



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y  
Administrativas



**MD MICRONEGOCIOS: INICIATIVA DEL CIMD PARA MEJORAR LA  
GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE 50 MICRONEGOCIOS EN LA  
CIUDAD DE MONTERÍA**

**JESSICA ANDREA HERNÁNDEZ SALAZAR**

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS**

**INTERNACIONALES**

**MONTERÍA- CORDÓBA**

**2023-01**



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y  
Administrativas



**MD MICRONEGOCIOS: INICIATIVA DEL CIMD PARA MEJORAR LA  
GESTION ADMINISTRATIVA Y FINANCIERA DE 50 MICRONEGOCIOS EN LA  
CIUDAD DE MONTERÍA**

**ESTUDIANTE**

**JESSICA ANDREA HERNÁNDEZ SALAZAR**

**TUTOR DOCENTE**

**ALBA TORDECILLA**

**TUTOR ENTIDAD**

**RAFAEL RIVERO**

**UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA**

**FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS, JURÍDICAS Y ADMINISTRATIVAS**

**PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN EN FINANZAS Y NEGOCIOS**

**INTERNACIONALES**

**MONTERÍA- CORDÓBA**

**2023-01**



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### *Contenido*

TABLA DE ILUSTRACIONES.....	4
1 CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE TUTORES.....	5
2 DEDICATORIA.....	6
3 INTRODUCCIÓN.....	7
4 OBJETIVOS.....	8
4.1 Objetivo general.....	8
4.2 Objetivos específicos.....	8
5 CAPITULO I : DESCRIPCIÓN DE LA ENTIDAD.....	9
5.1 Nombre de la institución.....	9
5.2 Misión y Visión.....	9
5.3 Estructura organizacional.....	10
5.4 Actividades de la entidad.....	10
6 CAPITULO II: . DESCRIPCIÓN DE LA DEPENDENCIA DONDE SE REALIZÓ LA PRÁCTICA O PASANTÍA.....	14
6.1 Descripción general.....	14
6.2 Organigrama.....	14
6.3 Funciones.....	15
7 CAPITULO III: ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE LA PRÁCTICA O PASANTÍA.....	17
7.1 Descripción del problema.....	17
7.1.1 Descripción de la situación actual y su diagnostico.....	17
7.1.2 Formulación del problema.....	18
7.1.3 Pregunta problema.....	20
7.1.4 Metodología y trabajo de campo.....	20
7.2 Plan de trabajo.....	20
7.3 Cronograma de actividades.....	23
7.4 Descripción detallada de las actividades.....	24
8 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO.....	29
8.1 Diagnóstico.....	30



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



8.2	Herramientas utilizadas para ayudar a los micronegocios en temas de gestión administrativa y financiera .....	31
8.3	Análisis del impacto de las herramientas implementadas para mejorar la gestión administrativa y financiera de los micronegocios .....	32
8.4	Propuestas .....	34
9	CONCLUSIONES.....	37
10	REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS.....	38
11	ANEXOS.....	40

### TABLA DE ILUSTRACIONES

Ilustración 1	Nombre de la institución .....	9
Ilustración 2	Rafael García-Herreros, P., Dios, Estratégicos, Misionales, & Rectorías. (s/f). Desarrollo Integral del Capital Humano. Slideplayer.es. Recuperado el 16 de mayo de 2023, de <a href="https://slideplayer.es/slide/13990664/">https://slideplayer.es/slide/13990664/</a> .....	10
Ilustración 3	Flujograma área de trabajo Fuente propia .....	14
Ilustración 4	Cronograma de actividades Fuente propia .....	23
Ilustración 5	Resultados diagnóstico integral y definición de ruta de atención fuente: instructivo de facilitadores y orientadores 2023 .....	25



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y  
Administrativas



### 1 CONSTANCIA DE APROBACIÓN DE TUTORES

Nota de aceptación:

---

---

---

Firma del jurado

---

Firma del jurado



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



## 2 DEDICATORIA

Llena de alegría y esperanza, dedico el presente proyecto a mi familia, con gran satisfacción consagro este logro a cada uno de ellos. Principalmente a mi abuelo Jesús Hernández, quien fue mi pilar y apoyo incondicional a lo largo de mi trayecto personal y académico, le debo gran parte de mis logros a él, mi ángel.

A mis queridos padres, Arlet y Jesús quienes, a pesar de la distancia y diferencias, han sido pilares fundamentales a la hora de forjar mi personalidad. Gracias a ellos y su ejemplo, he tenido la oportunidad de darme cuenta que con perseverancia, esfuerzo y determinación, puedo alcanzar mis sueños y luchar contra los obstáculos en el camino. A mis abuelas, hermanos, padrastro y tíos por brindarme su apoyo cuando lo necesité.

A mis compañeras de clases, quienes hicieron de este camino un proceso fácil y llevadero. Su amistad y colaboración han sido fundamentales en mi desarrollo académico y personal. Juntas hemos superado obstáculos, cada gesto de aliento que hemos compartido nos ha inspirado para alcanzar nuestras metas.

Y por supuesto, a mí quien a lo largo de este proyecto he enfrentado desafíos, superado obstáculos y he crecido tanto personal como académicamente. Me dedico este logro como un recordatorio constante de mi fuerza interior, perseverancia y capacidad para alcanzar mis metas. Este es un testimonio de autoconfianza, amor y reconocimiento hacia mí misma, además de ser una promesa para perseguir mis sueños y objetivos con pasión y determinación.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 3 INTRODUCCIÓN

Es primordial aplicar las herramientas para la efectiva planeación, control y toma de decisiones, que permitan convertirse en gestores de sus propios recursos y es necesario el conocimiento y la experiencia del individuo para resolverlo, lo que pone en marcha el proceso de la generación de la innovación, dando como resultado una mejora en los sistemas productivos (INEGI, 2010).

En el presente informe se muestra el proceso de prácticas, donde se desarrollaron diferentes labores como facilitador en el programa MD MICRONEGOCIOS con el fin de establecer y desarrollar las herramientas de acompañamiento necesarias que 50 micronegocios de la ciudad de Montería necesitan para fortalecer su gestión administrativa y financiera, haciendo énfasis en las áreas: financieras, de mercadeo, innovación y modelo de negocio.

Dentro de ese marco, se detallará las actividades que se realizaron, durante el período comprendido entre el 27 de febrero de 2023 al 27 de junio de 2023. Presentando experiencias y aprendizajes de la trayectoria en el programa, además, de dejar un aporte a la empresa para mejorar la forma en que se instruye a los micronegocios para que fortalezcan las áreas antes mencionadas.

Espero que este informe sea de utilidad para todas aquellas personas interesadas en mejorar la gestión de los micronegocios, y que contribuya a fortalecer la economía de la ciudad de Montería.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



## 4 OBJETIVOS

### 4.1 Objetivo general

Identificar y fortalecer las herramientas de acompañamiento que ayudan a mejorar la gestión empresarial y financiera de 50 micronegocios hacen parte del programa MD MICRONEGOCIOS en la ciudad de Montería.

### 4.2 Objetivos específicos

- Reconocer los distintos aspectos de gestión empresarial y financiera que los micronegocios suelen descuidar o tener dificultades para manejar.
- Presentar las herramientas y estrategias necesarias para mejorar el acompañamiento y fortalecimiento de la gestión administrativa y financiera de los micronegocios.
- Diseñar un plan para reforzar las estrategias de acompañamiento que más impacto tiene en los micronegocios.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



## 5 CAPITULO I : DESCRIPCIÓN DE LA ENTIDAD

### 5.1 Nombre de la institución



*Ilustración 1 Nombre de la institución*

#### **Corporación Industrial Minuto de Dios (CIMD)**

Con más de 30 años de experiencia en el mercado, la Corporación Industrial Minuto de Dios, una entidad de la Organización El

Minuto de Dios, tiene como objeto servir para el desarrollo empresarial e industrial y la generación de ingresos, mediante la protección y la generación del empleo, la dinamización del emprendimiento y la formación para la cualificación productiva. Es una empresa privada que apoya el tejido empresarial a través de consultorías o soluciones que brindan nuestros expertos consultores.

### 5.2 Misión y Visión

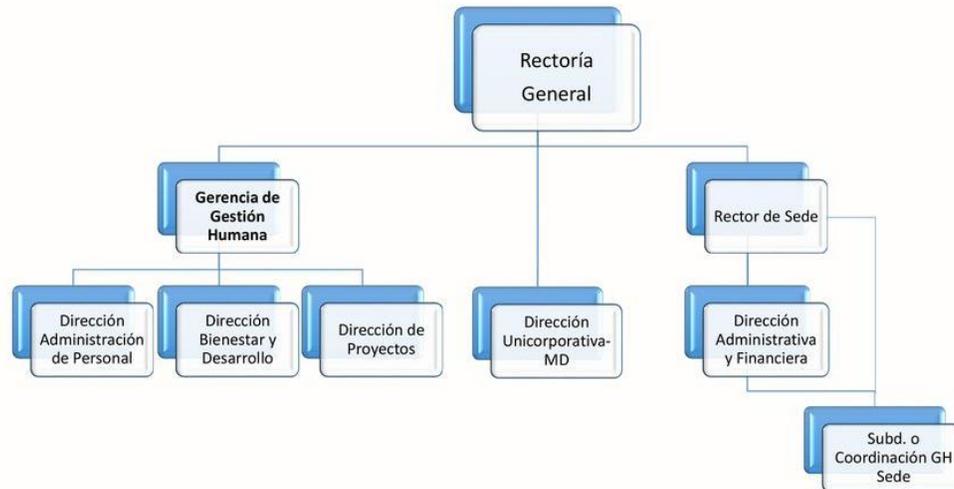
#### **Misión**

Servir para el desarrollo empresarial e industrial y la generación de ingresos, mediante la protección y la generación del Empleo, la dinamización del Emprendimiento y la Formación para la cualificación productiva.

#### **Visión**

Una Entidad de la Obra El Minuto de Dios al servicio del desarrollo empresarial e industrial de Colombia, protegiendo el ingreso de los colombianos.

### 5.3 Estructura organizacional



*Ilustración 2 Rafael García-Herreros, P., Dios, Estratégicos, Misionales, & Rectorías. (s/f). Desarrollo Integral del Capital Humano. Slideplayer.es. Recuperado el 16 de mayo de 2023, de <https://slideplayer.es/slide/13990664/>*

### 5.4 Actividades de la entidad

A continuación, se mencionarán las actividades que realiza la corporación industrial minuto de Dios.

#### SERVICIOS

- **FONDO DE FINANCIACIÓN SOCIAL**

Luego de la emergencia sanitaria, en solidaridad con el pronunciamiento de las comunidades al haber gastado su poco capital en cubrir gastos familiares y al no poder ofrecer servicios o productos. Minuto de Dios, comprendió que había que invertir en este impulso para volver a poner en marcha estos negocios, a través de la oferta del Fondo Rafel García – Herreros. Esta oferta incluye:



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



- Educación Financiera y personalizada para el propietario del negocio ofrecida directamente por nuestros asesores comerciales en su sitio de producción o donde presta el servicio.
- Nuestro crédito presenta una amortización mayor en capital y menor en intereses lo que lo hace una financiación justa.
- Inclusión financiera para nuestros emprendedores ofreciendo la oportunidad de acceder al mercado financiero.
- **EMPLEABILIDAD Y GENERACIÓN DE INGRESOS**

Con el fin de proteger el ingreso de los colombianos y contribuir con la superación de la pobreza, la CIMD tiene como objeto servir para el desarrollo empresarial e industrial y la generación de ingresos, mediante la protección y la generación del Empleo, la dinamización del Emprendimiento y la formación para la cualificación productiva por medio de:

- Agencia de empleo
- Atención a Oferentes o Buscadores
- Atención a Potenciales Empleadores

- **DESARROLLO DE MICRONEGOCIOS Y EMPRENDIMIENTO**

La unidad de Desarrollo de Micronegocios y Emprendimiento se encarga del programa de fortalecimiento empresarial a micronegocios a nivel nacional en conjunto con UNIMINUTO, como también del diseño y oferta de programas de emprendimiento para diferentes públicos objetivos. Entre sus productos están los talleres de mentalidad



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



Sketchboard, Laboratorio creativo CreaLAB, el programa para unidades productivas IntraOn y el Funnel de aceleración de emprendimientos.

- **FORMACIÓN EMPRESARIAL**

Promueve el desarrollo de competencias interpersonales y profesionales para el sector empresarial por medio de programas especializados y estructurados a la medida de las necesidades específicas de su negocio, con énfasis empresarial en las competencias clave que requiere su equipo de colaboradores, clientes y proveedores. Este servicio incluye:

- Conferencias.
- Workshops.
- Bootcamps.
- Diplomados.
- MOOCS.
- Universidad Corporativa.
- Virtualización.

- **CONSULTORIA Y PROYECTOS**

Esta unidad busca transferir las herramientas necesarias para que las compañías puedan adaptarse a los cambios del entorno siendo más competitivos, productivos y rentables a través de la mejora continua. Los servicios de consultoría ofrecidos por MDI se caracterizan por contar con acompañamiento experto por parte de profesionales senior, con



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



amplia experiencia en el mercado y capacitados en cada una de las temáticas que trabajan dentro de sus respectivos servicios de consultoría.

- **INVESTIGACIÓN**

El grupo de investigación en desarrollo, empleo y productividad empresarial MD, es un espacio de reflexión investigativa continua, que traza rutas entre el sector productivo y la academia en busca de sinergias, que tengan como resultado productos de nuevo conocimiento, apropiación social del conocimiento y formación para el recurso humano en el marco de las líneas de investigación declaradas en el emprendimiento y micronegocios, la empleabilidad, la financiación social, las confecciones.

- **ALIANZAS Y SERVICIOS EMPRESARIALES**

En la Unidad de Acción Alianzas y Servicios Empresariales creamos soluciones ajustadas a las necesidades del cliente, resolvemos las dificultades que tenga en tiempo récord y estamos en constante comunicación con él, construyendo juntos para agregarle valor a la marca. A demás de crear alianzas estratégicas con los empresarios que estén interesados en maximizar la cadena de valor, disminuir costos y generar empleo.

## 6 CAPITULO II: . DESCRIPCIÓN DE LA DEPENDENCIA DONDE SE REALIZÓ LA PRÁCTICA O PASANTÍA

### 6.1 Descripción general

El proyecto MD Micronegocios apoya la reactivación de micronegocios afectados por la pandemia del COVID-19 y cuyos empleos y fuentes de generación de ingresos se encuentran en situación precaria o en riesgo, por lo que El Minuto de Dios en compañía de estudiantes, profesores, mentores y las entidades que hacen parte de la obra MD proponen acciones coordinadas para aliviar la situación difícil que hoy vive nuestro país. El proyecto MD Micronegocios busca aportar a la reactivación productiva y comercial de 40.000 micronegocios en 24 ciudades de Colombia, con o sin establecimiento, afectados por la situación generada por la pandemia del COVID-19.

### 6.2 Organigrama

En este caso, en la prueba piloto de la ciudad de Montería el grupo se encuentra conformado por 4 personas:



Ilustración 3 Flujoograma área de trabajo  
Fuente propia

- MENTOR(1): Empresario y/o profesional con experiencia en emprendimiento. Su principal función es acompañar y motivar al propietario desde su vivencia personal, actuando como el modelo



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



positivo y motivador. Los mentores orientan colectivamente a los propietarios de micronegocios en temas especializados.

- PROFESIONAL DE APOYO(2): coordinara la asignación de mentorías individuales o grupales para los propietarios de los micronegocios y la articulación de los servicios que se prestaran a través de los voluntarios MD Micronegocios y del ecosistema local.
- FACILITADORES(2): Estudiante universitario que se vincula al proyecto por medio del cual recibirá:
  1. La capacitación necesaria para el proceso de acompañamiento al propietario.
  2. La orientación de su profesor a lo largo de todo el ciclo de atención. Cada grupo de estudiantes dispone de un aula virtual con un profesor.

### 6.3 Funciones

NOMBRE DEL CARGO: **FACILITADOR**

#### FUNCIONES

- Vincular al proyecto 25 micronegocios que cumpla el perfil general de micronegocios del programa.
- Realizar los encuentros con cada micronegocio y registrar sus resultados en la plataforma Odo.
- Aplicar y generar los diagnósticos de cada micronegocio a través de la realización de cada uno de los módulos de la plataforma ODOO.
- Verificar la asignación de un plan de atención para cada propietario en la plataforma ODOO y apropiarlo para posteriormente realizar la socialización con el propietario.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

### Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



- Socializar el plan de atención a cada micronegocio mediante llamada telefónica, encuentro virtual y/o presencial.
- Programar en la plataforma Odoo las actividades del plan de atención.
- Convocar las sesiones de encuentro entre el mentor y el propietario. Garantizar la participación de ambos.
- Socializar y orientar a los propietarios en el acceso a los servicios que se ofrecen en su región y desde el nivel nacional.
- Socializar y orientar a los propietarios en el desarrollo de hábitos empresariales.
- Garantizar el acceso al ecosistema de servicios.
- Elaborar y entregar productos (herramientas, tutoriales, guías) a los micronegocios con el fin de fortalecerlos.
- Garantizar la calidad de la información registrada en la plataforma, ya que los micronegocios serán contactados en diferentes momentos por varios verificadores de El Minuto de Dios.
- Asumir actitud participativa, capacidad de autogestión en las diferentes actividades a realizar durante el curso y en los encuentros con los micronegocios.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



## 7 CAPITULO III: ACTIVIDADES REALIZADAS DURANTE LA PRÁCTICA O PASANTÍA

### 7.1 Descripción del problema

#### 7.1.1 Descripción de la situación actual y su diagnóstico

Los micronegocios son unidades económicas con máximo nueve personas ocupadas que desarrollan una actividad productiva de bienes o servicios, con el objeto de obtener un ingreso, actuando en calidad de propietario o arrendatario de los medios de producción (DIAN,2021). Son un factor relevante en la economía del país.

En Colombia la mayoría de los micronegocios o emprendimientos son pequeños y se encuentran dentro de la informalidad, sin embargo, estos son generadores de empleo y brindan una cantidad de servicios y productos que contribuyen al desarrollo de economías regionales, además de ser fuentes de innovación.

Según el diario *EL ESPECTADOR* <<Desigualdades y Emprendimiento, 2021>> Mientras que el 90 % de los emprendedores por oportunidad tienen educación universitaria o técnica, el 50 % de los emprendedores por subsistencia, sólo alcanzaron el bachillerato.

Esto nos indica que muchos de estos emprendimientos o micronegocios nacen de la necesidad, son emprendimientos de subsistencia y algunos son creados por personas que no tienen experiencia previa en el ámbito empresarial, lo que puede llevar a una gestión poco eficiente del negocio y a la falta de una estrategia clara de crecimiento y expansión. El desconocimiento de la gestión administrativa y financiera de los micronegocios conlleva a



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



problemas como la falta de estrategia clara de negocio, la mala gestión de los recursos, la falta de innovación y adaptación a los cambios del mercado, entre otros. También puede dificultar la capacidad del negocio para crecer y expandirse.

Por lo que respecta a los 50 micronegocios escogidos en la ciudad de Montería en cuanto al grado de escolaridad afirmamos que un 36% es bachiller, el 4% no completó la secundaria, el 32% es técnico, un 2% tiene el título de tecnólogo y 26% cursó o está cursando un pregrado.

Demostrando que casi la mitad de los micronegocios que están en el programa no cuentan con la educación necesaria acerca de la gestión administrativa y financiera que requiere un negocio para tener un buen proceso, control, organización y dirección de este.

Por medio del programa MD MICRONEGOCIOS buscamos brindarle un acompañamiento semi-personalizado a cada micronegocio, ofertamos una serie de charlas, cursos y herramientas que tiene como fin capacitarlos acerca de temas administrativos y financieros. Estos conocimientos adquiridos serán de gran ayuda para que estos logren un mayor control de sus gestiones administrativas y financieras.

### 7.1.2 Formulación del problema

Como sabemos, la economía popular es un sector importante para el desarrollo económico de las ciudades, y los micronegocios son una pieza clave dentro de este sector. Sin embargo, muchas veces estos negocios no cuentan con una gestión administrativa y financiera adecuada, lo que puede limitar su crecimiento y sostenibilidad. Por ello, la



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



CIMD propone este programa (MD Micronegocio) que busca mejorar la gestión administrativa y financiera de 50 micronegocios en Montería.

Los micronegocios que nacen en la informalidad enfrentan numerosos desafíos en su gestión empresarial y financiera, a menudo carecen de acceso a recursos y herramientas financieras que les permitan mejorar su gestión y expandir su negocio. Esto impide la viabilidad y sostenibilidad a largo plazo. La falta de acceso a financiamiento, la falta de registros y controles contables o fiscales, la falta de protección social y la falta de conocimiento y experiencia en la gestión empresarial son algunos de los principales problemas que enfrentan los micronegocios informales. Cabe mencionar que la informalidad en la que operan estos negocios limita el acceso a nuevos clientes y mercados, afectando directamente su capacidad para crecer y mejorar su rentabilidad.

La estrategia para abordar estos problemas incluye la realización de diagnósticos empresariales en los micronegocios, identificando aquellas debilidades que deben fortalecerse y todas esas fortalezas que deben potencializarse. Así también, se elaboran planes de acción personalizados para cada negocio, con el fin de mejorar su gestión administrativa y financiera.

La implementación de este programa incluirá capacitaciones y asesorías en temas como: Formalización, finanzas, modelo de negocio, gestión de recursos humanos, marketing e innovación, con el objetivo de fortalecer la gestión de estos negocios y contribuir al desarrollo económico local.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL  
Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y  
Administrativas



## 7.1.3 Pregunta problema

¿Qué herramientas y estrategias utilizadas en el programa MD MICRONEGOCIOS tiene más impacto en el mejoramiento de la gestión administrativa y financiera de los 50 micronegocios en la ciudad de Montería?

## 7.1.4 Metodología y trabajo de campo

Teniendo en cuenta las actividades realizadas durante las prácticas laborales en el programa MD MICRONEGOCIOS, se llevó a cabo un trabajo de campo, en el cual se abordó y entrevistó a propietarios de micronegocios para conocer de primera mano sus principales dificultades y necesidades en cuanto a la gestión empresarial y financiera. Con base en los resultados de estas entrevistas, se generó un plan de atención personalizado donde se establecen e identifican las herramientas y estrategias que podrían resultar más efectivas para mejorar la gestión de estos negocios.

Se realizó un análisis de las herramientas y estrategias seleccionadas, evaluando su efectividad y aporte en el contexto de los micronegocios de la ciudad de Montería. La información recopilada se presenta de manera clara y concisa en el presente informe, con el fin de ser útil para aquellos emprendedores y propietarios de micronegocios que busquen mejorar la gestión administrativa y financiera de sus negocios.

## 7.2 Plan de trabajo

En el marco de las prácticas dentro del programa MD MICRONEGOCIOS, empleando el cargo de facilitador se ha tenido la oportunidad de realizar distintas



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

### Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



actividades para el apoyo y fortalecimiento de los micronegocios, que han permitido profundizar en el conocimiento y comprensión de este campo tan relevante para el desarrollo económico y social de los micronegocios inscritos en el programa. Durante este período se pudo:

- Analizar las dificultades administrativas y financieras a las que se enfrentan los micronegocios informales.
- Fortalecer a los micronegocios en temas administrativos y financieros que permitan crear hábitos empresariales para beneficios de su negocio.
- Acompañar y capacitar a los micronegocios en el uso de herramientas y estrategias para mejorar su gestión y rentabilidad.
- Orientar a los propietarios de los micronegocios para que se beneficien de los servicios que presta nuestra región como ferias, capital semillas, crédito a emprendedores, entre otros.
- Garantizar la información de los micronegocios establecida en la plataforma Odo.
- Entre otros

Ahora bien, con el fin de resolver la pregunta problema y plantear una propuesta de mejoramiento para obtener mejores resultados al momento de realizar el cierre del programa. Se llevo a cabo un plan de trabajo, el cual, consiste en el cumplimiento de la lista de actividades que presentaremos a continuación.

- Capacitación y contextualización acerca del programa MD MICRONEGOCIOS



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



- Abordaje y búsqueda de los 50 micronegocios
- Búsqueda activa y encuentro 1 y 2
- Realizar el diagnóstico de estos micronegocios
- Socialización del plan de atención
- Visita 3 a los micronegocios para llevar control de sus procesos
- Cargue de seguimiento de actividades a la bitácora en Odo
- Visita 4 acompañamiento a las mentorías
- Seguimiento a los micronegocios sobre las actividades dejadas por el mentor
- Feria de emprendedores
- Retroalimentación de los micronegocios
- Videos testimoniales
- Desarrollo de informe de prácticas
- Entrega del informe de prácticas empresariales



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 7.3 Cronograma de actividades

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES REALIZADAS EN EL PROGRAMA MD MICRONEGOCIOS																
ACTIVIDADES	MARZO				ABRIL				MAYO				JUNIO			
	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4	1	2	3	4
Capacitación y contextualización acerca del programa MD MICRONEGOCIOS	■															
Abordaje y búsqueda de los 50 micronegocios		■														
Búsqueda activa. Encuentro 1 y 2			■													
Realizar el diagnóstico de estos micronegocios			■													
Realizar planes de atención				■												
Socialización del plan de atención				■	■											
Visita 3 a los micronegocios para llevar control de sus procesos						■										
Cargue de seguimiento de actividades a la bitácora en Odoo							■	■	■	■						
Visita 4 acompañamiento a las mentorías											■					
Seguimiento a los micronegocios sobre las actividades a realizar												■				
Feria de emprendedores													■	■		
Retroalimentación de los micronegocios y videos testimoniales															■	
Cierre de casos															■	
Desarrollo de informe de prácticas							■	■	■	■	■	■	■			
Entrega del informe de prácticas empresariales																■

Ilustración 4 Cronograma de actividades

Fuente propia



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 7.4 Descripción detallada de las actividades

- **Capacitación y contextualización acerca del programa MD**

**MICRONEGOCIOS:** Se realiza la primera reunión con el quipo Md Micronegocios Montería conformado por el profesional de apoyo Rafael Rivero; El mentor, Eliecer Caraballo; los dos facilitadores; Miguel Avilez y Jessica Hernández. Con el fin de explicarnos el programa y los beneficios que tiene este para los 50 micronegocios que son parte de este proyecto. Así mismo, por medio de reuniones en teams, se hacen las capacitaciones e introducción al programa.

- **Abordaje y búsqueda de los 50 micronegocios:** En esta parte los facilitadores inician la búsqueda de los 50 micronegocios que estén dispuestos a participar en el programa. Esta búsqueda se hace recorriendo algunos barrios de la ciudad y por medio de referidos. lo principal en esta parte es hacer una primera conexión con el micronegocio y brindarle confianza e información del programa para que se motiven a participar.

- **Búsqueda activa y encuentro 1 y 2:** En esta actividad se continua con la búsqueda de los micronegocios y se realiza el encuentro 1 en donde se les solicita a los propietarios que ya están dentro del programa su información básica personal con el fin de agregarlos a la plataforma Odoó y registrarlos en la base de datos. Así también se solicita su firma para constatar que están de acuerdo con la política de privacidad de datos. Por consiguiente, en el encuentro 2 se realiza una entrevista más profunda de los micronegocios, donde se les hace preguntas a los propietarios sobre temas de

FORMALIZACIÓN; MODELO DE NEGOCIOS; INNOVACIÓN, ORGANIZACIÓN Y OPERACIÓN; FINANCIERO Y CONTABLE; MERCADEO Y COMERCIALIZACION.

- Realizar el diagnostico de estos micronegocios:

Nivel de competitividad	Recomendaciones Generales	Acciones de mejora	Apreciado Empresario, identificamos que su negocio:	Recomendación para el Facilitador
Incipiente	Enlazar con servicios público privados, si son focalizados se puede crear un programa específico por clúster (por grupos)	1. Asignar EL curso corto especializado (Mooc) INICIATIVA Y MENTALIDAD EMPRENDEDORA	Está en un estado inicial de desarrollo, por eso te recomendamos consolidar la idea de negocio. A continuación le compartimos la oferta de productos y servicios, los cuales pueden aportar en su proceso de ideación de negocio.	Se sugiere acudir a centros de emprendimiento locales con atención gratuita para trabajar en su emprendimiento. Si el interés es realizar un cambio hacia un empleo, se sugiere acudir al servicio de gestión de empleo del MD o a prestadores locales. en la siguiente sesión se ampliarán las orientaciones de las actividades a realizar. Le será asignado un mentor mediante plan de atención.
Confiable	Enlazar servicios de acuerdo a las palancas de reactivación, como educación financiera, formalización, bioseguridad	1. Programa de entrenamiento en Alineación del modelo de negocio. 2. Asignar un curso corto especializado (Mooc) relacionado con la palanca de reactivación seleccionada	Cuenta con una estabilidad importante, aunque hay varias oportunidades de mejoramiento que lo pueden apoyar a subir a siguiente nivel de competitividad. A continuación le compartimos la oferta de productos y servicios, los cuales pueden aportar en su proceso de desarrollo de negocio.	Teniendo en cuenta el estado del micronegocio le será asignado un mentor mediante plan de atención
Competente	Enlazar servicios de acuerdo a las palancas de reactivación, como educación financiera, formalización, bioseguridad	1. Programa de entrenamiento en Alineación del modelo de negocio. 2. Asignar un curso corto especializado (Mooc) relacionado con la palanca de reactivación seleccionada. 3. Asignar Mentor 3 mentoría de 1 hora/ cada una	Cuenta con un alto potencial medido en términos de proyección y capacidad empresarial. A continuación, le compartimos la oferta de productos y servicios, los cuales pueden aportar en su proceso de desarrollo de negocio.	Brindar acompañamiento para el desarrollo del plan de atención
Excelencia		1. Asignar un curso corto especializado (Mooc) relacionado con la palanca de reactivación seleccionada. 2. Asignar Mentor 3 mentoría de 1 hora/ cada una	Cuenta muy buenas capacidades instaladas y un alto potencial de crecimiento. A continuación le compartimos la oferta de productos y servicios, los cuales pueden aportar en su proceso de crecimiento de su negocio.	Brindar acompañamiento para el desarrollo del plan de atención

Ilustración 5 Resultados diagnóstico integral y definición de ruta de atención  
fuente: instructivo de facilitadores y orientadores 2023

Teniendo en cuenta los resultados obtenidos de la entrevista realizada en el encuentro 2, se determina el nivel de competitividad de los micronegocios y se procede a desarrollar un plan de atención semi-personalizado. Este plan se diseñó para cada micronegocio,



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

### Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



enfocándose en brindar soluciones a las debilidades detectadas y fortalecer las oportunidades identificadas.

- **Socialización del plan de atención:** Luego de haber generado los diagnósticos y planes de atención, se lleva a cabo una socialización de estos a los propietarios de los micronegocios, se les explica detalladamente las actividades asignadas en el plan de atención y se les establece un cronograma de ejecución. El propósito de la socialización es garantizar que los propietarios comprendan las actividades que se llevarán a cabo y los beneficios que se esperan obtener, permitiéndoles tener una visión clara de su participación en el proceso.
- **Visita 3 a los micronegocios para llevar control de sus procesos:** Se lleva a cabo una tercera visita a los micronegocios con el fin de hacer un seguimiento de las actividades y avances realizados en el marco del plan de atención. Durante esta visita, se realiza una revisión de los procesos implementados y se lleva un control del progreso logrado hasta el momento del propietario. Esta visita también tiene como finalidad establecer una relación más cercana y fortalecer la confianza con los propietarios de los micronegocios. Aprovechando este espacio para que los propietarios expresen sus experiencias, inquietudes y logros.
- **Cargue de seguimiento de actividades a la bitácora en Odo:** Cargue de evidencias de las actividades y logros alcanzados por lo propietarios de los micronegocios en la bitácora y módulo de seguimiento en la plataforma Odo.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



- **Visita 4 acompañamiento a las mentorías:** Se realiza la visita 4, en compañía del mentor, el cual, comparte su experiencia y conocimientos con los propietarios, ofreciendo sugerencias prácticas y estrategias para fortalecer la gestión empresarial y financiera, brinda consejos personalizados para mejorar aspectos específicos del micronegocio. Y el facilitador recuerda a los propietarios la importancia de participar en el curso virtual (Mooc) y en las actividades programadas para el cierre del programa. Esta mentía busca mantener la motivación y el compromiso de los propietarios hacia el crecimiento y éxito de sus micronegocios.

- **Seguimiento a los micronegocios sobre las actividades a realizar:**  
Verificar si los propietarios han cumplido con las actividades dejadas por el mentor durante las visitas. El facilitador se contacta constantemente con los propietarios para saber si los propietarios han cumplido con su parte. Es una oportunidad para asegurar que las acciones propuestas tanto por el mentor como en el plan de atención se estén implementando y para realizar ajustes si es necesario, con el objetivo de lograr los resultados esperados en el fortalecimiento de los micronegocios.

- **Feria de emprendedores:** Evento que reúne a los propietarios de los micronegocios y a la comunidad en general. Esta feria ofrece a los propietarios la oportunidad de exhibir y vender sus productos o servicios en un espacio abierto y dinámico, brinda visibilidad, permite que los propietarios den a conocer sus productos o servicios a un público más amplio y da la oportunidad de que los propietarios reciban retroalimentación directa de los clientes.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



- **Retroalimentación de los micronegocios y videos testimoniales:** La retroalimentación por parte de los propietarios permite evaluar la efectividad y el impacto del programa, así también, identificar áreas de mejora y oportunidades de crecimiento, los propietarios tendrán la oportunidad de expresar sus opiniones, compartir sus experiencias y hacer sugerencias para el mejoramiento del programa. Y se realizar un video testimonial de cada uno de los micronegocios donde expresen su trayectoria como emprendedores y cómo se sintieron durante su participación en el proyecto.
- **Cierre de casos:** El mentor hace el respectivo cierre de casos.
- **Desarrollo de informe de prácticas:** Actividad realizada en la que se manifiesta el proceso de prácticas, llevadas a cabo en el programa MD MICRONEGOCIOS por la CIMD. El informe se desarrolla con las orientaciones de la tutora académica Alba Tordecilla, y bajo el argumento de la información y experiencia ganada en la labor como facilitador.
- **Entrega del informe de prácticas empresariales:** Se realiza la entrega del informe de prácticas posterior a su culminación. En este se consignará lo realizado durante el periodo de prácticas y la propuesta de mejoramiento para mejorar el desarrollo del programa.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 8 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

El programa MD MICRONEGOCIOS en la ciudad de Montería trata de brindarle distintas herramientas a los propietarios para que estos adquieran conocimiento acerca de la gestión administrativa y financiera de la empresa. Mi participación en este programa se reduce a verificar y ayudar a que estos propietarios sepan utilizar las herramientas y que las implementen en sus negocios con el fin de que ellos obtengan un cambio en sus actividades comerciales.

Para dar inicio a la labor, abordamos a los 50 micronegocios de la ciudad de Montería repartidos en diferentes barrios, teniendo en cuenta que cumplieran con los requisitos establecidos por el programa (no estar registrados en la DIAN, que practicara sus actividades económicas hace más de 6 meses y que tuvieran local arrendado, propio o en su vivienda). Luego de haberlos abordado, realizamos una entrevista donde a cada uno se le preguntaban ciertos datos acerca de las áreas de innovación, finanzas, modelo de negocio y marketing.

Estos datos nos arrojan un resultado diagnóstico en el cual, los colaboradores del programa nos enfocaríamos para reforzar aquella área en la que el micronegocio tuviera más deficiencia. Para esto, implementamos un plan de atención donde encontramos las actividades en que cada uno de los micronegocios debe enfocarse para aprender sobre la gestión administrativa o financiera según sea su caso.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 8.1 Diagnóstico

Dentro de este marco, nos damos cuenta que muchos de los aspectos que los micronegocios suelen descuidar son similares, hasta nos atrevemos a decir que son los mismos. Los siguientes son aspectos y debilidades que los micronegocios deben reforzar para tener un control mínimo de su gestión financiera y administrativa

- Un 60% de los micronegocios que hacen parte del programa en la ciudad de montería tienen dificultades para llevar un control adecuado de sus gastos, llevándolos a una falta de liquidez y a problemas financieros.
- Un 80% de los micronegocios no tienen control sobre sus entradas y salidas de efectivo, lo que puede afectar su capacidad para pagar sus gastos y cumplir con las obligaciones financieras.
- El 50% de los micronegocios no tiene un control de inventarios adecuado, este porcentaje dicen tener el inventario “en sus cabezas” pero no hay un registro físico y preciso de este. La gestión adecuada del inventario es crucial para mantener los costos bajos y evitar la pérdida de producto.
- El 45% de los micronegocios tienen deudas con proveedores o entidades financieras que no han podido solventar, es común que los micronegocios tengan deudas, pero es importante llevar un control adecuado de estas para problemas financieros.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 8.2 Herramientas utilizadas para ayudar a los micronegocios en temas de gestión administrativa y financiera

- Capacitación y formación en gestión empresarial: Los emprendedores y propietarios de los micronegocios tienen acceso a capacitación y formación en gestión empresarial con el objetivo de adquirir habilidades y conocimientos que les permitan tomar decisiones informadas sobre la administración de su negocio. Estas capacitaciones pueden ser ofrecidas por empresas u organizaciones que hacen parte de nuestro ecosistema de servicios como la Universidad del Sinú, Fundación FUNGERS, CFA Cooperativa Financiera y cursos virtuales, ofrecidos por la CIMD.
- Planificación financiera: Una planificación financiera sólida es clave para la gestión financiera de un micronegocio. Los emprendedores deben establecer un presupuesto, llevar un registro de sus ingresos y gastos, y hacer proyecciones financieras a corto y largo plazo para asegurar la viabilidad de su negocio. Esto se fortalece por medio de distintos formatos ofrecidos por el Mentor del programa y facilitadores, donde los micro propietarios pueden ir ingresando datos financieros y contables de sus micronegocios y así obtener más control económico.
- Acceso a financiamiento: Los micronegocios tienen dificultades para acceder a financiamiento, lo que limita su capacidad para invertir en su negocio. Formalizar un micronegocio ofrece beneficios importantes, como acceso como protección legal y oportunidades de crecimiento. Nosotros estamos en la capacidad de ayudar a los micronegocios para que estos se formalicen brindando un taller para



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

### Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



que conozcan y aprendan que tipo de documentos se requiere para la legalización, así también los documentos que necesitan para acceder a un crédito.

- **Herramientas digitales:** Las herramientas digitales, pueden ayudar a los emprendedores de micronegocios a automatizar procesos y obtener información valiosa para tomar decisiones informadas. Las herramientas digitales que nuestro programa ofrece son los cursos virtuales y los talleres en vivo por medio del canal de YouTube y Facebook.

- **Mentorías:** Acceso a mentorías grupales o individuales sobre temas administrativos y financieros como mentorías psicosociales para fortalecer el empoderamiento, la mentalidad de resiliencia, liderazgo y habilidades débiles. En cuanto a las mentorías la realiza la persona encarga (Mentor) en acompañamiento del facilitador para generar un vínculo de confianza con los propietarios.

Dicho lo anterior, podemos entrar en materia para definir cuál de estas herramientas ha sido la que más acogida tiene y los impactos que genera.

### **8.3 Análisis del impacto de las herramientas implementadas para mejorar la gestión administrativa y financiera de los micronegocios**

Teniendo en cuenta lo que se ha observado en el proceso de prácticas en este programa y la cercanía con los micronegocios.

Un 80% de los micronegocios son atendidos por los mismos propietarios, puedo decir que tan solo un 20% tienen colaboradores o socios a los pueden dejar a cargo, a partir



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



de esto se afirma que, al ser la cabeza y mano de obra de sus negocios, los propietarios no disponen de mucho tiempo para asistir a clases, talleres o cursos. Es por esto que implementamos los talleres virtuales por medio de YouTube o Facebook. Sin embargo, cuando presentamos estos talleres hay poca acogida debido a que la mayoría de los propietarios se encuentran ocupados en sus micronegocios y no pueden conectarse, algunos ven estas charlas después de que son transmitidas, pero aun así el alcance y la recepción de estos es muy baja.

Por otro lado, encontramos el curso virtual Mocs, el cual, los propietarios pueden realizarlo en su tiempo disponible, es un curso que cuenta con 5 módulos y cada módulo tiene sus actividades y evaluaciones correspondientes a cada tema. Aunque este curso está a su disposición a cualquier hora, un bajo porcentaje de los micronegocios lo ha iniciado, cuando investigamos las causas del por qué no han realizado el curso, la gran mayoría dice que no tiene suficiente tiempo libre o no sabe manejar la plataforma, aunque ya se le dio explicación del acceso a esta y de la metodología del curso, así también, como facilitador siempre se está dispuesto a responder las dudas e inquietudes de los propietarios cuando ellos lo necesiten.

Los cursos mocs a pesar de que son una excelente herramienta para mejorar en ciertos aspectos administrativos, también tienen baja acogida ya que son un poco extensos, se debería implementar otra metodología para que los micronegocios sientan el compromiso de asistir al curso y de realizar las actividades que este tiene.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

### Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



Por último, encontramos las mentorías, esta es una herramienta completamente gratuita, como lo es todo el programa. Pero las mentorías son fundamentales para el mejoramiento de la gestión empresarial y financiera de los micronegocios, como lo hemos mencionado anteriormente, los propietarios carecen de conocimientos especializados en estas áreas, es por esto que la orientación y el apoyo del mentor puede marcar una gran diferencia en el éxito de su negocio. El beneficio principal de esta herramienta es que un experto en el tema de emprendimiento y negocios, va a los micronegocios, conversa con ellos, conoce sus debilidades y fortalezas, ayuda a los propietarios a establecer objetivos claros y realistas, les brinda a los emprendedores orientación y asesoramiento personalizado en áreas específicas, como finanzas, marketing, modelo de negocio, entre otras.

Esta herramienta ha sido de la que más impacto tiene ya que al haber una cita previa, disposición de tiempo los propietarios acogen y escuchan con mucha atención las recomendaciones y actividades a realizar, puesto que saben que un experto en el tema les está dando esta oportunidad de asesorar su negocio.

#### **8.4 Propuestas**

- Propuesta de reconocimiento y recompensa por la participación activa y compromiso de los micronegocios en los talleres brindados por medio de en vivos en YouTube. Esto va a permitir que los micronegocios se incentiven más por aprender y “ganar algo”. Esos reconocimientos se pueden dar por medio certificados de participación, ofrecer incentivos tangibles e intangibles durante las charlas o simplemente destacando sus asistencias como logros.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



- Propuesta de un diseño interactivo de los talleres en vivo con el fin de generar participación activa, por medio de sesiones de preguntas, debates, ejercicios en grupo, actividades cortas y rápidas que se realicen durante las charlas. Al incorporar elementos interactivos, los propietarios se sentirán más motivados a participar en los talleres, ellos podrían plantear preguntas, expresar sus opiniones, debatir ideas y compartir sus propias experiencias. Todo esto enriquecerá el proceso de aprendizaje y genera un ambiente de colaboración.
- Propuesta para realizar algunos de estos talleres virtuales de forma presencial para aquellos micronegocios que prefieren el contacto físico y la interacción directa con otros propietarios del programa es una excelente manera de adaptar el formato y brindarles una experiencia más enriquecedora. Algunos propietarios sienten más compromiso al ir a un lugar físico y compartir con los demás propietarios integrantes del programa, realizar esta propuesta tiene una logística más compleja ya que se tendría que buscar un espacio con una ubicación estratégica y accesible para todos los propietarios, incluir una programación, pedirles a los micronegocios confirmar su asistencia y otros aspectos a tener en cuenta, pero el impacto de esta herramienta sería mayor para los micronegocios.
- Propuesta de capacitación a todos los micronegocios de forma presencial sobre la realización de los distintos módulos encontrados en cada curso a realizar, en el campus virtual de la corporación industrial minuto de Dios. El objetivo de esta capacitación es enseñarles a los propietarios a utilizar la plataforma



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



y aprovechar las oportunidades que ofrece el entorno digital, estos cursos Mooc aportan una variedad de herramientas que pueden ayudar a los micronegocios en su gestión empresarial y financiera.

- Propuesta de mejoramiento de los planes de atención con el fin de hacerlos personalizados y que los micronegocios accedan a las actividades que les brindaran más ayuda y conocimiento para solucionar las debilidades en la gestión administrativa y financiera de sus negocios. Las asesorías personalizadas ofrecen una atención centrada en las necesidades específicas de cada micronegocio, lo que permitirá abordar los desafíos y las oportunidades particulares de cada negocio de manera más precisa y efectiva.
- Propuesta de encuesta de retroalimentación mensual. Esta se realiza con el fin de asegurar una evaluación continua y obtener retroalimentación directa de los propietarios sobre las actividades realizadas y las herramientas brindadas para el fortalecimiento de la gestión administrativa y financiera. Las encuestas medirán el nivel de satisfacción de los propietarios, las áreas de mejora y recopilará sugerencias para fortalecer el programa.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 9 CONCLUSIONES

En el transcurso de mis prácticas profesionales tuve la oportunidad de obtener una valiosa experiencia en el campo de la gestión empresarial y financiera de los micronegocios de la ciudad de montería. Durante estos 4 meses, comprobé la importancia de contar con herramientas y estrategias efectivas para mejorar la gestión de estos micronegocios, los cuales, frecuentemente enfrentan dificultades a causa del desconocimiento y poca experiencia en estas áreas.

Por medio de este documento, tengo la oportunidad de exponer una variedad de herramientas y estrategias que mejoraran la gestión administrativa y financiera de los micronegocios y que son realmente beneficiosas para los negocios si sus propietarios las ponen en práctica.

Deseo que este informe sea de gran ayuda para aquellos emprendedores y propietarios de micronegocios que quieran aplicar distintas herramientas y estrategias para mejorar la rentabilidad y sostenibilidad de sus negocios tanto los de la ciudad de Montería como de otras partes del país con el fin de que contribuyan al desarrollo de la economía del país, fortaleciendo y enriqueciendo la red empresarial en nuestras comunidades.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 10 REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

- *JOSE NICOLÁS PACHECO GARAVITO (2021), Instructivo programa MD Micronegocios.* (s/f). Amazonaws.com. [https://portalweb-uniminuto.s3.us-east1.amazonaws.com/activos\\_digitales/PCIS/PCIS\\_Instructivo%20programa](https://portalweb-uniminuto.s3.us-east1.amazonaws.com/activos_digitales/PCIS/PCIS_Instructivo%20programa)
- *Inicio.* (2022, junio 15). Minuto de Dios Industrial. <https://mdc.org.co/>
- *Alianzas y servicios empresariales.* (2022, junio 22). Minuto de Dios Industrial. <https://mdc.org.co/alianzas-y-servicios-empresariales/>
- *Desarrollo de micronegocios y emprendimiento.* (2022, junio 20). Minuto de Dios Industrial. <https://mdc.org.co/desarrollo-de-micronegocios-y-emprendimiento/>
- *Corporación Industrial Minuto de Dios, 30 años protegiendo el empleo y transformando empresas.* (2022, julio 11). Issuu. [https://issuu.com/acopibogotacundinamarca/docs/revista\\_ed.18\\_digital/s/16326124](https://issuu.com/acopibogotacundinamarca/docs/revista_ed.18_digital/s/16326124)
- *1 Instrucciones para Estudiantes (Facilitadores) y Profesores (Orientadores) Micronegocios MD 2022.* (s/f). Scribd. Recuperado el 2de mayo de 2023, de <https://es.scribd.com/presentation/564567545/1-Instrucciones-para-estudiantes-facilitadores-y-profesores-orientadores-Micronegocios-MD-2022>



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



- Portafolio. (s/f). *Colombia cerró 2022 con 5,37 millones de micronegocios.*  
Portafolio.co. Recuperado el 25 de mayo de 2023, de  
<https://www.portafolio.co/negocios/empresas/micronegocios-en-colombia-llegaron-a-5-3-millones-en-2022-579199>
- Imaginemos, R. (2021, noviembre 29). *Razón 10/30 - Desigualdades y Emprendimiento.* Re-imaginemos.  
<https://www.reimaginemos.co/columnas/razon10emprendimiento>
- Técnico, B. (s/f). Gov.co. Recuperado el 25 de mayo de 2023, de  
<http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/ech/micro/bol-micronegocios-dep-2021.pdf>



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



## 11 ANEXOS

Se adjunta como evidencia los siguientes anexos, que darán sustento al presente trabajo, los documentos aquí presentados son confidenciales ya que incluyen información personal de los propietarios de los micronegocios y algunos documentos compartidos por la corporación industrial minuto de dios para la realización de la labor como practicante facilitador en la ciudad de montería.

### 1. INSTRUCTIVO DE ABORDAJE A MICRONEGOCIOS



#### INSTRUCTIVO PARA EL ABORDAJE DEL PROPIETARIO DEL MICRONEGOCIO

Versión 4: junio de 2022

##### Introducción

Este instructivo tiene como objetivo servir de soporte al estudiante para la búsqueda activa y abordaje de los propietarios de micronegocio, con el fin de ser más asertivos en la recolección de la información y proponer una manera adecuada de presentación, para incentivar la participación de los propietarios en el programa de reactivación de Micronegocios.

Este documento le contará paso a paso al estudiante cómo realizar la búsqueda y abordaje de los propietarios. Para esto, es importante que el estudiante:

- Tenga claros los conceptos abordados durante las primeras semanas del curso de emprendimiento "Acompañamiento para el fortalecimiento de Micronegocios", y así compartir la información pertinente del programa e incentivar la participación de los propietarios de los Micronegocios.

##### PERFIL DE LOS MICRONEGOCIOS

- El sector económico focalizado del cual provengan los micronegocios estará orientado por el Centro Progresá y dicha orientación será transmitida a los facilitadores a través del profesor.
- Los micronegocios deben tener acceso a internet y equipo de cómputo para poder asistir a las sesiones de mentoría y capacitaciones programadas.
- Los propietarios deben disponer de al menos 4 horas semanales para llevar a cabo las actividades del programa.
- Estar dispuesto a participar activamente de todas las fases del proyecto, así como de brindar su testimonio y de participar con sus opiniones cuando sea necesario.

El estudiante deberá realizar una búsqueda activa de los propietarios de los Micronegocios, esta búsqueda que se podrá realizar a través de:

1. Su entorno: familiares, amigos y vecinos
2. Sistema Referidos: es la recomendación o postulación que hace una persona de otra, ofreciendo los datos de contacto.

#### "Iniciar con promesa de beneficio"

##### Libreto de Abordaje:

Buenos días (tardes, noches) Mi nombre es: \_\_\_\_\_ soy estudiante de la Corporación Universitaria Minuto de Dios, UNIMINUTO, del programa \_\_\_\_\_ y quiero presentarle el programa de "Acompañamiento para el Fortalecimiento de Micronegocios", creado por el Minuto de Dios, que extiende servicios a micronegocios formales e informales y emprendedores de a pie. El cual busca aportar a la reactivación económica de su negocio a través de facilitarle:

- Mejoramiento promedio de la calidad del servicio/producto que su negocio ofrece.
- Mejoramiento de la distribución y presentación de su negocio.
- Creación de hábitos positivos empresariales para sus finanzas personales y de su micronegocio.
- Asesoría y acompañamiento en el acceso a servicios públicos y privados de apoyo a sus Micronegocios (servicios del nivel municipal, departamental y nacional).
- Participación en mentorías grupales e individuales en temas como: Innovación en Modelo de Negocio, Mercadeo y Comercialización, Financiación y Formalización.
- Servicios complementarios de El Minuto de Dios (microcréditos y educación e inclusión financiera).

Los beneficios que ofrece la participación en este programa de "Acompañamiento para el fortalecimiento de Micronegocios" le permitirá al propietario desarrollar y fortalecer habilidades y competencias propias para el fortalecimiento de su micronegocio, que se podrán ver reflejadas en el mejoramiento progresivo de la calidad, presentación, distribución y comercialización de sus servicios/productos.

La metodología del servicio es virtual, no tiene costo y el programa tiene una duración aproximada de 12 semanas, a través de las cuales mediante la información que desee compartir el propietario se establece un diagnóstico para una mejor comprensión de las fortalezas y debilidades del micronegocio, lo que permitirá analizar y proponer por parte del Minuto de Dios un plan de atención que sugiere mentorías, actividades y servicios para fortalecer la gestión en aspectos como las finanzas, mercadeo, modelo de negocio entre otros.



# UNIVERSIDAD DE CORDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 2. Entrevista 2 de diagnóstico. Ejemplo micronegocio Albapatry diseños

The screenshots show a diagnostic interview form for a micro-business named 'Albapatry diseños'. The form is divided into four main sections:

- INNOVACIÓN, ORGANIZACIÓN Y OPERACIÓN:** Contains 6 questions about business development, technology use, and planning. Questions 1, 2, and 3 are answered 'No'. Questions 4, 5, and 6 are answered 'No'.
- MODELO DE NEGOCIOS:** Contains 10 questions about the business model. Question 7 is answered 'Si'. Question 8 has dropdowns for 'Presencial - Virtual' and 'Venta a domicilio'. Question 9 is answered 'No'. Question 10 is answered 'No'. Questions 14 and 15 are answered 'Si' and 'No' respectively.
- FINANCIERO Y CONTABLE:** Contains 5 questions about financial management. Question 17 is answered 'No'. Question 18 has a range of '\$150.000 a \$600.000'. Question 19 is answered 'No'. Question 20 is answered 'No'. Question 22 is answered 'No, está al día'. Question 23 is answered 'Si'. Question 24 is answered 'No'. Question 25 is answered 'Si'.
- MERCADERO Y COMERCIALIZACION:** Contains 5 questions about marketing and sales. Question 21 is answered 'No tiene ninguna'. Question 25 is answered 'Si'. Question 26 has a dropdown for 'inversión en infraestructura'. Question 27 has dropdowns for 'Referidos' and 'Redes Sociales'. Question 28 is answered 'Si'. Question 29 is answered 'Si'. Question 32 has a dropdown for 'Redes Sociales'.



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



CRM Ventas Cmi Diagnostic Jessica Hernandez

Flujo / Alba Patricia Mendoza Sibaja

Editar Crear Imprimir Acción 1/25

Inactivar Caso Primer encuentro Segundo encuentro Tercer encuentro En espera de plan de atención Cuarto encuentro: Ejecución Plan de atención Seguimiento Pre Finalización Finalización del caso

productos o servicios con alguna marca, tarjeta, logo?

30. ¿Qué hace usted para conseguir nuevos clientes y/o lograr vender más? (Utiliza redes las redes sociales, hace algún evento, descuentos, participan en ferias, etc)

31. ¿Cuáles otros medios usa para vender mas?

33. ¿Cuáles otros medios usa para contactarle a sus clientes?

34. ¿Hace promoción en las redes sociales?

35. ¿Vende a través de redes sociales o páginas web?

36. ¿Cuál es el estimado de clientes atendidos?

37. ¿Cuál es su estimado de clientes recurrentes de su negocio?

38. ¿Tiene este negocio IT(Número de identificación Tributaria)?

39. ¿Cuanto tiempo lleva con el Micronegocio?

40. En caso de tener empleados, ¿estos cuentan con la remuneración y aportes legales establecidos como salud, pensión y ARL?

41. Cuantos empleados informales tiene su negocio (Sin contrato, pago diario, etc.)

42. Cuantos empleados formales tiene su negocio(Con contrato y afiliación a seguridad social)

43. ¿Su micronegocio cumple con las regulaciones/normativas propias del sector en el que se encuentra? (Ejemplo: pago por licencias de funcionamiento, Registro Turismo, Invlma,

FORMALIZACION

Continuar con el Formulario

36. ¿Este registrado en Cámara de Comercio?

37. ¿Tiene el negocio RUT de Persona Jurídica?

38. ¿Tiene este negocio IT(Número de identificación Tributaria)?

39. ¿Cuanto tiempo lleva con el Micronegocio?

40. En caso de tener empleados, ¿estos cuentan con la remuneración y aportes legales establecidos como

CRM Ventas Cmi Diagnostic Jessica Hernandez

Flujo / Alba Patricia Mendoza Sibaja

Editar Crear Imprimir Acción 1/25

Inactivar Caso Primer encuentro Segundo encuentro Tercer encuentro En espera de plan de atención Cuarto encuentro: Ejecución Plan de atención Seguimiento Pre Finalización Finalización del caso

cuentan con la remuneración y aportes legales establecidos como salud, pensión y ARL?

44. ¿En los últimos 6 meses ha estado interesado en buscar empleo o ya ha aplicado a convocatorias de empleo?

45. ¿En que temas está interesado en recibir asesorías o acompañamiento y o formación o capacitación? (Financiera, Comercial, Logística, Administrativa, Gerencia, Recursos Humanos, etc)

contabilidad y manejo de Excel Marketing Financiero Comercio



# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



### 3. DIAGNOSTICO GENERADO LUEGO DE LA ENTREVISTA Ejemplo micronegocio Albapatry diseños

MICRONEGOCIOS				"Acompañamiento para la reactivación de micronegocios"		Fecha:	2023-03-22
Nombre del negocio:	ALBA PATRI DISEÑOS	Actividad del micronegocio:		Valoración del micronegocio:	Confiable		
Nombre del propietario:	Alba Patricia Mendoza Sibaja	Tipo de micronegocio:					
Tipo de documento:	Cédula	Número de identificación:	Z5801760				
Ubicación:	Zona Urbana	Código formulario:					
<b>Diagnostico:</b> confiable							
<b>Hábitos positivos</b> _____ _____ _____							
<b>Programas y proyectos públicos y privados</b> _____ _____							
<b>Mentorías</b> <b>Innovación, Organización y Operación</b>							
<b>Sugerencia</b> Buscar y explicar de nuevas herramientas tecnológicas que puedan mejorar los procesos o productividad del micronegocio Acompañar y capacitar acerca de hábitos de planeación y organización, así como el diseño de un registro para llevar el cumplimiento de un plan y las metas Acompañar y capacitar aspectos de planeación estratégica, así como la definición de una misión, visión y objetivos a largo plazo del micronegocio Acompañar y capacitar acerca de la elaboración y seguimientos de los registros de inventario Identificar alternativas y/o acciones necesarias para adecuar su espacio de trabajo							
<b>Modelo de negocio</b>							
<b>Sugerencia</b> Requiere explorar más canales, afinarlos y ponerlos a funcionar Buscar apoyo en herramientas tecnológicas o registros donde pueda llevar el control y supervisión de los clientes para generar estrategias de fidelización y compra más frecuente							
<b>Formalización</b>							
<b>Sugerencia</b> Remitir al programa de Empleabilidad Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio Acompañar y asesorar en los procesos para la formalización del negocio Acompañar y asesorar en los procesos de pagos parafiscales para sus empleados Revisar las regulaciones del sector y plantear con el propietario un plan de trabajo para empezar a cumplirlas							
<b>Mercadeo y Comercialización</b>							
<b>Sugerencia</b> Acompañar en la identificación de oportunidades de mercado y nuevos segmentos de clientes Acompañar en el diseño de estrategias para la visibilidad de los productos o servicios Acompañar en el uso de redes sociales para promocionar y posicionar su negocio y productos							
<b>Financiero</b>							
<b>Sugerencia</b> Orientar al propietario del negocio acerca de los hábitos positivos financieros y la importancia de llevar registros económicos Orientar al propietario del negocio acerca de los hábitos positivos financieros y la importancia de llevar registros económicos Acompañar y explicar el proceso para calcular el punto de equilibrio Acompañar y explicar los beneficios de la inclusión financiera para el acceso a los productos del sistema bancario Acompañar y capacitar aspectos de educación financiera para la búsqueda e implementación de una herramienta (Excel, SHIGO) que permita realizar los registros contables del negocio Remitir a la Cooperativa Minuto de Dios							
Facilitador:		<i>Lenora Hernández</i>		Director:			

#### 4. PLAN DE ATENCIÓN Ejemplo micronegocio Albapatri diseños



#### PLAN DE ATENCIÓN



#### - Atención Especial -

Recomendaciones Generales

A partir del resultado de la valoración inicial, el Minuto de Dios le sugiere avanzar en las siguientes recomendaciones específicas.

Apreciado Empresario a continuación se lista el Plan de Atención para el fortalecimiento a través de programas públicos y privados de ecosistema de micronegocios.

Prioridad	Actividades	Soluciones	Responsable
48 H	Creando estrategias innovadoras con design thinking	Definir el valor que quiere entregar a sus clientes, clarificar que problemas o dolores quiere ayudar a resolver, validar si los productos y/o servicios ofrecidos	MICRONEGOCIO
1 Semana	Curso Planeación Estratégica	Crea hábitos de planeación y organización	MICRONEGOCIO
2 Semanas	Curso prospectiva Estratégica	Establece un plan estratégico y se realiza seguimiento a las metas	MICRONEGOCIO
1 Mes	Curso manejo de inventario	manejo adecuado de inventario del micronegocio	MICRONEGOCIO
A futuro	PREPARAR DOCUMENTOS PARA ACCEDER A FUENTES DE FINANCIACIÓN	Recursos par financiamiento de la operación	MICRONEGOCIO
Hábitos a desarrollar	Hábitos positivos financieros y la importancia de llevar registros económicos, Herramientas digitales para promoción de sus productos (uso de redes sociales y el desarrollo de páginas web). Mantener actualización en formalización de		MICRONEGOCIO

**PLAN DE ATENCIÓN**

A partir del resultado de la valoración inicial, el Minuto de Dios le recomienda avanzar en el siguiente plan de mejora:

Acciones de Mejora

Apreciado Empresario identificamos que su negocio:

**Programa de Fortalecimiento**

Programa de fortalecimiento para el fortalecimiento de distintas áreas del micronegocio.

Programa: ASISTIR A CHARLAS MERCADERO Y VENTAS, FINANZAS, OPERACIONES Y ESTRATEGIAS Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Duración (horas): 4

Inicia: 3/04/2022

Finaliza: 27/04/2022

Plataforma: YOUTUBE

Enlace para ingresar:

Soluciones: DESARROLLAR HABITOS PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE SUS PRODUCTOS, FORMALIZAR EL REGISTRO CONTABLE, MEJORAR EL FUNCIONAMIENTO DE LA EMPRESA Y LA IMAGEN QUE TIENEN LOS CLIENTES DESDE LA

**MOOCs Cursos Cortos**

Cursos virtuales cortos que funcionan bajo la modalidad de aprendizaje flexible gracias a su metodología 100% Online.

Programa: Creación de un estrategia de negocios

Duración (horas): 3

Inicia: 3/04/2022

Finaliza: 26/04/2022

Plataforma: YOUTUBE

Enlace para ingresar:

Soluciones: Generar estrategias de fidelización de clientes para un negocio de compra más frecuente.

**Mentorías**

Horas de mentoría personalizadas en el área:

De:

Temas: MODELOS DE NEGOCIOS

Mentor: MELICER GARIBALDO HERMANDEZ

Mentorado: CONVENIR

Soluciones: Diseñar un plan de intervención para abrir nuevos canales y llegar a más clientes.

## 5. ACTA DE ENTREGA DE PLAN DE ATENCIÓN Ejemplo micronegocio pantalonetes premium.

### Acta 1

#### Diligenciamiento del diagnóstico empresarial y entrega del plan de atención

En el marco del programa MD Micronegocios que busca fortalecer económica y aplicación y lectura del formulario de diagnóstico empresarial y la concertación del plan de atención.

Esta actividad se realizó bajo la modalidad:

Virtual

Presencial

Fecha	Nombre propietario (Micronegocio)	Número de identificación	Firma propietario Micronegocio
10/ MAYO/2023	Dylan Andres Primo Alvarez	1.067.962.596	Dylan Primo

Elabora

(Firma y nombre del mentor)

## 6. LISTADOS DE ASISTENCIAS A CHARLAS POR MEDIO DE YOUTUBE

FECHA Y HORA	NOMBRE DEL PROPIETARIO	CÉDULA	NOMBRE DEL MICRO-NEGOCIO	BUSSINES MODEL II JUEVES 5:00 PM	AUTORIZA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES
27/04/2023 17:01	María Domínguez	1003158438	Magnífica accesorios	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:02	Daniel ayazo	1003432522	Kairos papelería	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:03	Valentina López Castillo	1003043763	Melos	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:03	Ana Carolina Mendoza sibaja	1067880853	Carolina accesorios	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:04	Yelisa Mejía Nisperuza	1127598753	Yelash1	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:05	Yulieth Patricia castillo Petro	1067950922	Artesana ( Repostería saludable )	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:07	Arelly Mendoza	25801695	Arelly Mendoza peluquería y spa de uñas	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:07	Alba Patricia Mendoza sibaja	25801760	Albapatrydiseños	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:08	Angel	1063151576	Surticell	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:09	María Alejandra colorado	1067892332	María Colorado Make up & Hair	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:10	Ángel Mateo Negrete Chagín	1193086145	Doña Rosa sopas y cazuelas	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:10	Verónica Arroyo Agamez	1067969915	veasy	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:13	Andrés Mauricio Gloria Espitia	1003048484	Papelmax	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:15	FIDELIA ESTHER PADILLA CARVAJAL	1067915469	ISABELLA FASHION	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:17	Sindy	1064315661	PEQUEÑOS ANTOJOS	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:26	Yulieth patricia castillo	1067950922	Artesana ( Repostería saludable )	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:26	Diana Carolina Amorocho Londoño	1193539463	Dilu shop	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:26	Valentina Vega	1062429995	Sunset tienda	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:26	Maura Isabel Lopera Medina	1067967729	ML CLOTHING STORE	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:28	Belky bocachica	39016869	Buñuelos de Rafa	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:28	Kelly	1067921313	Flako gim	PRESENTE	NO
27/04/2023 17:28	Evelia	42652631	Pauli	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:32	Dylan André primo alvarez	1067962596	Pantalonetas premium	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:43	Sandra Bruno	50981828	Bruno café	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:43	Juan Mauricio dela puente mejia	1003407596	J3	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:54	Daniel Andrés Navarro mercado	1003046376	CIBER PUNTO VERDE	PRESENTE	SI
27/04/2023 17:59	Omar Yesid Loaiza Pérez	1001946379	Heladería Delicias de la Ribera	PRESENTE	SI
27/04/2023 18:01	Ligia Rodríguez	26201198	Varietades Ligia	PRESENTE	SI
27/04/2023 18:12	maría del pilar herazo	1067885048	heraz bakery	PRESENTE	SI
27/04/2023 19:09	José Luis Pérez pico	1067932574	Lácteos Royer	PRESENTE	SI
27/04/2023 20:36	Jose Fernando Diaz Martinez	1062955460	Josetattoo	PRESENTE	SI
FECHA Y HORA	NOMBRE DEL PROPIETARIO	CÉDULA	NOMBRE DEL MICRO-NEGOCIO	FINANZAS PERSONALES MARTES 5:00 P.M.	AUTORIZA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES
2/05/2023 17:46:42 p	FIDELIA ESTHER PADILLA CARVAJAL	1067915469	ISABELLA FASHION	PRESENTE	SI
2/05/2023 16:58	Jonny Quintero Ruiz	78696045	Ostería Río mar	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:13	Ángel blanco reale	1063151576	Surticell	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:23	Clelia Aguirre	50883699	Lo nuestro	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:24	Omar Yesid Loaiza Pérez	1001946379	Heladería Delicias de la Ribera	PRESENTE	NO
2/05/2023 17:25	José Luis Pérez pico	1067932574	Lácteos Royer	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:25	Jose Diaz	1062955460	Josetattoo	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:26	Clelia Aguirre Ramos	50883699	lo nuestro	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:27	Andrés Mauricio Gloria Espitia	1003048484	Papelmax	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:29	María colorado	1067892332	Mariacoloradomakeup_hair	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:29	Juan Mauricio dela puente mejia	1003407596	J3	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:30	Daniel ayazo	1003432522	Kairos papelería	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:34	maría del pilar herazo	1067885048	heraz bakery	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:36	DANIEL ANDRÉS NAVARRO MERCADO	1003046376	CIBER PUNTO VERDE	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:36	María José Domínguez Morales	1003158438	Magnífica by majo Domínguez	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:37	Angel Mateo Negrete Chagín	1993086145	Doña Rosa Sopas y Cazuelas	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:37	Daniel ayazo	1003432522	Kairos papelería	PRESENTE	SI
2/05/2023 17:41	Hugo Armando Hernández Pérez	1064981934	H diseños	PRESENTE	SI
2/05/2023 18:18	Yulieth castillo	1067950922	Artesana	PRESENTE	SI
2/05/2023 18:24	Valentina López Castillo	1003043763	Melo's	PRESENTE	SI
2/05/2023 18:25	Yelisa Mejía Nisperuza	1127598753	Yelash1	PRESENTE	SI
2/05/2023 18:59	Yuris Córdoba sarruff	64704485	Barbería san juan	PRESENTE	SI
3/05/2023 8:23	Sandra Bruno	50981828	Bruno Café	PRESENTE	SI
3/05/2023 12:16	Diana Carolina amoroch londoño	1193539463	Dilu shop	PRESENTE	SI



"VIGILADA MINEDUCACIÓN"

# UNIVERSIDAD DE CÓRDOBA

## INFORME PRÁCTICA EMPRESARIAL

### Comité de Acreditación y Currículo Facultad de Ciencias Económicas, Jurídicas y Administrativas



FECHA Y HORA	NOMBRE DEL PROPIETARIO	CÉDULA	NOMBRE DEL MICRO-NEGOCIO	TALENTO HUMANO SABADO 9:00 A.M.	AUTORIZA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES
6/05/2023 9:50	Verónica arroyo	1067969915	veasy	PRESENTE	SI
6/05/2023 9:51	Dylan André primo alvarez	1067962596	Pantalonetas premium	PRESENTE	SI
6/05/2023 9:51	Arelyly Mendoza	25801695	Arelyly Mendoza peluquería y spa de uñas	PRESENTE	SI
6/05/2023 9:58	Eliana Edith Rodríguez Jaramillo	25799896	Quesabroso	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:08	Valentina López Castillo	1003043763	Melos	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:08	Yelisa Mejía	1127598753	Yelash1	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:11	María colorado	1067892332	Mariacoloradomakeup_hair	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:14	Clelia Aguirre Ramos	50883699	Lo nuestro	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:16	Daniel Andrés Navarro mercado	1003046376	CIBER PUNTO VERDE	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:37	Andrés Mauricio Gloria Espitia	1003048484	Papelmax	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:43	Yuris Córdoba	64704485	Barbería san juan	PRESENTE	SI
6/05/2023 10:43	Alba Mendoza	25801760	Albapatrydiseños	PRESENTE	SI
6/05/2023 11:01	María del pilar herazo	1067885048	Herazo bakery	PRESENTE	SI
6/05/2023 11:36	Valentina vega	1062529995	Sunset	PRESENTE	SI
6/05/2023 12:35	José Luis Pérez pico	1067932574	Lácteos Royer	PRESENTE	SI
6/05/2023 13:53	Omar Yesid Loaiza Pérez	1001946379	Heladería Delicias de la Ribera	PRESENTE	NO
7/05/2023 9:16	Jose Díaz	1062955460	Josetattoo	PRESENTE	SI

FECHA Y HORA	NOMBRE DEL PROPIETARIO	CÉDULA	NOMBRE DEL MICRO-NEGOCIO	IMPULSA TU MARCA SABADO 9:00 A.M.	AUTORIZA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES
13/05/2023 9:51	verónica arroyo	1067969915	veasy	PRESENTE	SI
13/05/2023 9:52	Daniel ayazo	1003432522	Kairos papelería	PRESENTE	SI
13/05/2023 9:52	Alba Mendoza	25801760	Albapatrydiseños	PRESENTE	SI
13/05/2023 9:53	Yulieith	1067950922	Artesana	PRESENTE	SI
13/05/2023 9:53	Omar Yesid Loaiza Pérez	1001946379	Heladería Delicias de la Ribera	PRESENTE	NO
13/05/2023 9:55	Ángel Mateo Negrete Chagín	1193086145	Doña Rosa sopas y cazuelas	PRESENTE	SI
13/05/2023 9:57	Valentina lopez castillo	1003043763	MELO'S	PRESENTE	SI
13/05/2023 10:00	Luz ARELLY MENDOZA	25801685	Arelyly Mendoza peluquería y spa de uñas	PRESENTE	SI
13/05/2023 10:02	Jhenifeer Vanessa Pernet Pastrana	1003005102	Parrilla Toscana	PRESENTE	SI
13/05/2023 10:03	Dylan André primo alvarez	1067962596	Pantalonetas premium	PRESENTE	SI
13/05/2023 10:05	María José Domínguez Morales	1003158438	Magnifica by majo dominguez	PRESENTE	SI
13/05/2023 10:17	Diana Carolina amorrocho londoño	1193539463	Dilu shop	PRESENTE	SI
13/05/2023 10:46	Sandra Bruno	50981828	Bruno café	PRESENTE	SI
13/05/2023 11:36	José Luis Pérez pico	1067932574	Lácteos Royer	PRESENTE	SI
13/05/2023 12:18	Yuris Córdoba sarruff	64704485	Barbería san juan	PRESENTE	SI
13/05/2023 12:20	Pilar herazo serpa	1067885048	Heraz bakery	PRESENTE	SI
13/05/2023 12:28	Clelia Aguirre Ramos	50883699	Lo nuestro	PRESENTE	SI
13/05/2023 12:53	Daniel Andrés Navarro mercado	1003046376	CIBER PUNTO VERDE	PRESENTE	SI
15/05/2023 9:25	María Colorado	1067892332	Mariacoloradomakeup_hair	PRESENTE	SI
15/05/2023 10:03	Sandra Bruno	50981828	Bruno café	PRESENTE	SI

FECHA Y HORA	NOMBRE DEL PROPIETARIO	CÉDULA	NOMBRE DEL MICRO-NEGOCIO	PROSPECTIVA ESTRATEGICA MARTES 5:00 P.M.	AUTORIZA EL TRATAMIENTO DE DATOS PERSONALES
20/05/2023 10:55	Alba Mendoza	25801760	Albapatrydiseños	PRESENTE	SI
20/05/2023 11:00	Arelyly Mendoza	25801695	Arelyly Mendoza peluquería y spa de uñas	PRESENTE	SI
20/05/2023 11:01	Bely bocachica	3137164770	Buñuelos de Rafa	PRESENTE	SI
20/05/2023 11:02	Maura Lopera	1067967729	ML Clothing Store	PRESENTE	SI
20/05/2023 11:47	Valentina vega	1062429995	Sunset	PRESENTE	SI
20/05/2023 12:10	Yulieith Castillo	1067950922	Artesana	PRESENTE	SI
20/05/2023 13:59	Deisy Rodríguez	50927170	Eventos Deisy	PRESENTE	SI
20/05/2023 15:57	jhenifeer pernett	1003005102	Parrilla Toscana	PRESENTE	SI
20/05/2023 21:18	Danis lambertino	1067884756	Micelanea DG	PRESENTE	SI
20/05/2023 21:19	Gavis cedron	10965280	Taller DG	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:01	verónica arroyo agamez	1067969915	veasy	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:01	Alba Mendoza	25801760	Albapatrydiseños	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:03	Maura Lopera	1067967729	ML Clothing Store	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:04	Bely bcachica	39016869	Buñuelos de Rafa	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:05	Clelia Aguirre Ramos	50883699	Lo nuestro	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:07	Kelly	1067921313	Fiako gym	PRESENTE	NO
23/05/2023 18:07	María colorado	1067892332	Mariacoloradomakeup_hair	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:08	María del pilar herazo	1067885048	Heraz bakery	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:09	Omar Yesid Loaiza Pérez	1001946379	Heladería Delicias de la Ribera	PRESENTE	NO
23/05/2023 18:13	Sandra Bruno	50981828	Bruno café	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:17	Dylan André primo alvarez	1067962596	Pantalonetas premium	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:19	Yelisa Mejía	1127598753	Yelash1	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:40	Hugo Armando Hernández Pérez	1064981934	H diseño	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:42	José Luis Pérez pico	1067932574	Lácteos Royer	PRESENTE	SI
23/05/2023 18:56	Valentina vega	1062429995	Sunset	PRESENTE	SI
23/05/2023 19:50	Yulieith	1067950922	Artesana	PRESENTE	SI
23/05/2023 21:08	Danis lambertino	1067884756	Micelanea DG	PRESENTE	SI
23/05/2023 21:09	Gavis cedron	10965280	Taller DG	PRESENTE	SI

## 7. FOTOS DE VISITAS A MICRONEGOCIOS A LO LARGO DEL PROGRAMA

<p>Confecciones Pauly</p>	<p>Ángel Cell</p>	<p>MISCELANEA DG</p>
<p>MOTOS DG</p>	<p>Super Helados</p>	<p>Pequeños antojos</p>
<p>Tienda de detalles Keisy</p>	<p>Que sabroso RESTAURANTE</p>	<p>Arellys Mendoza peluquería</p>
<p>ML CLOTHING STORE</p>	<p>DILUSHOP</p>	<p>ALBAPRATRY DISEÑOS</p>
<p>PATILLAS</p>	<p>VARIEDADES LIGIA</p>	<p>DEISY EVENTOS Y DECORACIONES</p>