Análisis de competidores 2. Estudio de mercadeo	sep-23	1. Análisis de competidores 2. Estudio de mercadeo
sep-24	1. Costos y Gastos	sep-26	1. Costos y Gastos
sep-27	1. Presupuesto	sep-30	1. Presupuesto
oct-01	1. Evaluación de resultados 2. Evaluación Financiera	oct-03	1. Evaluación de resultados 2. Evaluación Financiera
oct-04	1. Requerimientos	oct-07	1. Requerimientos
oct-08	1. Localización 2. Descripción de cargos	oct-10	1. Localización 2. Descripción de cargos
oct-11	1. Matriz DOFA	oct-14	1. Matriz DOFA
oct-15	1. Documentos para constitución	oct-17	1. Documentos para constitución
oct-18	Revisión final del documento	oct-21	Revisión final del documento

Fuente: Autor

Los puntos a desarrollar en cada una de las reuniones fueron los siguientes:



**Tabla 5: Actividades de cada reunión**

<b>Actividad</b>	<b>Tiempo Estimado (min)</b>
Toma de lista	5
Revisión individual de la actividad inmediatamente anterior	35
Explicación del tema del día	35
Asignación de actividades a desarrollar con los demás miembros de la precooperativa	15
Resolución de dudas e inquietudes	30

Fuente: Autor

17 (38%) ideas de negocio culminaron el proceso de asesorías, de las cuales 9 resultaron viables después del análisis final del plan de negocios. 2 de ellas (4,9%) resultaron favorecidas con el apalancamiento financiero del programa capital semilla del IMEBU. El análisis para el apalancamiento fue desarrollado por los directivos del programa capital semilla y del IMEBU.

**Tabla 6: Ideas de negocio que culminaron el proceso**

<b>LÍDER</b>	<b>PRECOOPERATIVA</b>	<b>VIABLE</b>	<b>APALANCADA</b>
Virgilio Santos Rey	Panadería Santander	NO	NO
Sergio Leonardo Rueda	CIBER WEB, papelería e internet	NO	NO
Luis Antonio Jaimes	Panificadora	NO	NO
Maria Teresa Escobar	Estadero de comidas Doña Tere	NO	NO
Hermes González Tarazona	Eventos	SI	SI
Jaime Andrés Correa	Zapatería	NO	NO
Victor Manuel Rodríguez	Cultivos	SI	SI
Javier Andrés Villarreal	Charcutería Pollos	NO	NO
Janeth Estévez	Productos samsebastian	SI	NO
Gladys Liliana Pachón	Lindo Hogar Lencería	SI	NO
Rosana Jaimes	Productos en hilo	NO	NO
Luis Alfonso Contreras	Reciclaje	SI	NO
Juan Carlos González	Servicios informativos	SI	NO
Hermogenes Barrera	El triunfador (reciclaje)	SI	NO
Elkin Nuñez	Fábrica calzado Dayanny	SI	NO
Raul Quintero Mesa	Salsamentaria el buen gusto	SI	NO
Rosa Liliana Lopez	Gestión integral (recolección de residuos sólidos)	NO	NO

Fuente: Autor

Tabla 7: Listado de grupos y asistencia

**GRUPO 1**

**Martes y Viernes**

**11am - 1pm**

No.	Nombre líder	Teléfono	Nombre Proyecto	Correo Electrónico	ASISTENCIA																
					Septiembre					Octubre											
					13	17	20	24	27	1	4	8	11	15	18						
1	Virgilio Santos Rey	6416250	Panadería Santander	<a href="mailto:virgilio_outlook.com">virgilio_outlook.com</a>																	
2	Sergio Leonardo Rueda	6402752	CIBER WEB, papelería e internet	<a href="mailto:sergio_l_rueda@hotmail.com">sergio_l_rueda@hotmail.com</a>																	
3	Luis Antonio Jaimes	6425765	Panificadora																		
4	Gladys Durán	6730046 - 6736156	Restaurante las delicias																		
5	Maria Teresa Escobar	6733646 - 3155131617	Estadero de comidas Doña Tere	<a href="mailto:dianalomeior190@hotmail.com">dianalomeior190@hotmail.com</a>																	
6	Miguel Uscategui Cuadros	3165048355	Panadería Oropan	<a href="mailto:uscategui362382@hotmail.com">uscategui362382@hotmail.com</a>																	
7	Alfonsina Ruiz Méndez	6715499	Confecciones																		
8	Maria Eugenia Rangel Ruiz	6736774	Internet y miscelánea																		
9	Sandra Milena Rodríguez	6731096 - 3202096553	Merry Fasion (confecciones)	<a href="mailto:samiroso0107@hotmail.com">samiroso0107@hotmail.com</a>																	
10	Andrea Patricia Correa	6374042 - 318502077	Miscelánea																		
11	Hermes González Tarazona	6401239	Eventos																		
12	Jaime Andrés Correa	6300339	Zapatería																		
13	Víctor Manuel Rodríguez	6464992	Cultivos																		
14	Javier Andrés Villarreal	6402995 - 3182400176	Charcutería Pollos																		
15	Janeth Estévez	6370010 - 3214380583	Productos samsebastian	<a href="mailto:Janethest1886@hotmail.com">Janethest1886@hotmail.com</a>																	
16	Catalina Jiménez	3157614496	Micromercado	-																	
17	Luz Mercedes Arenas	6402740	Panadería Andrey	-																	
18	Marilyn Olarte Dueñas	6420670 - 3162231489	Zapatería																		
19	Jackeline Díaz	3172513900	Peluches																		
20	Luz Marfina Rodríguez	6402605 - 3163595286	Miscelánea la quinta																		

ASISTIÒ
NO ASISTIÒ
EXCUSA
RETIRO VOL

**GRUPO 2**  
**LUNES Y**  
**JUEVES**

11am - 1pm

No.	Nombre líder	Teléfono	Nombre Proyecto	Correo Electrónico	ASISTENCIA													
					Septiembre					Octubre								
					16	19	23	26	30	3	7	10	14	17	21			
1	Gladys Liliana Pachón	3016197748	Lindo Hogar Lencería	<a href="mailto:lilisjuli@hotmail.com">lilisjuli@hotmail.com</a>														
2	Gilma Calderón	6771538	Creaciones Camilín	<a href="mailto:rito30ak@hotmail.com">rito30ak@hotmail.com</a>														
3	Rosana Jaimes	6399244	Productos en hilo	<a href="mailto:rojavi25@hotmail.com">rojavi25@hotmail.com</a>														
4	Jenifer Cortés	6419022	Café BRAYANI	<a href="mailto:jeniffer1124@hotmail.com">jeniffer1124@hotmail.com</a>														
5	Elizabeth Méndez	6401703 - 3153441731	Café Internet y Mantenimiento	<a href="mailto:elizamd18@hotmail.com">elizamd18@hotmail.com</a>														
6	Sandra Milena Pabón	3158793699	Micro mercado Nievez	<a href="mailto:Andresito.2000@hotmail.es">Andresito.2000@hotmail.es</a>														
7	Sandra Milena Romero	6731096-3202096553	confecciones y dotaciones	<a href="mailto:jkbaz18@hotmail.com">jkbaz18@hotmail.com</a>														
8	Luis Alfonso Contreras	3115255327	Reciclaje	<a href="mailto:luongo2010@hotmail.com">luongo2010@hotmail.com</a>														
9	Juan Carlos González	6817599 - 3173978762	Servicios informativos	<a href="mailto:91click.bga@gmail.com">91click.bga@gmail.com</a>														
10	Jenifer Carolina Sarmiento	6706413 - 3215862320	jean´s caval´s stilos	<a href="mailto:jeniffercarolin@hotmail.com">jeniffercarolin@hotmail.com</a>														
11	Ninfa Durán Ayala	6734234 - 3182912007	Bolsos y accesorios	<a href="mailto:chatica1927@hotmail.com">chatica1927@hotmail.com</a>														
12	Hector Villamizar	6408430 - 3125819490	Calzado Villamizar	<a href="mailto:lizkano54@hotmail.com">lizkano54@hotmail.com</a>														
11	Clementina Ortiz	6736892 - 3152120922	Yeral Yeis	<a href="mailto:cleortiznoguera@hotmail.com">cleortiznoguera@hotmail.com</a>														
1	Ludy Perez	6730404	Micromercado San Nicolás	<a href="mailto:gloribet@hotmail.com">gloribet@hotmail.com</a>														
2	Hermogenes Barrera	3123329341	El triunfador (reciclaje)	<a href="mailto:leidytatianabarreraduarte@yahoo.com.co">leidytatianabarreraduarte@yahoo.com.co</a>														
4	William Niño Tirado	3172176493	Diseño y fabricación de joyas															

5	Elkin Núñez	3175031571	Fábrica calzado Dayanny	<a href="mailto:leidytiitakiss@hotmail.com">leidytiitakiss@hotmail.com</a>	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ
6	Raúl Quintero Mesa	6407524 - 3165845711	Salsamentaria el buen gusto	<a href="mailto:minichat.1986@hotmail.com">minichat.1986@hotmail.com</a>	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ
7	Leidy Tatiana Suarez	6736423-3167848761	Unidos trabajando (ropa niño)	<a href="mailto:minichat.1986@hotmail.com">minichat.1986@hotmail.com</a> <a href="mailto:leidytatiana1986@hotmail.es">leidytatiana1986@hotmail.es</a>	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ
8	Hernán Darío Lizcano	6339172	Katherine de Stder (eventos)	<a href="mailto:dario.lizcano@gmail.com">dario.lizcano@gmail.com</a>	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ	NO ASISTIÒ
9	Rosa Liliana Lopez	6424219	Gestión integral (recolección de residuos sólidos)	<a href="mailto:lpiliana7@hotmail.com">lpiliana7@hotmail.com</a>	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ	ASISTIÒ

ASISTIÒ	
NO ASISTIÒ	
EXCUSA	
RETIRO VOL	

Fuente: Autor

## 8.2 DESARROLLO DE LA GUÍA PARA LA ELABORACIÓN DE HERRAMIENTAS DE RECOLECCIÓN DE INFORMACIÓN.

Como se mencionó en el diagnóstico, el proceso de diseño y tabulación de cuestionarios no se estaba realizando efectivamente, ya que la guía desarrollada por la ingeniera Laura Ruiz Villamizar (**Anexo A, páginas 18-19**), contiene solo un ejemplo de encuesta para empresas productoras y es difícil de adaptar tanto para otro tipo de empresa; además que el ejemplo está diseñado para indagar el nivel de aceptación de solo 1 producto, más no del nivel de aceptación de una nueva empresa o establecimiento.

Estas falencias hacen que los tiempos de diseño y tabulación de los cuestionarios sean muy altos (aproximadamente 1 hora para diseñar el cuestionario y 2 horas para tabular el total de encuestas de cada precooperativa), ya que es imposible estandarizar el proceso de tabulación de las mismas.

Se desarrolló una guía para la elaboración de cuestionarios (**Anexo B**), la cual consta de 24 páginas en las cuales se propone desarrollar un cuestionario sencillo y fácil de tabular, ya que la gran mayoría de las preguntas son cerradas; esto con el fin de utilizar el menor tiempo posible tanto en su diseño como en su análisis final, pues los tiempos del programa capital semilla del IMEBU, son muy exigentes.

La guía abarca los requisitos mínimos de evaluación y contiene instrucciones y ejemplos sencillos para que sean fáciles de interpretar por los emprendedores, ya que estos son en su mayoría personas con bajo nivel educativo.

Se propuso dividir el cuestionario en 4 bloques FUNDAMENTALES, los cuales garantizarán la validez y confiabilidad de los resultados arrojados al momento de la tabulación. Estos son:

- Consumo
- Características de la competencia
- Precio, canales de distribución y comunicación
- Localización y aceptación

Para poder abarcar todos los aspectos necesarios para un análisis confiable, se recomienda incluir un mínimo de 3 (tres) preguntas en cada uno de los bloques. Hay que tener en cuenta que esto es solo una recomendación y el número de preguntas puede variar de acuerdo con las necesidades específicas de cada una de las ideas de negocio.

La descripción de cada uno de los bloques en los que se dividió la guía es la siguiente:

## **1. Consumo**

Esta serie de preguntas le ayudarán al emprendedor a determinar que porcentaje de la población de estudio consume los productos y/o servicios que la futura empresa ofrecerá, así como los productos sustitutos que servirán como referente al momento del establecimiento del plan de producción y/o comercialización final.

El tipo de preguntas de este bloque es “pregunta cerrada”.

### **1.1 Consumo de productos y/o servicios ofrecidos**

Es necesario indagar cual es la proporción de la población que consume los productos y/o servicios que se van a ofrecer en el nuevo establecimiento. Muchas veces se sobreestima la demanda y puede ser un error fatal al momento de definir la viabilidad de la idea de negocio.

Las opciones de respuesta a esta pregunta son SÍ o NO.

### **1.2 Productos sustitutos**

Aumentar el portafolio de productos y/o servicios de la nueva empresa, es una de las alternativas para llegar a más personas. Esta pregunta ayuda a encontrar cuáles son esos productos similares o sustitutos que la población adquiere además de los ofrecidos por el nuevo establecimiento.

### **1.3 Frecuencia**

Para poder llevar a cabo un estudio de factibilidad, es necesario saber con qué frecuencia la población adquiere tanto los productos que la empresa va a ofrecer, como los similares o sustitutos. Esto con el fin de poder adelantar planes de producción y comercialización, así mismo como los requerimientos de infraestructura, materias primas, mano de obra y demás aspectos necesarios para evaluar la viabilidad del proyecto.

## **2. Características de la competencia**

Hay que mantenerse al tanto de las prácticas y actividades de los competidores. Es por esto que se plantea una serie de preguntas que buscan indagar cuáles son esas actividades y prácticas que han mantenido a los competidores en el mercado y qué los diferencia a cada uno de ellos.

En este bloque se proponen tres preguntas, las cuales buscan definir la fidelidad de los consumidores, las características que estos buscan al momento de elegir el establecimiento en donde van a adquirir sus productos y/o servicios y los servicios adicionales que los competidores ofrecen actualmente que dan un valor agregado a los productos y/o servicios que allí se ofrecen.

### **3. Precio, canales de distribución y comunicación**

Para definir estrategias de fijación de precios, canales de distribución y estrategias de comunicación, se proponen tres preguntas en este bloque del cuestionario

#### **3.1 Precio**

En muchas ocasiones el precio juega un papel fundamental al momento de decidir en donde el encuestado va a adquirir sus productos y/o servicios.

Saber en dónde se ubica el producto y/o servicio que se va a ofrecer, ayudará al emprendedor a definir su estrategia de fijación de precios. Por ejemplo, si al finalizar el cuestionario la mayoría de los encuestados respondió que un precio bajo es fundamental al momento de decidir, la estrategia de precios bajos sería la ideal para ingresar al mercado.

#### **3.2 Canales de distribución**

Dónde y de qué manera los clientes adquieren este tipo de productos y/o servicios es fundamental al momento de definir los canales de distribución que el emprendedor va a utilizar. Esta pregunta brinda alternativas para que el encuestado elija cómo los está adquiriendo o cómo le gustaría adquirirlos.

#### **3.3 Comunicación**

Es necesario definir las estrategias de publicidad para la empresa. Hay que ajustar estas estrategias de acuerdo al poder adquisitivo, el acceso a canales de información y demás características del mercado potencial.

### **4. Aceptación y localización**

Por último se propone un bloque de dos preguntas en el cual se busca obtener información sobre en dónde adquiere el encuestado el tipo de productos y/o servicios así como la aceptación y disposición del mismo en visitar y/o adquirir sus bienes y/o servicios en un nuevo establecimiento.

Adicional y con el propósito de disminuir los tiempos utilizados en la tabulación de los datos recolectados, se creó una hoja de Excel en donde se ingresan los resultados obtenidos y el programa arroja las gráficas necesarias para el análisis de estos. **ANEXO C.**

## **9. VALIDACIÓN**

Para validar la funcionalidad de la guía elaborada, se les pidió a tres empresarios que basándose en la guía elaboraran un cuestionario cada uno para evaluar el nivel de aceptación de cada una de sus ideas.

La primera empresaria fue la señora Janeth Fino Tarazona quien desea evaluar el nivel de aceptación de la apertura de un nuevo punto de venta de su actual almacén de comercialización al detal de calzado para dama en cuero, Calzado Silvana, ubicado en el Centro Comercial Pasaje Rosedal local 111.

El señor Cesar Andrés Quintero quien desea evaluar la factibilidad y aceptación de una empresa prestadora de servicios específicamente a restaurantes. Estos servicios consisten en la creación de imagen publicitaria, estudio de mercadeo, análisis de procesos, estudios de tiempos, entre otros.

La señora Paula Janeth Castro Fino fue la tercera empresaria consultada. Su idea de negocio es la creación de una empresa productora de productos de marroquinería en cuero, principalmente bolsos y carteras.

Al siguiente día se recolectó cada uno de los cuestionarios desarrollados por los emprendedores **ANEXOS D, E y F**. Los resultados se muestran en la siguiente tabla:

Tabla 8: Tiempos utilizados y comentarios de los emprendedores

EMPRESARIO	IDEA	TIEMPO (MIN)	COMENTARIOS
Janeth Fino	Apertura de sucursal para venta de calzado de dama elaborado en cuero en el centro comercial el cacique	34	Fácil de utilizar. El lenguaje con el que está desarrollada es fácil de entender para personas que no tienen formación en este tipo de procesos.
Cesar Quintero	Empresa prestadora de servicios a restaurantes	46	Cubre los puntos más importantes sobre los que se necesita información para crear estrategias que ayuden al éxito de la empresa.
Paula Castro	Empresa productora de productos de marroquinería	29	Ayuda a ver más a fondo las necesidades de los consumidores.

**Promedio** 36,3333

**Desviación estándar** 8,73689

Fuente: Autor

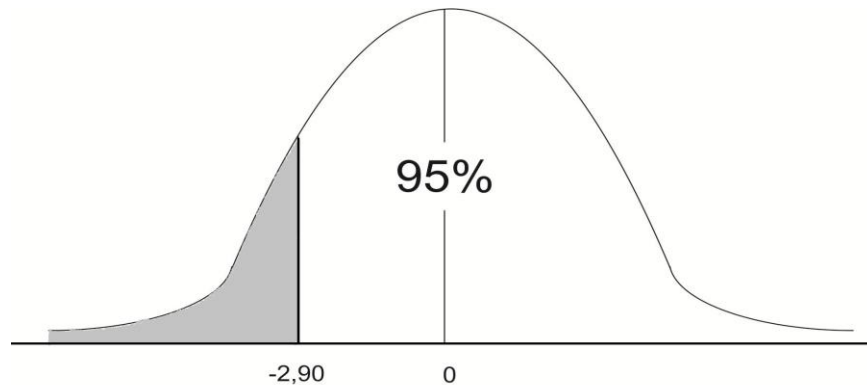
El tiempo utilizado para el diseño de los cuestionarios durante el desarrollo de los planes de negocio fue de 60 minutos.

Se realizó una prueba de hipótesis para determinar la validez del resultado:



$$\begin{cases} H_0: \mu = 60min & 1 - \alpha = 95\% \\ H_1: \mu \neq 60min & \alpha = 5\% \end{cases}$$

Gráfica 3: T-student para tiempos de diseño de cuestionarios



Fuente: Autor

$$t(\alpha;2) = t(0,05 ; 2)$$

$$t = \frac{(\bar{x} - \mu)}{\frac{S}{\sqrt{3}}}$$

$$t = \frac{(36,33 - 60)}{\frac{8,7368}{\sqrt{3}}}$$

$$t = -4,6924$$

El valor de la t-student de -4,6924 cae en la zona de rechazo por lo que se rechaza la hipótesis nula y con un grado de confiabilidad del 95%, se valida que el uso de la guía para la elaboración de herramientas de recolección de información, reduce los tiempos en 23,67 minutos para el diseño de los cuestionarios.

Se aplicaron las herramientas de recolección de información elaboradas por los empresarios a una muestra de 40 personas por cada uno de ellos. Los resultados de esta tabulación se encuentran en el **ANEXO G**.

Los tiempos utilizados para la tabulación de los datos se encuentran en la siguiente tabla:

**Tabla 9: Tiempos de tabulación**

EMPRESARIO	IDEA	TIEMPO (MIN)
Janeth Fino	Apertura de sucursal para venta de calzado de dama elaborado en cuero en el centro comercial el cacique	51
Cesar Quintero	Empresa prestadora de servicios a restaurantes	48
Paula Castro	Empresa productora de productos de marroquinería	37

**PROMEDIO DE TIEMPO** 45,33

**DESVIACIÓN ESTÁNDAR** 7,3711

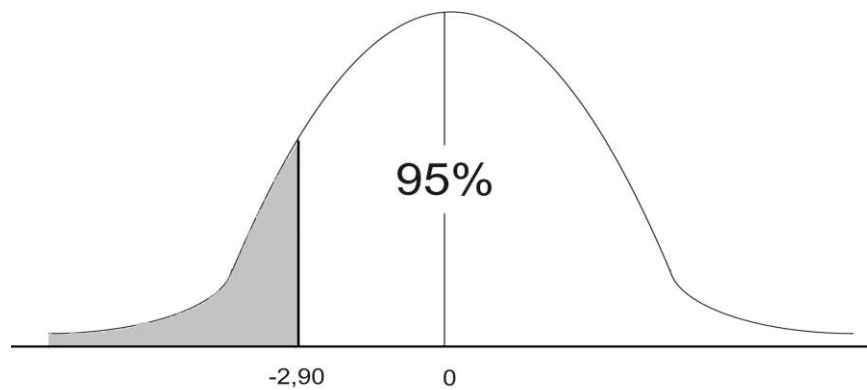
Fuente: Autor

El tiempo utilizado para la tabulación de los cuestionarios durante el desarrollo de los planes de negocio fue de 120 minutos.

Se realizó una prueba de hipótesis para determinar la validez del resultado:

$$\begin{cases} H_0: \mu = 120min & 1 - \alpha = 95\% \\ H_1: \mu \neq 120min & \alpha = 5\% \end{cases}$$

Gráfica 4: T-student para tiempos de tabulación de cuestionarios



Fuente: Autor

$$t(\alpha;2) = t(0,05 ; 2)$$

$$t = \frac{(\bar{x} - \mu)}{\frac{S}{\sqrt{3}}}$$

$$t = \frac{(45,33 - 120)}{\frac{7,3711}{\sqrt{3}}}$$

$$t = -17,5458$$

El valor de la t-student de -17,5458 cae en la zona de rechazo por lo que se rechaza la hipótesis nula y con un grado de confiabilidad del 95%, se valida que el uso de la hoja de Excel suministrada **ANEXO C**, reduce los tiempos en 74,67 minutos en la tabulación de los cuestionarios.

Con los tiempos obtenidos después de la utilización de la guía para la elaboración de encuestas y de la hoja de Excel para la tabulación de los resultados, se obtiene una reducción de 39,5% en la elaboración del cuestionario y de 62,2%.

## 10. CONCLUSIONES

Después de realizar el proceso de diagnóstico, se determinó que una de las falencias del programa era la mala utilización de la encuesta, para lo cual una guía para la elaboración de las mismas, sería una herramienta que facilitaría el proceso de diseño y análisis estadístico de los datos.

El proceso de acompañamiento permitió ayudar al desarrollo final de los planes de negocio de 17 ideas de negocio, de las cuales al final del proceso se determinó la viabilidad de 9 de ellas y el apalancamiento financiero de 2 emprendimientos.

La guía para la elaboración de herramientas de recolección de información, es una herramienta que facilita el proceso de desarrollo de los planes de negocio de las precooperativas pertenecientes al programa capital semilla del IMEBU, ya que con un nivel de confiabilidad del 95% se afirma que el tiempo de diseño de cuestionarios se reduce en 23,67 minutos (39,5%) y la utilización de la hoja de Excel para la tabulación de los resultados, disminuye el tiempo en 74,67 minutos (62,2%).

La aplicación de la guía además de aumentar el nivel de confiabilidad de los resultados obtenidos acerca del nivel de aceptación de nuevas empresas productoras, prestadoras de servicios y/o comercializadoras, brindará al emprendedor información para adaptar, mejorar y/o cambiar aspectos y estrategias para garantizar el éxito de sus emprendimientos.

## 11. RECOMENDACIONES

- Elaborar un cronograma de actividades para poder llevar un mejor control sobre las actividades desarrolladas por los emprendedores.
- Capacitar previamente a los emprendedores en el uso de herramientas informáticas básicas como utilización de correos electrónicos, Word y Excel para minimizar los tiempos de revisión de las actividades y hacer el proceso más dinámico.
- Capacitar a los emprendedores en conocimientos básicos de mercadeo, costos, análisis de estados de resultados y producción.
- Encontrar un lugar idóneo para las asesorías en donde se cuente con material de apoyo como computadores con acceso a internet, papelería y archivos para llevar control de las actividades de cada precooperativa.
- Disminuir los formatos que tanto los asesores como los emprendedores deben llevar, ya que el alto número de estos representa un gasto de tiempo innecesario.

## 12. BIBLIOGRAFÍA

SERRANO GÓMEZ, Lupita. VILLARRAGA PLAZA, Alejandro. *El emprendedor y su empresa, guía plan de empresa*. Editor UPB Bucaramanga, segunda edición. Bucaramanga 2008.

RUIZ, Laura. *Guía emprendedores capital semilla*. IMEBU, 2013. Página 15

MURRAY R, Spiegel Ph.D. *Estadística*. Editorial McGraw Hill, primera edición, Bogotá 1976. Página 1.

SANTESMASES M. Dyane. *Diseño y análisis de encuestas en investigación social y de mercados*. Madrid: Ediciones Pirámide, 1997.

RUIZ V, Laura M, *Guía para la estructuración de plan de negocios para empresas de producción del programa capital semilla-IMEBU*. Universidad Pontificia Bolivariana Seccional-Bucaramanga, Floridablanca 2013.

FUNES R, Boris, *Diseñar mejoras para los procedimientos realizados por el IMEBU en empresas del sector económico*. Universidad Pontificia Bolivariana-Seccional Bucaramanga, Floridablanca, 2013.

Hurtado M, Paula A. *Guía práctica de formulación y estructuración de plan de negocio enfocado a precooperativas de comercio para el programa capital semilla-IMEBU*. Universidad Pontificia Bolivariana Seccional-Bucaramanga, Floridablanca 2013. Disponible en línea en: [http://biblioteca.upbbga.edu.co/docs/digital\\_25366.pdf](http://biblioteca.upbbga.edu.co/docs/digital_25366.pdf)

### 13. WEBGRAFÍA

IMEBU. Disponible en línea en:  
<http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/acerca01>.  
consultada el 17 de Septiembre de 2013. Página

IMEBU. Disponible en línea en:  
<http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/acerca01>.  
consultada el 17 de Septiembre de 2013. Página

IMEBU. Disponible en línea en:  
<http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/consejo-directivo1>  
consultada el 17 de Septiembre de 2013. Página

IMEBU. Disponible en línea en:  
<http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/funcionarios>  
consultada el 17 de Septiembre de 2013. Página

IMEBU. Disponible en línea en:  
<http://www.imebu.gov.co/web/index.php/institucional/acerca01>.  
consultada el 17 de Septiembre de 2013. Página

FONDO EMPRENDER, SENA. Disponible en línea en:  
[http://www.fondoemprender.com/BancoConocimiento/F/Fondo\\_Emprender/Fondo\\_Emprender.ASP](http://www.fondoemprender.com/BancoConocimiento/F/Fondo_Emprender/Fondo_Emprender.ASP).  
Página consultada el 18 de Septiembre de 2013.

INCUBAR COLOMBIA. Disponible en línea en:  
<http://www.incubarcolombia.org.co/index.php/nosotros>.  
Página consultada el 18 de Septiembre de 2013.

RED DE EMPRENDEDORES, Fundación Bavaria. Disponible en línea en:  
<http://www.redemprendedoresbavaria.net/sobrelared/>.  
Página consultada el 18 de Septiembre de 2013

IBM, SPSS Modeler. Disponible en línea en: <http://www-03.ibm.com/software/products/co/es/spss-modeler/>.  
Página consultada el 21 de Septiembre de 2013.

CÁMARA DE COMERCIO DE CALI, Precooperativas. Disponible en línea en:  
<http://www.ccc.org.co/servicios/registros-publicos/entidades-sin-animo-de-lucro/tramites/constituciones-reformas-y-nombramientos/precooperativas>.  
Página consultada el 21 de Septiembre de 2013.

## 14. ANEXOS

### **ANEXO A**

RUIZ V Laura. Guía Emprendedores Capital Semilla – Empresas de Producción. UPB, 2013. Archivo adjunto en (PDF)

### **ANEXO B**

Guía para la elaboración de herramientas de recolección de información. Archivo adjunto en (PDF)

### **ANEXO C**

Hoja de Excel guía para la tabulación de resultados. Archivo adjunto en (.xlsx)

### **ANEXO D**

Cuestionario elaborado por empresaria Janeth Fino Tarazona. Archivo adjunto en (PDF)

### **ANEXO E**

Cuestionario elaborado por empresaria Cesar Andrés Quintero Cepeda. Archivo adjunto en (PDF)

### **ANEXO F**

Cuestionario elaborado por empresaria Paula Janeth Castro Fino. Archivo adjunto en (PDF)

### **ANEXO G**

Tabulación de resultados de las encuestas elaboradas por los empresarios. Archivo adjunto en (.xlsx)