

Fortalecimiento de capacidades emprendedoras para población vulnerable del barrio José

Antonio Galán ubicado en Bucaramanga/Santander

Ronny Antonio González Álvarez

Trabajo de grado para optar por el título de ingeniero industrial

Director

Eduwin Andrés Flórez Orejuela

Magister en administración

Universidad Santo Tomás, Bucaramanga

División de Ingenierías y Arquitectura

Facultad de Ingeniería Industrial

2023

Contenido

Introducción.....	9
1. Fortalecimiento de capacidades emprendedoras para la población vulnerable del barrio José Antonio Galán.....	11
1.1 Definición del problema	11
1.2 Justificación.....	13
1.3 Objetivos	15
2. Marco conceptual	15
3. Marco referencial	16
3.1.1 Emprendimiento social y población vulnerable	17
3.1.2 Capacidades emprendedoras	19
3.1.3 Barreras y desafíos para la población vulnerable	21
3.1.4 Impacto social y económico del fortalecimiento emprendedor	24
3.2 Marco histórico	26
3.3 Marco legal y normativo	27
3.4 Estado del arte	29
4. Metodología	31
4.1 Preparación y diseño del proyecto	31
4.2 Ejecución de la capacitación	31
4.3 Seguimiento y acompañamiento.....	31
5. Caracterización de la población vulnerable del barrio José Antonio Galán	32
5.1 Contexto	32
5.2 Descripción del mercado local de los asentamientos José Antonio Galán.....	34

6. Diseño de las herramientas necesarias para el fortalecimiento de la población objeto estudio	35
6.1 Estructura de las capacitaciones y formaciones	36
6.1.1 Modelo de negocios.....	36
6.1.2 Modelo de costos y ventas	37
6.1.3 Estrategias de marketing digital	37
6.2 Contenido de las sesiones diseñadas	37
6.3 Herramientas utilizadas	39
7. Aplicar una prueba piloto de las capacitaciones diseñadas en la comunidad generando indicadores de desempeño en las diferentes áreas de los emprendimientos fortalecidos	43
7.1 Modelo de negocios	43
7.2 Módulo de costos y ventas	45
7.3 Módulo de estrategia de marketing digital	48
7.4 Resultados de la encuesta de satisfacción de las capacitaciones	51
8. Conclusiones	64
9. Recomendaciones.....	66
Referencias	68

Lista de tablas

Tabla 1. *Modelo de negocios*38

Tabla 2. *Modelo de costos y ventas*38

Tabla 3. *Modelo de estrategias de marketing digital*38

Tabla 4. *Herramientas usadas*39

Tabla 5. *Resultados finales de cada capacitación*50

Lista de figuras

Figura 1. <i>Participación voluntaria</i>	51
Figura 2. <i>Nivel de satisfacción modelo de negocios</i>	52
Figura 3. <i>Aspecto más destacado</i>	54
Figura 4. <i>Expectativas capacitación marketing digital</i>	56
Figura 5. <i>Organización y enfoque</i>	57
Figura 6. <i>Recomendaciones</i>	59
Figura 7. <i>Estrategias y enseñanzas en práctica</i>	60
Figura 8. <i>Crecimiento del negocio</i>	61
Figura 9. <i>Ingresos en aumento</i>	63

Lista de apéndices

Apéndice A. *Estudio de Mercado José Antonio Galán.*

Apéndice B. *Estructura del plan de negocios.*

Apéndice C. *Estructura del libro contable.*

Apéndice D. *Estructura del modelo Canvas Osterwalder.*

Apéndice E. *Estructura de las presentaciones de las capacitaciones.*

Apéndice F. *Estructura de las evaluaciones de entrada y salida.*

Apéndice G. *Resultado de evaluaciones de modelo de negocios.*

Apéndice H. *Resultado de evaluaciones de costos y ventas.*

Apéndice I. *Resultado de evaluaciones de estrategias de marketing digital.*

Apéndice J. *Ficha técnica del estudio poblacional.*

Apéndice K. *Ficha técnica de la encuesta de satisfacción.*

Nota: (ver archivos externos)

Resumen

El proyecto "Fortalecimiento de capacidades emprendedoras para poblaciones vulnerables del barrio José Antonio Galán" tiene como objetivo principal facilitar el desarrollo de habilidades empresariales en personas pertenecientes a grupos vulnerables de la comunidad mencionada.

Para lograr esto, se implementará una serie de actividades y talleres que promoverán la adquisición de competencias emprendedoras, tales como la planificación estratégica, el análisis financiero y la gestión efectiva de recursos. Estas actividades estarán adaptadas a las necesidades y características particulares de las poblaciones vulnerables en el barrio.

Además, se establecerá un sistema de mentoría individualizada, donde los participantes serán acompañados por profesionales y expertos en emprendimiento, quienes proveerán orientación y apoyo personalizado en el desarrollo de sus ideas de negocio.

Como resultado de este proyecto, se espera que los participantes adquieran las herramientas necesarias para emprender de manera exitosa, generando así oportunidades económicas en sus comunidades y mejorando su calidad de vida.

Para evaluar el impacto del proyecto en las personas beneficiadas, se realizarán mediciones y seguimientos periódicos de los avances obtenidos, así como también se recolectarán testimonios y retroalimentación sobre la efectividad de las actividades y la satisfacción de los participantes. Estos datos permitirán realizar ajustes y mejoras en el programa, garantizando su continuidad y maximizando su impacto en la comunidad.

Palabras clave: emprendimiento, fortalecimiento, innovación, empoderamiento, crecimiento

Abstrac

The project "Strengthening Entrepreneurial Capacities for Vulnerable Populations in the José Antonio Galán Neighborhood" aims to facilitate the development of business skills in individuals belonging to vulnerable groups within the mentioned community.

To achieve this, a series of activities and workshops will be implemented to promote the acquisition of entrepreneurial competencies, such as strategic planning, financial analysis, and effective resource management. These activities will be tailored to the specific needs and characteristics of the vulnerable populations in the neighborhood.

Additionally, an individualized mentoring system will be established, where participants will be guided by professionals and experts in entrepreneurship, providing personalized guidance and support in developing their business ideas.

As a result of this project, it is expected that participants will acquire the necessary tools to successfully undertake ventures, thus generating economic opportunities in their communities and improving their quality of life.

To assess the impact of the project on the beneficiaries, periodic measurements and follow-ups of the progress made will be carried out, and feedback and testimonials regarding the effectiveness of the activities and participant satisfaction will be collected. These data will enable adjustments and improvements to the program, ensuring its continuity and maximizing its impact on the community.

Keywords: entrepreneurship, strengthening, innovation, empowerment, growth

Introducción

En el panorama económico actual que cambia rápidamente, mejorar las capacidades empresariales se ha convertido en un enfoque crucial para empoderar a las poblaciones vulnerables e impulsar un crecimiento socioeconómico sostenible. El proyecto titulado " Fortalecimiento de capacidades emprendedoras para población vulnerable del barrio José Antonio Galán ubicado en Bucaramanga/Santander" tiene como objetivo abordar la necesidad apremiante de apoyar a las personas que enfrentan desafíos socioeconómicos dentro del Barrio José Antonio Galán. A través de una serie de intervenciones cuidadosamente seleccionadas, esta iniciativa tiene como objetivo equipar a estas personas con el conocimiento, las habilidades y las herramientas necesarias para un emprendimiento exitoso.

El objetivo principal del proyecto es facilitar el desarrollo de conocimientos empresariales entre la población objetivo, fomentando así la autosuficiencia, la resiliencia económica y el desarrollo comunitario. Al alinear estratégicamente los módulos de capacitación con las necesidades y dinámicas específicas de los grupos vulnerables, este esfuerzo busca ir más allá de los modelos educativos convencionales. El resultado es un marco innovador que no solo imparte conocimientos teóricos sino que también permite a los participantes traducir ese conocimiento en iniciativas comerciales tangibles.

Un componente central de la metodología del proyecto es una secuencia de capacitación de tres partes que cubre aspectos esenciales del espíritu empresarial. Estos módulos (Desarrollo de modelos de negocios, Modulo de costos y ventas y Estrategias de marketing digital) sirven como base para mejorar las habilidades y desarrollar capacidades. Este plan de estudios se basa en talleres interactivos, aprendizaje experiencial y tutoría, destinados a cultivar una comprensión holística de las complejidades empresariales.

Los resultados previstos van más allá de la adquisición de conocimientos teóricos. A medida que los participantes aprovechen los conocimientos adquiridos en este proyecto, estarán posicionados para convertirse en impulsores de un cambio transformador dentro de sus comunidades. La integración de la tutoría y la aplicación práctica garantiza que cada individuo no solo conceptualice sino que también implemente conceptos comerciales innovadores, amplificando así las oportunidades económicas, fomentando la sostenibilidad e iniciando un efecto en cascada de progreso.

A través de una medición diligente del progreso, el refinamiento iterativo de la estrategia y la colaboración con expertos en emprendimiento, este proyecto está preparado para servir como una fuerza catalizadora, dirigiendo a las poblaciones vulnerables hacia el empoderamiento económico. Mientras nos embarcamos en este viaje, el proyecto "Fortalecimiento de capacidades emprendedoras para población vulnerable del barrio José Antonio Galán ubicado en Bucaramanga/Santander" promete no solo transformar vidas individuales sino también remodelar el panorama socioeconómico del Barrio José Antonio Galán.

1. Fortalecimiento de capacidades emprendedoras para la población vulnerable del barrio José Antonio Galán

1.1 Definición del problema

La comunidad vulnerable del barrio José Antonio Galán se enfrenta a diversos desafíos para el establecimiento de negocios sostenibles y exitosos en un contexto económico y social adverso. La investigación realizada por Toblón [1] señala que uno de los principales obstáculos es la limitada accesibilidad a recursos financieros. La falta de acceso a préstamos y financiamiento adecuado dificulta la materialización de ideas emprendedoras y limita el potencial de desarrollo económico de esta población.

Además, según el estudio de López et ál [2], otro desafío importante es la escasa capacitación en habilidades empresariales. La falta de conocimientos en gestión, marketing y administración empresarial reduce la probabilidad de éxito de los emprendimientos y la capacidad de adaptación a un mercado cambiante. Esta carencia de formación se convierte en un factor determinante en la perpetuación de la vulnerabilidad económica y social de la población estudiada.

Asimismo, el trabajo de investigación realizado por Hernández y Martínez [3] destaca la ausencia de redes de apoyo como un tercer factor limitante. La carencia de contactos comerciales y oportunidades de colaboración empresarial disminuye las posibilidades de crecimiento y supervivencia de los negocios en el barrio José Antonio Galán. Estas redes son esenciales para adquirir conocimiento, acceder a nuevos mercados y obtener recursos necesarios para el desarrollo empresarial.

Por otro lado, el estigma social juega un papel crucial en el panorama económico de la comunidad vulnerable, como lo sugiere el análisis de Gómez [4]. La discriminación y el prejuicio

que enfrentan los miembros de esta población en el mercado laboral dificultan su inserción en sectores económicos clave y restringen sus oportunidades de crecimiento. El estigma también puede afectar la percepción que tienen sobre sí mismos, minando su confianza y capacidad para emprender.

Para superar estos desafíos, se requiere implementar estrategias de fortalecimiento de las capacidades emprendedoras de la población vulnerable. Según las recomendaciones de Montenegro y Ramírez [5], es fundamental establecer programas de capacitación y formación empresarial que aborden las brechas de conocimiento identificadas. Estos programas deben adaptarse a las necesidades específicas de la comunidad y fomentar el desarrollo de habilidades emprendedoras clave.

Además, la promoción de redes de apoyo empresarial es crucial para el desarrollo de negocios sostenibles en contextos vulnerables, como afirman Ramírez et al [6]. Se deben establecer alianzas con organizaciones, instituciones y actores del sector privado que estén dispuestos a brindar apoyo técnico y financiero a los emprendedores del barrio José Antonio Galán.

Finalmente, la comunidad vulnerable del barrio José Antonio Galán se enfrenta a múltiples obstáculos para desarrollar negocios sostenibles y exitosos en un entorno económico y social desafiante. La falta de acceso a recursos financieros, la limitada capacitación en habilidades empresariales, la ausencia de redes de apoyo y el estigma social son factores que restringen su potencial de desarrollo económico y perpetúan su situación de vulnerabilidad. Para superar estos desafíos, es esencial implementar estrategias que fortalezcan las capacidades emprendedoras de la población vulnerable y promuevan oportunidades de desarrollo social y económico en el barrio.

¿Cuáles son las capacidades emprendedoras por fomentar y desarrollar en la población vulnerable del barrio José Antonio Galán ubicado en Bucaramanga/Santander, para que los

refugiados, retornados y comunidades de acogida afiancen y aumenten su recuperación económica y el surgimiento de nuevos emprendimientos sea viable en el año 2024?

1.2 Justificación

El emprendimiento en poblaciones vulnerables es una herramienta que causa un alto impacto en la promoción del desarrollo social y económico, al apoyar y fomentar el emprendimiento en estas poblaciones se pueden generar altos índices de oportunidades tanto en el empleo como en el mejoramiento al acceso de bienes y servicios de calidad, lo que a su vez puede reducir los altos niveles de pobreza y exclusión social.

En muchos países se logra notar que las poblaciones vulnerables siempre se enfrentan a dificultades para acceder al mercado laboral y al emprendimiento, lo que limita su potencial adquisitivo y por ende sus oportunidades de crecimiento en áreas de educación o crecimiento profesional. La difusión y el fortalecimiento de las capacidades emprendedoras de esta población puede ser una solución efectiva la cual puede generar oportunidades de emprendimiento y empleo. [7]

Kiran Mazumdar-Shaw es una empresaria y filántropa india que se graduó en la Universidad de Ballarat en Australia, donde estudió ciencias biológicas. Después de graduarse, Kiran regresó a India y comenzó a trabajar en la industria de la cerveza.

Más tarde, Kiran se dio cuenta de que había una gran necesidad de medicamentos asequibles en India, por lo que decidió fundar su propia empresa de biotecnología, Biocon, en 1978. En ese momento, la industria de la biotecnología era casi inexistente en India y no había ninguna empresa en el país que produjera medicamentos biotecnológicos. [8]

Kiran fundó Biocon con la visión de convertirla en una empresa líder en biotecnología en India y en el mundo. A lo largo de los años, la empresa se ha expandido y ha desarrollado una amplia gama de productos biotecnológicos, desde medicamentos para el cáncer hasta enzimas industriales.

Hoy en día, Biocon es una de las empresas de biotecnología más grandes de India y ha ayudado a mejorar la calidad de vida de millones de personas en todo el mundo a través de sus medicamentos asequibles.

Además, Kiran Mazumdar-Shaw también es una defensora del emprendimiento y la educación empresarial en India. Ha trabajado en estrecha colaboración con varias universidades y escuelas de negocios para establecer programas de emprendimiento y proporcionar a los jóvenes las herramientas y el conocimiento necesarios para iniciar y hacer crecer sus propias empresas.

Tal como lo demuestra en el caso de estudio anterior, el emprendimiento es una forma positiva de impulsar el desarrollo económico local, ya que los negocios creados por los emprendedores locales tienen un impacto directo en la economía de sus hogares, pero que impacta en esferas adicionales como su ciudad y país.

Por último, la justificación para llevar a cabo un proyecto de investigación sobre el fortalecimiento de capacidades emprendedoras para la población vulnerable radica en su capacidad para generar oportunidades de desarrollo social y económico, fomentar el emprendimiento local y reducir la dependencia de la asistencia social de la población vulnerable.

Según el informe Global Entrepreneurship Monitor 2020/2021, la tasa de actividad emprendedora temprana (TEA) en todo el mundo aumentó del 8,8% en 2019 al 10,6% en 2020, lo que representa un aumento del 20,5%. Esto indica que más personas están comenzando sus propios negocios en todo el mundo. [9] [10]

1.3 Objetivos

1.3.1 *Objetivo general*

Desarrollar capacidades en emprendimiento para la población vulnerable del barrio José Antonio Galán ubicado en Bucaramanga/Santander, con énfasis en refugiados, retornados y comunidades de acogida a través del enfoque de vecindario urbano y las actividades de recuperación económica.

1.3.2 *Objetivos específicos*

Caracterizar la población vulnerable del barrio José Antonio Galán que permita definir las necesidades en materia de emprendimiento de la comunidad.

Diseñar las herramientas necesarias para el fortalecimiento de la población objeto estudio.

Aplicar una prueba piloto de las capacitaciones diseñadas en la comunidad generando indicadores de desempeño en las diferentes áreas de los emprendimientos fortalecidos.

2. Marco conceptual

El emprendimiento es una habilidad fundamental para desarrollar un proyecto empresarial con éxito, y se relaciona especialmente con la población vulnerable, la cual puede encontrar en él una oportunidad para mejorar su situación económica y social.

La población vulnerable se refiere a aquellos grupos que se encuentran en desventaja social, económica o cultural, y a menudo tienen menos oportunidades y recursos. Para fortalecer las capacidades emprendedoras de estos grupos, se requieren políticas públicas que impulsen la inclusión financiera, fomenten la equidad de género y promuevan el acceso a tecnologías de la información y la comunicación (TIC).

El fortalecimiento de capacidades es un proceso continuo que implica el desarrollo de habilidades, conocimientos y competencias necesarios para llevar a cabo una actividad de manera efectiva y exitosa. Por lo tanto, resulta importante contar con redes de apoyo y programas de capacitación que brindan asesoría, recursos y experiencias a los emprendedores.

La inclusión financiera es clave para que los emprendedores tengan acceso a servicios financieros formales que les permitan obtener créditos, seguros y ahorros. Asimismo, la equidad de género es fundamental para garantizar que mujeres y hombres tengan las mismas oportunidades de desarrollo empresarial y participación en la vida económica y social.

Las TIC son herramientas y recursos tecnológicos que permiten el acceso a la información, mejoran la comunicación y promueven la innovación en los emprendimientos. Así, el acceso a internet, redes sociales, aplicaciones móviles y otras herramientas digitales puede ser de gran ayuda para los emprendedores, particularmente en entornos donde el acceso a otras formas de financiamiento y apoyo puede ser difícil. [7] [25]

3. Marco referencial

El marco referencial contiene el marco teórico en el cual se va hacer énfasis en el emprendimiento social, las capacidades emprendedoras, las barreras y desafíos a los que se enfrentan las poblaciones vulnerables y por último el impacto social y económico de estas mismas.

3.1 Marco Teórico

El marco teórico está compuesto de 4 puntos clave los cuales son

3.1.1 *Emprendimiento social y población vulnerable*

El emprendimiento social es la creación y gestión de iniciativas empresariales que tienen como objetivo principal generar un impacto social o ambiental positivo. Estas empresas buscan solucionar problemas sociales o ambientales, combinando aspectos empresariales con una clara misión de mejorar la sociedad. Su importancia en el desarrollo de la población vulnerable radica en su enfoque en abordar desafíos sociales y promover cambios positivos en comunidades desfavorecidas.

En primer lugar, el emprendimiento social se enfoca en identificar y resolver problemas sociales, como la pobreza, la falta de acceso a servicios básicos, la educación deficiente, la exclusión social, entre otros. Estas iniciativas buscan generar soluciones innovadoras y sostenibles que tengan un impacto real en la vida de las personas en situación de vulnerabilidad. Asimismo, las empresas sociales adoptan una visión inclusiva y ofrecen oportunidades laborales a personas en situación de vulnerabilidad, como aquellos con discapacidades, jóvenes desempleados y mujeres en riesgo de exclusión. Esto les permite adquirir habilidades, generar ingresos y mejorar su calidad de vida.

Además, el emprendimiento social promueve el empoderamiento de las comunidades vulnerables al fomentar su participación activa en la identificación de problemas y en la búsqueda de soluciones. Al empoderar a las comunidades, se les otorga la capacidad de tomar decisiones y ser agentes de cambio en sus propios entornos. [11]

El emprendimiento social en población vulnerable busca abordar necesidades sociales específicas, ya sea por falta de acceso a recursos básicos, dificultades económicas o desigualdades en el acceso a la educación y el empleo. Los emprendedores sociales en población vulnerable pueden hacer frente a los desafíos económicos y sociales con nuevas ideas creativas que resuelven

necesidades y tienen un impacto positivo en la población vulnerable. Además, estos emprendimientos tienen como objetivo lograr la sostenibilidad económica a largo plazo y, al mismo tiempo, crear un impacto social positivo y sostenible.

Para lograr sus objetivos, los emprendedores sociales en población vulnerable trabajan en colaboración con la comunidad, escuchando sus necesidades, intereses y respetando su cultura y valores. Sin embargo, también se enfrentan a desafíos significativos. Uno de los mayores desafíos para los emprendedores sociales en población vulnerable es la falta de recursos financieros y acceso al financiamiento. Esto puede dificultar la implementación y el crecimiento de sus proyectos. Además, estos emprendimientos pueden tener acceso limitado a los mercados debido a su ubicación o capacidad de producción, lo que dificulta la venta de sus productos o servicios y, por ende, su sostenibilidad financiera. [12]

La falta de capacitación y recursos para el desarrollo empresarial es otro desafío que puede afectar la capacidad de los emprendedores sociales para planificar y llevar a cabo sus proyectos de manera efectiva. Además, la población vulnerable a menudo es vista con estigma y prejuicio por la sociedad en general, lo que dificulta el acceso a oportunidades y recursos necesarios para el desarrollo del emprendimiento social. Superar estos estigmas puede ser un desafío importante para los emprendedores sociales.

Por último, el emprendimiento social es una poderosa herramienta para abordar los desafíos sociales y promover cambios positivos en la población vulnerable. A través de soluciones innovadoras y sostenibles, estas iniciativas pueden generar un impacto significativo en la vida de las personas y empoderar a las comunidades para ser agentes de cambio en sus propios entornos. Sin embargo, también enfrentan importantes desafíos relacionados con la falta de recursos financieros, acceso a mercados, capacitación y el estigma social. A pesar de estos obstáculos, el

emprendimiento social sigue siendo una vía crucial para mejorar la calidad de vida y promover la inclusión de la población vulnerable. [13]

3.1.2 Capacidades emprendedoras

Las capacidades emprendedoras son un conjunto de capacidades y competencias que una persona debe poseer para tener éxito en el ámbito empresarial. Estas son esenciales para identificar capacidades de negocio, organizar recursos, tomar decisiones informadas y adaptarse en un entorno empresarial en cambio constante.

En primer lugar, la creatividad e innovación son aspectos clave de las capacidades emprendedoras. Los emprendedores deben tener ideas originales e innovadoras para destacar en el mercado. Deben identificar oportunidades poco exploradas y diseñar soluciones novedosas que satisfagan las necesidades de los clientes. Además, la orientación al logro es fundamental para el éxito del emprendimiento social. Los emprendedores deben ser perseverantes y estar dispuestos a hacer todo lo necesario para alcanzar sus objetivos y metas. Esto es especialmente relevante en el contexto del emprendimiento social, donde el propósito de resolver problemas sociales requiere dedicación y compromiso. [14]

La toma de decisiones informadas es otro componente importante de las capacidades emprendedoras. Los emprendedores deben basar sus decisiones en análisis de datos y conocimiento del mercado para minimizar riesgos y maximizar el éxito de sus iniciativas.

Asimismo, la capacidad de liderazgo y trabajo en equipo es esencial para el emprendimiento social. Los emprendedores sociales deben liderar y motivar a su equipo hacia el logro de los objetivos del negocio y de la solución social que se busca. También deben ser capaces de delegar tareas y gestionar eficientemente el talento y los recursos disponibles.

La capacidad de adaptación al cambio es otra característica clave de los emprendedores. En un entorno empresarial en constante cambio, los emprendedores deben estar preparados para enfrentar nuevos desafíos y adaptarse a las nuevas circunstancias. [15]

Por último, la habilidad financiera es crucial para el emprendimiento social. Los emprendedores deben ser capaces de administrar el dinero y gestionar las finanzas del negocio. Esto implica preparar presupuestos, analizar estados financieros y, si es necesario, obtener financiamiento externo para mantener el emprendimiento social.

Importancia de las capacidades emprendedoras para el éxito del emprendimiento social

El potenciar el emprendimiento resulta un factor crucial en el desarrollo económico, social y cultural de una nación, al impulsar la iniciativa para generar conocimiento y mejorar el desempeño individual en la sociedad Duarte [16]. De acuerdo con Fuentes y Sánchez [17], el emprendedor desempeña un papel protagónico en la generación de nuevas ideas y desarrollo de innovaciones, siendo responsable del bienestar de los individuos en la sociedad y determinante en la tasa de creación de empresas.

Si se opta por emprender, es esencial comprender la necesidad de perseverar y poseer el conocimiento, la capacidad y la responsabilidad necesaria para desarrollarse. En este sentido, las capacidades emprendedoras se vuelven fundamentales para el emprendimiento social, dado que posibilitan a los emprendedores sociales identificar oportunidades en la comunidad, analizar el mercado y encontrar opciones de negocio que satisfagan las necesidades de la población vulnerable. [18]

La creatividad e innovación son componentes críticos de las capacidades emprendedoras, esto les permite a los emprendedores sociales diseñar soluciones y productos novedosos para

resolver problemas de manera eficaz y eficiente, generando un impacto positivo en su entorno social. [19]

Además, la orientación al logro resulta fundamental para alcanzar los objetivos y metas del emprendimiento social, que suelen estar enfocados en la resolución de problemas sociales específicos. Asimismo, los emprendedores sociales deben demostrar habilidades de liderazgo y trabajo en equipo, motivando y dirigiendo a su equipo hacia el logro de los objetivos del negocio y de la solución social que buscan implementar.

La habilidad financiera es también crucial para el éxito del emprendimiento social. Los emprendedores sociales deben ser capaces de administrar el negocio, elaborar presupuestos, solicitar financiamiento y obtener ingresos para mantener la sostenibilidad del emprendimiento social. [20]

Por último, la capacidad de adaptación es esencial, dado que los emprendedores sociales deben enfrentar los cambios ambientales, sociales y económicos, y realizar ajustes en el negocio para garantizar su viabilidad a largo plazo. La flexibilidad y adaptabilidad son características necesarias para superar los desafíos que pueden surgir en el camino del emprendimiento social.

3.1.3 Barreras y desafíos para la población vulnerable

Las poblaciones vulnerables, que históricamente han enfrentado desventajas y discriminación en diversos entornos, también se enfrentan a barreras y desafíos específicos en el ámbito del emprendimiento. Entre estos obstáculos se encuentra el acceso limitado a financiamiento, lo cual dificulta a las personas de bajos ingresos y comunidades marginadas obtener recursos para iniciar o expandir sus negocios.

Asimismo, la falta de capital y recursos iniciales representa un desafío significativo para los emprendedores vulnerables, ya que necesitan apoyo y recursos para dar sus primeros pasos en el mundo empresarial. Sin embargo, pueden encontrarse con dificultades para obtener el capital semilla necesario. [21]

Otro desafío importante es la falta de oportunidades de formación y desarrollo empresarial. La capacitación y el desarrollo de habilidades emprendedoras son fundamentales para el éxito de cualquier negocio, pero las poblaciones vulnerables pueden carecer de acceso a programas de capacitación y desarrollo empresarial que les permitan adquirir las habilidades necesarias.

La discriminación y los prejuicios también representan una barrera significativa para las poblaciones vulnerables en el ámbito del emprendimiento. La discrepancia puede dificultar el acceso a oportunidades de inversión y apoyo empresarial, lo que afecta negativamente la viabilidad de los negocios de emprendedores vulnerables. [22]

Además, la falta de redes empresariales efectivas es otro desafío que enfrentan las poblaciones vulnerables. Las redes y contactos empresariales son vitales para el crecimiento y la expansión de un negocio, pero las poblaciones vulnerables pueden tener dificultades para acceder a estas redes, lo que limita sus posibilidades de obtener recursos y contactos valiosos. [23]

Factores socioeconómicos, culturales y estructurales que contribuyen a estas barreras:

Las barreras en el ámbito del emprendimiento para las poblaciones vulnerables están fuertemente influenciadas por una serie de factores socioeconómicos, culturales y estructurales. Estos factores interactúan y se entrelazan, creando obstáculos significativos para el desarrollo empresarial de estos grupos.

Una de las principales barreras es la desigualdad económica existente en la sociedad. La disparidad en los ingresos puede dificultar el acceso de las personas de bajos recursos y

comunidades marginadas a los recursos financieros y las oportunidades de inversión necesarias para emprender. La falta de capital inicial puede ser un impedimento significativo para aquellos que desean iniciar un negocio. [23]

Otro factor crucial es la falta de acceso a una educación de calidad. La educación es fundamental para adquirir las habilidades y conocimientos necesarios para emprender y administrar un negocio de manera efectiva. La falta de oportunidades educativas puede limitar las perspectivas de desarrollo empresarial para las poblaciones vulnerables.

Además, los estereotipos culturales y las normas sociales pueden influir en la percepción de las personas y las oportunidades disponibles para ellas. Las poblaciones vulnerables a menudo enfrentan estereotipos negativos que pueden dificultar su acceso al financiamiento y las redes necesarias para el éxito del emprendimiento. Estos estereotipos pueden afectar la confianza y la motivación de los emprendedores vulnerables.

La falta de modelos a seguir y referencias positivas en el ámbito empresarial también representa un desafío significativo. La falta de ejemplos exitosos de emprendedores provenientes de poblaciones vulnerables puede limitar las aspiraciones y oportunidades de estos grupos, generar desconfianza y falta de motivación para emprender. [23]

Además, el acceso limitado a infraestructura y servicios básicos, como electricidad, internet y transporte, puede afectar la viabilidad y el crecimiento de un negocio. Sin una infraestructura adecuada, es más difícil para los emprendedores vulnerables operar sus negocios de manera eficiente.

Por último, la falta de apoyo institucional y político también juega un papel importante en la superación de las barreras. La ausencia de políticas y programas gubernamentales que fomenten

el emprendimiento en las poblaciones vulnerables puede limitar las oportunidades y el apoyo necesario para impulsar su desarrollo empresarial.

3.1.4 Impacto social y económico del fortalecimiento emprendedor

El fortalecimiento emprendedor tiene un impacto significativo tanto a nivel social como económico, el impacto económico del fortalecimiento emprendedor es significativo y abarca varias áreas clave en el desarrollo económico de una sociedad.

En primer lugar, el emprendimiento fomenta la creación de nuevos negocios y empresas, lo que a su vez tiene un impacto directo en la generación de empleo. Los emprendedores contratan a personas y contribuyen al crecimiento del mercado laboral, lo que ayuda a disminuir el desempleo y promover la inclusión económica. [24]

Además, los emprendedores realizan un papel fundamental en la estimulación de la parte económica. Su capacidad para generar nuevas ideas, productos y servicios innovadores los convierte en agentes de cambio en la economía. Al introducir nuevas soluciones y modelos de negocios, contribuir al crecimiento de sectores clave y dinamizar la economía en su conjunto.

Otro impacto económico relevante del emprendimiento radica en la generación de riqueza tanto a nivel individual como comunitario. Los emprendedores exitosos tienen la capacidad de generar ingresos significativos a través de sus negocios. Esta prosperidad no solo beneficia a los propios emprendedores, sino que también tiene efectos positivos en sus comunidades. A medida que los negocios prosperan, los emprendedores pueden invertir en sus empresas, contratar más empleados y apoyar a la economía local.

Asimismo, los emprendedores exitosos contribuyen a la recaudación de impuestos. Sus ingresos y beneficios generados permiten al gobierno obtener recursos adicionales para financiar

servicios públicos esenciales y programas de desarrollo. Esto mejorara la capacidad del Estado para la infraestructura, para que así proporcione servicios de salud y educación de calidad, y promueva el bienestar general de la población.

Por último, el emprendimiento tiene un impacto económico positivo y multifacético. Desde la generación de empleo hasta la estimulación del crecimiento económico y la contribución a la recaudación de impuestos, los emprendedores desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico sostenible y en la mejora de la calidad de vida de las personas. [24] [23]

El impacto social del fortalecimiento emprendedor abarca diversos aspectos que contribuyen al desarrollo y bienestar de las personas y comunidades.

En primer lugar, el fortalecimiento emprendedor proporciona a los emprendedores habilidades y conocimientos específicos que tienen un valor significativo en su vida personal y profesional. Al adquirir estas capacidades, como la gestión del tiempo, la toma de decisiones y la resolución de problemas, los emprendedores pueden aplicarlas de manera efectiva en distintos ámbitos de su vida.

Además, el emprendimiento brinda empoderamiento y autonomía a las personas. Al iniciar y administrar su propio negocio, los emprendedores experimentan un mayor sentido de control sobre su vida y futuro. Esta autonomía les permite tomar decisiones por sí mismos y perseguir sus metas y sueños, lo que mejora su autoestima y confianza en sí mismos.

Otro aspecto relevante es la capacidad de los emprendedores para innovar y resolver problemas sociales. Muchos emprendedores identifican desafíos y necesidades en la sociedad y buscan soluciones creativas e innovadoras para abordarlos. Esto puede manifestarse en la creación de productos o servicios que satisfacen demandas no cubiertas, así como en la implementación de

modelos de negocio que abordan problemas sociales específicos, como la pobreza o el acceso limitado a servicios básicos. [23]

Asimismo, los emprendedores exitosos pueden tener una influencia positiva en sus comunidades. Su éxito y liderazgo pueden inspirar a otros a seguir sus pasos y emprender sus propios proyectos. Esto crea un efecto multiplicador que fomenta un espíritu emprendedor más amplio en la comunidad y puede generar un impacto social significativo.

Por último, el emprendimiento tiene un impacto social positivo al desarrollar habilidades y conocimientos, empoderar a las personas, fomentar la innovación, la solución de problemas sociales, generar influencia y liderazgo en la comunidad. Estos aspectos contribuyen al progreso y bienestar de las poblaciones y fortalecen el tejido social en su conjunto. [24]

3.2 Marco histórico

El fortalecimiento de capacidades de emprendedoras para la población vulnerable se enmarca en un contexto histórico en el cual se reconoce la importancia de fomentar la inclusión y el desarrollo económico y social de los grupos en situación de desventaja.

En las últimas décadas, ha habido una creciente conciencia sobre la necesidad de abordar las desigualdades y las barreras que enfrentan las personas en situación de vulnerabilidad para participar plenamente en la vida económica y social. Esto se ha reflejado en el aumento de políticas públicas y programas que buscan promover la equidad y la inclusión. [7]

En este marco, se han realizado estudios e investigaciones que han revelado la importancia del emprendimiento como una herramienta efectiva para mejorar la situación económica y social de la población vulnerable. El emprendimiento les brinda a estas personas la oportunidad de

identificar y aprovechar oportunidades de negocio, desarrollar proyectos exitosos y mejorar su calidad de vida.

A medida que se ha avanzado en la comprensión de las necesidades y desafíos de la población vulnerable, se han implementado programas y proyectos que buscan fortalecer las capacidades emprendedoras de estos. Estos programas incluyen capacitación en habilidades empresariales, acceso a financiamiento adecuado, asesoramiento y acompañamiento, así como la promoción de redes de apoyo entre emprendedores.

Además, el desarrollo de tecnologías de la información y la comunicación (TIC) ha abierto nuevas oportunidades para los emprendedores y ha facilitado el acceso a información, recursos y mercados. El uso de herramientas digitales, como internet, redes sociales y aplicaciones móviles, ha permitido a la población vulnerable tener acceso a formación, financiamiento y oportunidades de venta en línea. [25]

3.3 *Marco legal y normativo*

En Colombia, el fortalecimiento de capacidades emprendedoras para los grupos vulnerables se encuentra respaldado por un marco legal y normativo que busca promover la inclusión y el desarrollo económico y social de estos. Algunos de los principales instrumentos jurídicos en este sentido son los siguientes:

Ley 1014 de 2006, "Fomento de la cultura del emprendimiento": Esta ley tiene como objetivo promover la cultura emprendedora, fomentar la creación de empresas y generar empleo. Establece mecanismos para fortalecer las capacidades y empresas de la población, incluyendo a los grupos en situación de vulnerabilidad.

Ley 1780 de 2016, "Ley de emprendimiento": Esta ley busca promover la creación, crecimiento y consolidación de empresas en el país. Establece medidas para fomentar la inclusión de la población vulnerable en el ecosistema emprendedor, a través de la implementación de programas y políticas que fortalezcan sus empresas.

Decreto 2366 de 2019, "Política Nacional de Emprendimiento en Colombia": Este decreto establece la política nacional de emprendimiento en el país, la cual tiene como objetivo principal promover la creación y el fortalecimiento de emprendimientos en todos los sectores de la economía. Reconoce la importancia de fomentar la inclusión de la población vulnerable y establece medidas para fortalecer sus capacidades emprendedoras.

Ley 1429 de 2010, "Régimen Especial de Micro y Pequeñas Empresas": Esta ley establece un régimen especial para las micro y pequeñas empresas en Colombia, brindando incentivos y beneficios fiscales para promover su creación y desarrollo. Incluye medidas específicas para fomentar la participación de la población vulnerable en la creación y fortalecimiento de estas empresas.

Ley 361 de 1997, "Ley de protección a la población con discapacidad": Esta ley busca garantizar los derechos de las personas con discapacidad en Colombia. En su artículo 28 establece la obligación de los patrones de fomentar la inclusión laboral de estas personas, promoviendo iniciativas emprendedoras que generen empleo para este grupo poblacional.

Constitución Política de Colombia: Afirma el derecho a la educación en Colombia y su importancia para el desarrollo económico y social.

Ley General de Educación (Ley No. 115 de 1994): Esta ley establece los principios y normas de la educación en Colombia, incluyendo la educación superior y la educación técnica y tecnológica.

Ley de Protección de Datos Personales (Ley 1581, 2012): Establece los principios y normas para la protección de datos personales en Colombia, incluidos los datos recolectados y procesados dentro del proyecto.

Ley para el Fomento de la Investigación Científica y la Innovación (Ley 1286, 2009): Esta ley establece los principios y reglas para el fomento de la investigación científica y la innovación en Colombia.

Ley 2069 del 31 de diciembre de 2020, "por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia". MINCIT - Ministerio de Comercio, Industria y Turismo. Esa ley establece el seguro de MiPymes en Colombia, como instrumento para incentivar y proteger el emprendimiento, crecimiento, consolidación y sostenibilidad de las micro, pequeñas y medianas empresas, como estrategia para coadyuvar el desarrollo global del país. [26]

3.4 Estado del arte

Se encontró un estudio realizado por Amaya-Gómez y Rodríguez-Molina [27], que consistió en una revisión sistemática sobre el emprendimiento y desarrollo económico en comunidades vulnerables. Los autores identificaron estrategias efectivas para fortalecer las capacidades emprendedoras en contextos desfavorecidos, enfocándose en el acceso a recursos financieros, capacitación y redes de apoyo. Esta investigación será relevante, ya que proporcionará información clave sobre cómo abordar la dificultad de acceso a recursos financieros y la limitada capacitación en habilidades empresariales en el barrio José Antonio Galán.

En otro estudio realizado por García-Hernández y López-Rodríguez [28], se analizaron los factores que influyen en el éxito de emprendimientos en zonas desfavorecidas. Los investigadores destacaron la importancia de las habilidades empresariales, el acceso a financiamiento y el apoyo

social para fortalecer las capacidades emprendedoras en poblaciones vulnerables. Este análisis será útil, ya que permitirá comprender mejor qué elementos son cruciales para el desarrollo de negocios sostenibles en el contexto específico del barrio José Antonio Galán.

Además, Rodríguez-Camargo y Herrera-Méndez [29] llevaron a cabo un estudio de caso sobre el impacto de programas de capacitación en emprendimiento para población vulnerable en una comunidad urbana. Sus hallazgos revelaron cómo estos programas pueden mejorar las habilidades y oportunidades empresariales de la población en cuestión. Esta investigación será relevante, ya que proporcionará ideas sobre cómo diseñar y adaptar programas de capacitación efectivos en el barrio José Antonio Galán.

Moreno-Rodríguez y Sánchez-Montenegro [30] investigaron las redes de apoyo y su influencia en el emprendimiento de poblaciones en riesgo de exclusión social. Descubrieron cómo el acceso a contactos comerciales y asesoramiento puede favorecer el desarrollo de negocios sostenibles en comunidades vulnerables. Esta investigación será valiosa, ya que ayudará a comprender cómo fomentar y fortalecer las redes de apoyo empresarial en el barrio José Antonio Galán.

Por último, Ramírez-Vargas y Pérez-Rojas [31] realizaron un estudio cualitativo sobre el estigma social y el emprendimiento en contextos desfavorecidos. Sus hallazgos exploraron cómo el estigma afecta las iniciativas emprendedoras y propusieron estrategias para abordar este desafío y promover el desarrollo económico en comunidades vulnerables. Este estudio será relevante, ya que proporcionará conocimientos sobre cómo abordar el estigma social y sus efectos en el barrio José Antonio Galán para fomentar un ambiente más propicio para el emprendimiento.

4. Metodología

La metodología de este proyecto de grado se basa en una investigación cualitativa con enfoque descriptivo. La finalidad es comprender y describir en profundidad el fenómeno en estudio. Para lograr este objetivo, se utilizarán fuentes de información primarias y secundarias.

El desarrollo del proyecto estará dividido en 3 fases, que se llevará a cabo de manera secuencial, las fases son las siguientes

4.1 Preparación y diseño del proyecto

En esta etapa, se identificarán las poblaciones vulnerables a las que se dirigirán el proyecto y se diseñará un plan de capacitación para desarrollar habilidades emprendedoras. También se seleccionarán los socios y colaboradores del proyecto para asegurar su éxito.

4.2 Ejecución de la capacitación

En esta fase, se impartirán talleres y capacitaciones para los participantes, enfocados en desarrollar habilidades emprendedoras. Además, se llevarán a cabo actividades prácticas para aplicar los conocimientos adquiridos.

4.3 Seguimiento y acompañamiento

Se realizarán visitas periódicas para el seguimiento y acompañamiento de los participantes. Se evaluará el progreso y los resultados obtenidos durante el proceso de capacitación. Posteriormente, se brindará asesoría para la consolidación de los emprendimientos y se identificarán oportunidades de financiamiento

5. Caracterización de la población vulnerable del barrio José Antonio Galán

Con el fin de definir las necesidades en materia de emprendimiento de la comunidad se realizó una caracterización que consistió en dos partes, una primera parte correspondiente a identificar el contexto de la ciudad en la que se encuentra el barrio objetivo y una segunda parte que consistió en la descripción del mercado local de los asentamientos José Antonio Galán.

5.1 Contexto

El barrio José Antonio Galán, estratégicamente ubicado en Bucaramanga, alberga aproximadamente entre 500 y 600 viviendas, dando lugar a una comunidad de alrededor de 900 familias. A pesar de la vitalidad intrínseca de este núcleo residencial, se identifican desafíos significativos que inciden directamente en la calidad de vida de sus habitantes.

En primera instancia, la proximidad del río de Oro constituye una fuente constante de riesgo de inundaciones, generando inquietudes que exigen la implementación de medidas preventivas inmediatas. Esta problemática, intrínsecamente ligada a la seguridad y bienestar de la comunidad, requiere una atención especializada y una coordinación eficaz entre los residentes y las autoridades locales.

Asimismo, la presencia de una empresa de gas en las cercanías del barrio añade un componente adicional de preocupación. La gestión de los riesgos asociados a esta infraestructura se convierte en un aspecto crucial para salvar la integridad de los habitantes de José Antonio Galán, enfatizando la necesidad de protocolos de seguridad sólidos y una supervisión estrecha por parte de las autoridades competentes.

No obstante, más allá de estas cuestiones infraestructurales, el barrio enfrenta desafíos sociales de envergadura. La carencia de oportunidades educativas y laborales contribuye a la

persistente ignorancia y escasez de conocimientos en la comunidad. Este vacío educativo, lamentablemente, ha propiciado la aparición de actividades delictivas, la formación de bandas y el comercio de drogas, generando un entorno peligroso para los residentes.

Finalmente, se suma la realidad de los migrantes venezolanos, quienes, en busca de mejores condiciones de vida, se han integrado en la dinámica del barrio José Antonio Galán. Este fenómeno añade complejidad a los desafíos existentes, requiriendo una consideración específica de sus necesidades y una inclusión activa en las iniciativas destinadas a mejorar la calidad de vida en el barrio.

Este escenario plantea retos sustanciales, particularmente en aspectos como salud pública, desarrollo integral de la primera infancia, empleo y necesidades humanitarias. Las opciones disponibles para las familias residentes en áreas específicas son limitadas en cuanto al acceso a programas de vivienda social, así como la capacidad para invertir en medidas de mitigación de riesgos para sus hogares o la posibilidad de trasladarse a zonas más seguras.

Dada esta realidad, se requiere un abordaje integral y estratégico que promueva la inclusión social y económica, la mejora de las condiciones de vida y la gestión efectiva de la migración. Esto implica el diseño e implementación de políticas públicas y programas que atiendan de manera equitativa las necesidades básicas de estas comunidades, fomenten el emprendimiento, generen empleo y establezcan medidas de apoyo humanitario en colaboración con organizaciones locales e internacionales.

El objetivo fundamental de este proyecto reside en el análisis de los Nuevos Medios de Vida en los asentamientos de José Antonio Galán, en íntima relación con el actual panorama de mercado en esta región. Adicionalmente, será de vital importancia evaluar la empleabilidad de aquellos individuos que se postulan para participar en nuestras capacitaciones y formaciones, con

el propósito de potenciar sus habilidades emprendedoras y la consolidación de proyectos empresariales exitosos.

Este enfoque no solo busca entender las dinámicas de los emprendimientos en la comunidad, sino también contribuir de manera significativa a su fortalecimiento a través de la entrega de conocimientos, herramientas y habilidades esenciales.

5.2 Descripción del mercado local de los asentamientos José Antonio Galán

El desarrollo de los sectores comercio y servicios en la zona demarca un escenario propicio para la creación de nuevas oportunidades en el mercado local, con beneficios directos para aquellos individuos que recibirán respaldo en el fortalecimiento de sus emprendimientos.

La expansión gradual de los sectores comerciales y de servicios en esta región evidencia la presencia de nichos aún no plenamente explotados, lo que abre la puerta a la innovación y la diversificación de la oferta local. Los beneficiarios de este apoyo recibirán un conjunto de herramientas esenciales para optimizar la gestión de sus negocios, aumentar su competitividad y generar valor agregado en sus productos y servicios.

El apoyo específico a los emprendedores crea un entorno donde la sinergia entre la iniciativa privada y el respaldo institucional puede dar lugar a una transformación económica local significativa. Los beneficiarios, al fortalecer sus capacidades empresariales, estarán mejor posicionados para aprovechar las oportunidades emergentes en el mercado, estableciendo una base sólida para el crecimiento sostenible de sus empresas.

Es vital destacar que este apoyo no solo impacta a nivel individual, sino que también tiene un efecto positivo en la dinámica económica de la zona, contribuyendo a la generación de empleo, el estímulo a la inversión local y el impulso al tejido empresarial. La sinergia entre el

fortalecimiento de los emprendedores y el desarrollo de los sectores comercio y servicios es un paso fundamental hacia una mayor resiliencia económica y un avance en la calidad de vida de la comunidad.

Los resultados detallados de la caracterización se presentan en el apéndice A y la ficha técnica del estudio poblacional en el apéndice J.

6. Diseño de las herramientas necesarias para el fortalecimiento de la población objeto estudio

Una vez realizada la caracterización fue necesario definir temas para llevar a cabo la formación, la selección de los temas para las formaciones y capacitaciones ha sido resultado de un proceso de análisis y consideración, con el objetivo de satisfacer las necesidades específicas de la comunidad. Cada tema fue elegido con atención a los desafíos y oportunidades que enfrenta el grupo poblacional, y tiene como finalidad proporcionar una base sólida de conocimientos y habilidades para impulsar el desarrollo personal y profesional.

El primer tema, "Modelo de negocios", es esencial para brindar a los participantes una comprensión integral de cómo estructurar, operar y expandir un negocio de manera efectiva. Durante esta formación, se abordarán diversos enfoques y estrategias empresariales, con el propósito de ayudar a los participantes a identificar oportunidades, crear propuestas de valor sólidas y comprender los aspectos fundamentales que sustentan un negocio exitoso.

El segundo tema, "Modelo de costos y ventas", desempeña un papel crucial para cualquier emprendedor. Aquí, los participantes aprenderán a gestionar los costos eficientemente, evaluar los márgenes de beneficio y optimizar las ventas. Se presentarán técnicas para establecer precios

adecuados, controlar los gastos y mejorar la rentabilidad, lo que resulta fundamental para establecer una base financiera sólida.

En la era digital actual, las "Estrategias de marketing digital" se vuelven esenciales para alcanzar el éxito en el mercado. Se explorarán herramientas y tácticas efectivas para la promoción de productos o servicios en línea, incluyendo el uso de redes sociales, publicidad digital y optimización de motores de búsqueda (SEO). Los participantes adquirirán habilidades prácticas para aumentar la visibilidad en línea y atraer a su público objetivo.

La elección de temas se basa en proporcionar a los participantes las herramientas y conocimientos necesarios para enfrentar los retos contemporáneos del emprendimiento. Además, se busca fomentar la interacción activa, la colaboración y el intercambio de ideas entre los miembros de la comunidad.

6.1 Estructura de las capacitaciones y formaciones

6.1.1 *Modelo de negocios*

- Definición e importancia de un modelo de negocio
- Identificación de oportunidades de negocio
- Diseño de propuestas de valor
- Análisis de mercado y competidores
- Estructuras empresariales y estrategias de diferenciación
- Gestión de recursos y activos
- Planificación estratégica a corto y largo plazo

6.1.2 *Modelo de costos y ventas*

- Definición de costos y ventas, y su importancia
- Evaluación de costos de producción o servicios
- Determinación de márgenes de beneficio
- Fijación de precios competitivos
- Control de gastos y optimización de recursos
- Técnicas de ventas y negociación
- Estrategias para aumentar la rentabilidad

6.1.3 *Estrategias de marketing digital*

- Definición de marketing digital y su importancia
- Fundamentos de marketing digital
- Identificación de público objetivo
- Creación de contenido atractivo
- Uso efectivo de redes sociales
- Publicidad en línea y campañas digitales
- Optimización de motores de búsqueda (SEO)
- Medición y análisis de resultados

6.2 Contenido de las sesiones diseñadas

Cada sesión de formación entrego unas herramientas a los emprendedores, que se presentan en el numeral 8.3 La estructura de la sesión se diseñó de la siguiente forma

Tabla 1. *Modelo de negocios*

Tema	Herramienta
Comunidad	José Antonio Galán
Fecha	11/04/2023
Horas de duración	2
Metodología	Aprendizaje basado en proyectos
Tema	Modelo de negocios
# Participantes	52
Logística	Camioneta, Video beam, banner, refrigerios, hidratación.
Capacitador	Alexander Villareal Técnico en negocios

Tabla 2. *Modelo de costos y ventas*

Tema	Herramienta
Comunidad	José Antonio Galán
Fecha	17/04/2023
Horas de duración	2
Metodología	Aprendizaje basado en proyectos
Tema	Modelo de costos y ventas
# Participantes	60
Logística	Camioneta, Video beam, banner, refrigerios, hidratación.
Capacitador	Alexander Villareal Técnico en negocios

Tabla 3. *Modelo de estrategias de marketing digital*

Tema	Herramienta
Comunidad	José Antonio Galán
Fecha	02/05/2023
Horas de duración	2
Metodología	Aprendizaje basado en proyectos
Tema	Modelo de estrategias de marketing digital
# Participantes	20
Logística	Camioneta, Video beam, banner, refrigerios, hidratación.
Capacitador	Alexander Villareal Técnico en negocios

6.3 Herramientas utilizadas

Tabla 4. *Herramientas usadas*

Tema	Herramienta
Modelo de negocios	Plan de negocio Seguimiento de un plan de negocio y presentación de diapositivas Evacuaciones de entrada y salida
Modelo de Costos y Ventas	Libro Contable Entrega de un libro contable y presentación de diapositivas Evaluaciones de entrada y salida
Módulo de Estrategias de Marketing Digital	Modelo Canvas Osterwalder Presentación de diapositivas Evaluaciones de entrada y salida

La estructura y las herramientas utilizadas se pueden ver más detalladamente en los apéndices B, C, D, E y F.

Instrucciones para el uso de herramientas empresariales e importancia de estas: libro contable, modelo Canvas Osterwalder y plan de negocios.

Libro contable

El libro contable es una herramienta fundamental en la gestión financiera de cualquier empresa. A continuación, se presentan las instrucciones para su uso efectivo

Registro riguroso: anota todas las transacciones financieras de manera precisa y detallada. Clasifica los ingresos y gastos en categorías específicas para facilitar el seguimiento.

Actualización periódica: mantén el libro contable al día, registrando las transacciones tan pronto como ocurran. Realizar conciliaciones bancarias periódicamente para asegurar la exactitud de los registros.

Archivo organizado: almacena los libros contables de forma ordenada y accesible. Guarda copias de respaldo para prevenir pérdidas de datos.

Modelo lienzo Osterwalder

El modelo canvas es una herramienta visual que permite describir, diseñar y pivotar modelos de negocio. A continuación, se detallan las instrucciones para su utilización

Segmentos de clientes

Identificamos y definimos grupos específicos de individuos u organizaciones que podrían beneficiarse de nuestro producto/servicio. Estos segmentos se agrupan según características homogéneas, facilitando la comprensión de sus necesidades y permitiendo la obtención de datos geográficos y demográficos de manera eficaz.

Propuesta de valor

Diseñamos un producto/servicio único que proporcionará un valor diferenciado para cada segmento de clientes previamente definido. La propuesta de valor destaca las características y beneficios clave que hacen que nuestro producto/servicio sea atractivo y relevante para los objetivos de nuestros clientes.

Canales de distribución

Describimos la estrategia de comunicación y distribución que la empresa implementará para llegar a cada segmento de clientes. Los canales se seleccionan con el objetivo de maximizar la visibilidad y accesibilidad del producto/servicio, garantizando una llegada efectiva al mercado.

Relaciones con clientes

Detallamos los tipos de relaciones que estableceremos con los distintos segmentos de clientes, considerando aspectos temporales y financieros. Buscamos construir relaciones sólidas y adaptativas que fomenten la fidelidad y satisfacción del cliente a lo largo del tiempo.

Flujos de ingresos

Establecemos los beneficios esperados a través de nuestro nuevo modelo de negocio. No solo consideramos los ingresos económicos, sino también otros beneficios como impactos sociales o medioambientales que puedan derivarse de nuestra propuesta de valor.

Claves de recursos

A partir de los elementos definidos anteriormente, identificamos los recursos esenciales necesarios para llevar a cabo nuestro proyecto. Estos recursos pueden incluir personal, materiales, capital y otros elementos fundamentales para el desarrollo exitoso del trabajo.

Claves de actividades:

Enumeramos las acciones principales que la compañía llevará a cabo para implementar y ejecutar el proyecto. Estas actividades están alineadas con la estrategia general y contribuyen al logro de los objetivos establecidos.

Red de asociados:

Establecemos alianzas estratégicas con proveedores, colaboradores y socios que facilitarán el desarrollo del proyecto. La red de asociados se concibe como un elemento clave para potenciar nuestras capacidades y fortalecer el alcance de nuestra propuesta.

Costes económicos

Analizamos los posibles costos derivados de la ejecución del proyecto, a incluir desde la publicidad hasta los salarios de los empleados. Este análisis permite una gestión eficiente de los recursos financieros, garantizando la sostenibilidad económica del proyecto a largo plazo.

Plan de negocios

El plan de negocios es una guía estratégica esencial para el desarrollo y crecimiento de una empresa. Sigue estas pautas para aprovechar al máximo esta herramienta

Resumen ejecutivo detallado: proporciona un resumen conciso pero detallado del plan, destacando los puntos clave.

Análisis de mercado: investiga y analiza a fondo el mercado, la competencia y las tendencias relevantes.

Metas y objetivos claros: establece metas y objetivos claros y medibles para orientar las acciones de la empresa.

Plan financiero sólido: desarrollar un plan financiero sólido que incluya proyecciones realistas y estrategias de mitigación de riesgos.

Importancia del uso de estas herramientas

Visión integral: estas herramientas proporcionan una visión integral de la empresa, desde la gestión financiera hasta la estrategia de negocio.

Toma de decisiones fundamentada: facilitan la toma de decisiones fundamentada al proporcionar información detallada y estructurada.

Comunicación efectiva: ayudan a comunicar de manera efectiva la propuesta de valor, estrategias y metas tanto interna como externamente.

Gestión efectiva: contribuyen a una gestión más efectiva al proporcionar un marco estructurado para planificar y ejecutar iniciativas empresariales.

Al integrar estas herramientas en la gestión cotidiana, se maximiza la eficiencia y la eficacia de las operaciones empresariales, permitiendo un crecimiento sostenible y una toma de decisiones informada.

7. Aplicar una prueba piloto de las capacitaciones diseñadas en la comunidad generando indicadores de desempeño en las diferentes áreas de los emprendimientos fortalecidos

Después de haber diseñado y seleccionado las herramientas y temas a aplicar en cada sesión de capacitación, se procedió a llevar a cabo el programa de formación. Empezando con la capacitación sobre el modelo de negocios, que tuvo lugar durante la semana del 11 al 14 de abril. Posteriormente, se llevó a cabo la capacitación sobre el modelo de costos y ventas en la semana del 17 al 21 de abril. Por último, se realizó la capacitación en el módulo de estrategias de marketing digital durante la semana del 02 al 05 de mayo.

En cada una de estas sesiones de capacitación, se implementó una evaluación inicial previa a la instrucción y una evaluación final después de la capacitación. Esto se hizo con el propósito de analizar y evaluar los conocimientos adquiridos por cada uno de los participantes a lo largo del proceso de formación.

7.1 Modelo de negocios

A continuación, Se tendrá la oportunidad de examinar y analizar los resultados de las evaluaciones de entrada y salida de cada uno de los participantes. También seremos testigos de la evolución en el conocimiento que cada individuo adquirió, y evaluaremos la eficacia de la capacitación en modelos de negocios, las tablas de resultados se encuentran de forma más detallada en el apéndice G.

Pregunta 1: ¿qué es una propuesta de valor?

- Entrada promedio: 2.02
- Salida promedio: 4.71

Los participantes experimentaron un aumento significativo en su comprensión y aplicación de los conceptos relacionados con la pregunta 1 después de la capacitación. Inicialmente, el promedio de entrada era relativamente bajo (2.02), lo que sugiere que tenían un conocimiento limitado en este aspecto. Sin embargo, después de la capacitación, el promedio de salida aumentó con sensibilidad a 4.71, lo que indica que la formación tuvo un impacto positivo y ayudó a mejorar significativamente su comprensión de los negocios abordados en esta pregunta.

Pregunta 2: ¿quiénes son los clientes?

- Entrada promedio: 0,38
- Salida promedio: 3,65

Los resultados indican una mejora notable en la comprensión y el conocimiento de los participantes en relación con la pregunta 2. Inicialmente, el promedio de entrada era muy bajo (0.38), lo que indica una falta de familiaridad con los conceptos presentados. Sin embargo, después de la capacitación, el promedio de salida aumentó significativamente a 3.65, lo que sugiere que la formación tuvo un impacto positivo al elevar el nivel de comprensión y conocimiento de los negocios tratados en esta pregunta.

Pregunta 3: ¿cuáles son nuestros aliados clave?

- Entrada promedio: 1,73
- Salida promedio: 4.33

Los participantes demostraron una mejora sustancial en su comprensión de los conceptos abordados en la pregunta 3 después de la capacitación. El promedio de entrada era moderado (1.73), indicando cierto grado de conocimiento previo, pero aún espacio para mejorar. Tras la capacitación, el promedio de salida aumentó a 4,33, lo que muestra un aumento significativo en su nivel de conocimiento y comprensión de los modelos de negocios presentados en esta pregunta.

Resultados finales promedio

La conclusión de los resultados promedios finales revela un progreso notable en el conocimiento y la comprensión de los participantes a lo largo de los modelos de capacitación en negocios. Inicialmente, con una calificación promedio de 1.41, se evidenciaba un nivel de familiaridad limitado con los conceptos presentados. Sin embargo, tras completar la capacitación, los participantes demostraron un aumento significativo en su comprensión, alcanzando una calificación promedio final de 4.23.

Este incremento sustancial sugiere que la formación fue efectiva en mejorar el entendimiento de los modelos de negocios abordados. Los participantes lograron asimilar y aplicar exitosamente los conocimientos adquiridos durante la capacitación, lo que se reflejó en la notable mejora entre las notas iniciales y finales de las capacitaciones.

Por último, los resultados finales refuerzan la eficacia de la capacitación, destacando la importancia de proporcionar a los participantes las herramientas y el conocimiento necesario para comprender y aplicar modelos de negocios de manera más efectiva en sus contextos laborales y profesionales.

7.2 Módulo de costos y ventas

A continuación, tendremos la oportunidad de examinar y analizar los resultados de las evaluaciones de entrada y salida de cada uno de los participantes. También seremos testigos de la evolución en el conocimiento que cada individuo adquirió, y evaluaremos la eficacia de la capacitación de módulo de costos y ventas, las tablas de resultados se encuentran de forma más detallada en el apéndice H.

Pregunta 1: ¿principales estrategias para iniciar su emprendimiento?

- Entrada promedio: 3,83
- Salida promedio: 4.83

Los participantes exhibieron un progreso sustancial en su comprensión de los modelos de costos y ventas abordados en la pregunta 1. Inicialmente, el promedio de entrada era considerable (3.83), lo que sugiere un nivel razonable de conocimiento previo. Después de la capacitación, el promedio de salida aumentó significativamente a 4.83, lo que indica que la formación fortaleció aún más su comprensión en esta área.

Pregunta 2: ¿qué es el prototipo?

- Entrada promedio: 3.50
- Salida promedio: 5.00

Los resultados reflejan una mejora notable en el entendimiento de los participantes sobre los modelos de costos y ventas abordados en la pregunta 2. Inicialmente, el promedio de entrada era sólido (3.50), lo que sugiere cierto grado de familiaridad. Tras la capacitación, el promedio de salida alcanzó la puntuación máxima de 5,00, indicando un nivel de dominio y aplicación avanzada de los conceptos tratados.

Pregunta 3: ¿cuál es el propósito de una empresa?

- Entrada promedio: 1,83
- Salida promedio: 5.00

Los participantes demostraron un avance sustancial en su comprensión de los modelos de costos y ventas abordados en la pregunta 3. El promedio de entrada era relativamente bajo (1.83), sugiriendo un conocimiento limitado en esta área. Sin embargo, después de la capacitación, el promedio de salida se elevó a 5.00, indicando que la formación fue altamente efectiva en elevar su nivel de conocimiento y aplicación.

Pregunta 4: ¿cuáles son las condiciones del mercado?

- Entrada promedio: 3.08
- Salida promedio: 5.00

Los resultados indican un progreso significativo en la comprensión de los modelos de costos y ventas presentados en la pregunta 4. Inicialmente, el promedio de entrada era moderado (3.08), lo que sugiere cierto nivel de familiaridad. Tras la capacitación, el promedio de salida alcanzado 5.00, denotando un nivel sobresaliente de conocimiento y aplicación adquirida a lo largo de la formación.

Por último, la capacitación fue altamente efectiva en elevar el conocimiento y la comprensión de los participantes en todos los aspectos evaluados. Los resultados de salida mejoraron significativamente en comparación con los resultados de entrada, subrayando el éxito de la formación en los modelos de costos y ventas abordados en cada pregunta.

Resultados promedios finales

Los resultados promedios finales resaltan un progreso significativo en el nivel de conocimiento y comprensión de los participantes a lo largo de la capacitación en modelos de costos y ventas. Inicialmente, con una puntuación media de 3,06, se evidenciaba un nivel de familiaridad moderado con los conceptos abordados. Sin embargo, al culminar la capacitación, los participantes demostraron un notorio incremento en su comprensión, alcanzando un promedio final de 4,96.

Este notorio aumento en las calificaciones refleja la efectividad de la formación al mejorar la comprensión de los modelos de costos y ventas presentados. Los participantes lograron asimilar y aplicar exitosamente los conocimientos adquiridos durante el programa, lo que se manifiesta claramente en la destacada mejora entre las eficiencias iniciales y finales.

Por último, los resultados finales subrayan la exitosa influencia de la capacitación, resaltando la importancia de dotar a los modelos participantes con las herramientas y el conocimiento esencial para una comprensión y aplicación más efectiva de los costos y ventas en el entorno empresarial y profesional.

7.3 Módulo de estrategia de marketing digital

A continuación, tendremos la oportunidad de examinar y analizar los resultados de las evaluaciones de entrada y salida de cada uno de los participantes. También seremos testigos de la evolución en el conocimiento que cada individuo adquirió, y evaluaremos la eficacia de la capacitación de módulo de estrategias de marketing digital, las tablas de resultados se encuentran de forma más detallada en el apéndice I.

Pregunta 1: ¿desde qué posición debe estar la luz sobre un producto?

- Entrada promedio: 2,50
- Salida promedio: 4.50

Los participantes experimentaron una mejora sustancial en su comprensión de los modelos de marketing digital abordados en la pregunta 1. Inicialmente, el promedio de entrada indicó un nivel de conocimiento moderado (2.50). Sin embargo, después de la capacitación, el promedio de salida aumentó significativamente a 4.50, lo que sugiere que la formación tuvo éxito en fortalecer su comprensión en este ámbito.

Pregunta 2: ¿un hosting y un dominio son?

- Entrada promedio: 2,75
- Salida promedio: 4.25

Los resultados indican una mejora en la comprensión de los modelos de marketing digital tratados en la pregunta 2. Inicialmente, el promedio de entrada era moderado (2.75). Tras la capacitación, el promedio de salida aumentó a 4,25, lo que sugiere que la formación contribuyó a un mayor entendimiento y aplicación de los conceptos abordados.

Pregunta 3: ¿cuáles son las ventajas de tener presencia digital con mi emprendimiento?

- Entrada promedio: 4.00
- Salida promedio: 4,75

Los participantes mantuvieron un nivel sólido de comprensión en relación con los modelos de marketing digital presentados en la pregunta 3. El promedio de entrada ya era relativamente alto (4.00), indicando un buen nivel de conocimiento previo. Después de la capacitación, el promedio de salida aumentó ligeramente a 4.75, lo que sugiere una consolidación y posible refinamiento de su comprensión existente.

Finalmente, los resultados indican que la capacitación en modelos de marketing digital tuvo un impacto positivo en la comprensión y aplicación de los participantes. Las mejoras en los promedios de salida en comparación con los de entrada reflejan la efectividad de la formación en mejorar el conocimiento y la competencia en este campo.

Resultados promedios finales

Los resultados finales de los promedios revelan un progreso notable en la comprensión y aplicación por parte de los participantes a lo largo de la capacitación en modelos de marketing digital. Inicialmente, con un promedio de calificación de 3.08, se constató un nivel moderado de familiaridad con los conceptos abordados. No obstante, al finalizar la capacitación, los participantes demostraron un avance sustancial, alcanzando un promedio final de calificación de 4.50.

Este incremento sustancial en las pruebas respalda la eficacia de la formación en el mejoramiento de la comprensión de los modelos de marketing digital presentados. Los participantes lograron absorber y aplicar con éxito los conocimientos adquiridos durante la capacitación, lo cual se manifestó claramente en la mejora notable entre las calificaciones iniciales y finales.

En última instancia, los resultados finales subrayan el impacto exitoso de la capacitación, enfatizando la importancia de equipar a los modelos participantes con las herramientas y el conocimiento necesario para lograr una comprensión y aplicación más efectiva de los de marketing digital en el entorno empresarial y profesional.

Tabla 5. *Resultados finales de cada capacitación*

Temas	Resultados finales de cada capacitación (evaluaciones de entrada y salida)	
Modelo de negocios	Inicial: 1.41	Final: 4.23
Modelo de costos y ventas	Inicial: 3.06	Final: 4.96
Módulo de estrategias de marketing digital	Inicial: 3.08	Final: 4.50

Cada una de las capacitaciones ha demostrado un impacto positivo discernible. Esta evidencia permite concluir que se ha logrado influir en la comunidad de manera exitosa. Se ha proporcionado a los participantes nuevos conocimientos y estrategias que indudablemente contribuirán de manera beneficiosa tanto a sus negocios como a sus vidas personales.

En los siguientes apéndices se va a poder encontrar la información de forma más detallada:

En el apéndice B el plan de negocio, en el apéndice C la estructura del libro contable, en el apéndice D modelo Canvas Osterwalter, en el apéndice E las presentaciones de cada una de las capacitaciones y en el apéndice F la estructura de las evaluaciones de entrada y salida.

7.4 Resultados de la encuesta de satisfacción de las capacitaciones

A continuación, se exponen los resultados obtenidos a través de la encuesta de satisfacción de las capacitaciones efectuadas en la comunidad de José Antonio Galán, esto con el fin de lograr analizar y observar que tan bien fueron recibidas estas visitas.

Se adjunta la ficha técnica de la encuesta de satisfacción capacitaciones empresariales

Pregunta 1. ¿Está usted de acuerdo en participar voluntariamente en el diligenciamiento de la encuesta?

Figura 1. Participación voluntaria



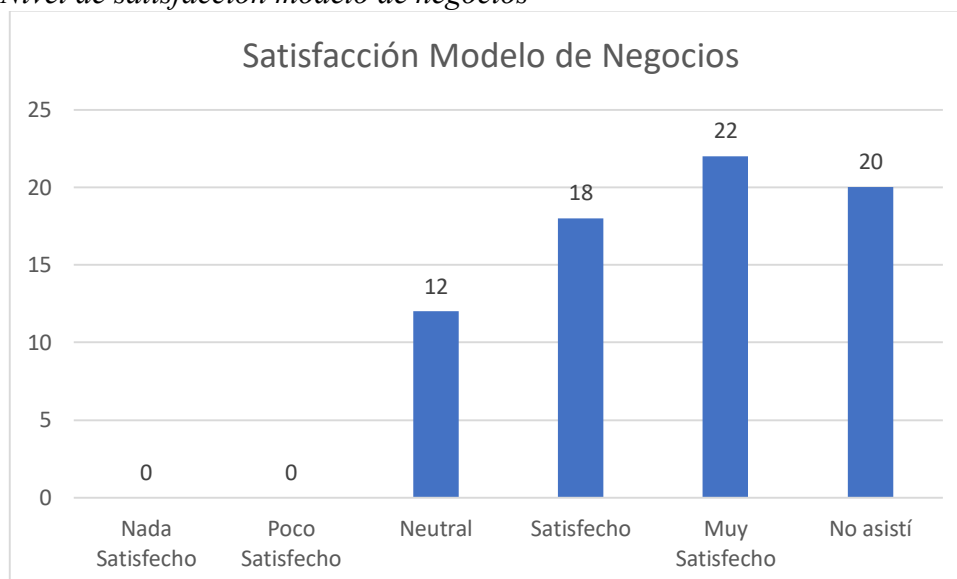
La disposición a participar en el diligenciamiento de la encuesta muestra un alto nivel de aceptación por parte de la comunidad del barrio José Antonio Galán. Con 72 personas expresando su acuerdo para participar voluntariamente, se refleja un interés significativo en el tema del fortalecimiento de capacidades emprendedoras para la población vulnerable de la zona. Esta respuesta positiva sugiere un ambiente propicio para la implementación de iniciativas y programas destinados a mejorar las habilidades y oportunidades emprendedoras en la comunidad. La participación activa desde el principio es un indicador talentoso para el éxito de futuras actividades enfocadas en el desarrollo económico y social de este sector de la población.

Pregunta 2. Nombres: 72 participantes

Pregunta 3. ¿Qué tan satisfecho(a) se sintió con la capacitación sobre "Modelos de Negocio"? (escala de 1 al 5, donde 1 es "Nada Satisfecho(a)" y 5 es "Muy Satisfecho(a)")

- 1- Nada satisfecho
- 2- Poco satisfecho
- 3- Neutral
- 4- Satisfecho
- 5- Muy Satisfecho
- 6- No asistí.

Figura 2. *Nivel de satisfacción modelo de negocios*



La satisfacción respecto a la capacitación sobre "Modelos de Negocio" revela una variedad de respuestas por parte de los participantes. Un análisis detallado de las respuestas indica que la mayoría de los asistentes se encuentra en los niveles de "Satisfecho" y "Muy Satisfecho", representados por 18 y 22 personas respectivamente. Estos resultados positivos sugieren que la

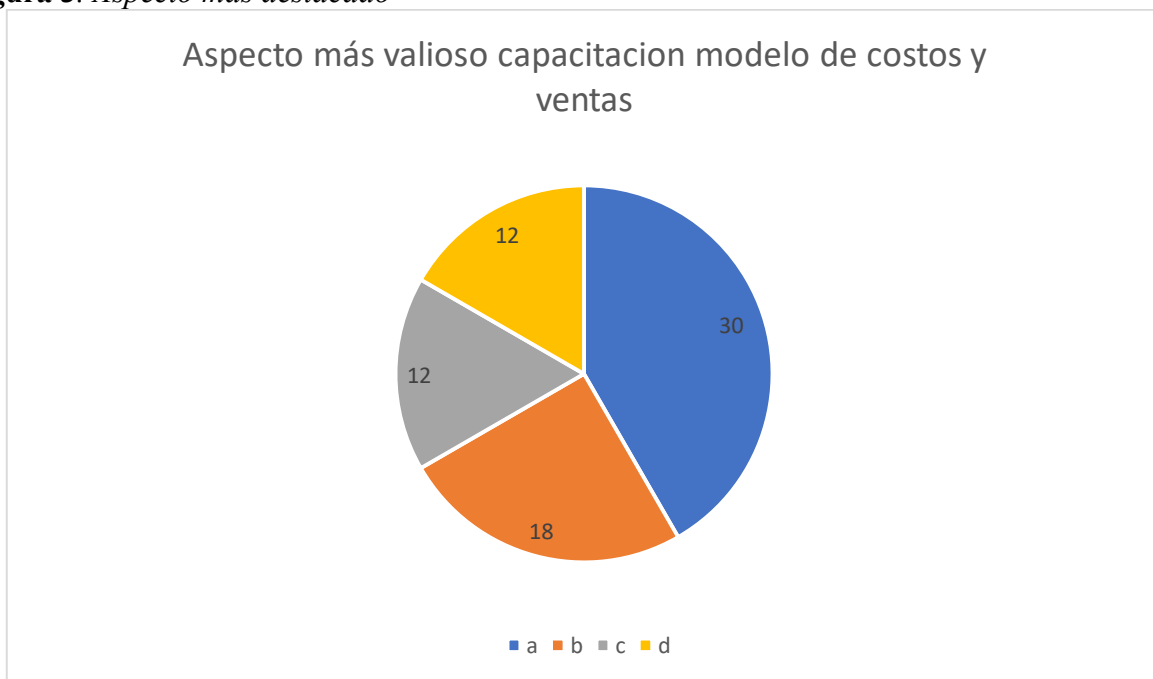
capacitación fue en general bien recibida y cumplió con las expectativas de un gran número de participantes.

Es importante observar que un número considerable de personas (12) seleccionó la opción "Neutral", lo que podría indicar que si bien no experimentaron una satisfacción abrumadora, tampoco expresaron insatisfacción. Esto podría servir como una oportunidad para realizar un análisis más profundo de las áreas en las que la capacitación podría mejorarse en futuras sesiones, considerando las expectativas y necesidades de este grupo específico de participantes.

Es importante destacar que un grupo significativo de personas (20) indicó que no asistió a la capacitación. Este dato podría ser útil para ajustar enfoques futuros, asegurando una mayor participación y maximizando el alcance de las actividades de fortalecimiento de capacidades emprendedoras en la población vulnerable del barrio José Antonio Galán. En general, estos resultados proporcionan una base valiosa para la evaluación y mejora continua de los programas de capacitación con el objetivo de brindar un mayor impacto en el desarrollo emprendedor de la comunidad.

Pregunta 4. ¿Cuál fue el aspecto más destacado o valioso de la capacitación sobre "Modelos de costos y ventas"?

- a. La identificación de diferentes estrategias de ventas para adaptarlas a mi negocio específico.
- b. La comprensión de cómo abordar objeciones y resistencias por parte de los clientes de manera efectiva.
- c. El aprendizaje sobre técnicas de negociación que me han permitido cerrar acuerdos con clientes potenciales.
- d. No asistí

Figura 3. *Aspecto más destacado*

Los aspectos más destacados o valiosos de la capacitación sobre "Modelos de Costos y Ventas" revelan un conjunto diverso de respuestas por parte de los participantes. Entre las opciones proporcionadas, la mayoría de las personas (30) identificó "La identificación de diferentes estrategias de ventas para adaptarlas a mi negocio específico" como el aspecto más destacado y valioso de la capacitación. Esto indica que los participantes valoraron la aplicabilidad práctica de las estrategias presentadas para mejorar sus enfoques de ventas y adecuarlos a sus necesidades empresariales individuales.

En segundo lugar, un número considerable de personas (18) señaló "La comprensión de cómo abordar objeciones y resistencias por parte de los clientes de manera efectiva" como un aspecto destacado. Este resultado resalta la importancia de las habilidades de comunicación y manejo de objeciones en el proceso de ventas y sugiere que los participantes encontraron beneficios en adquirir estas herramientas.

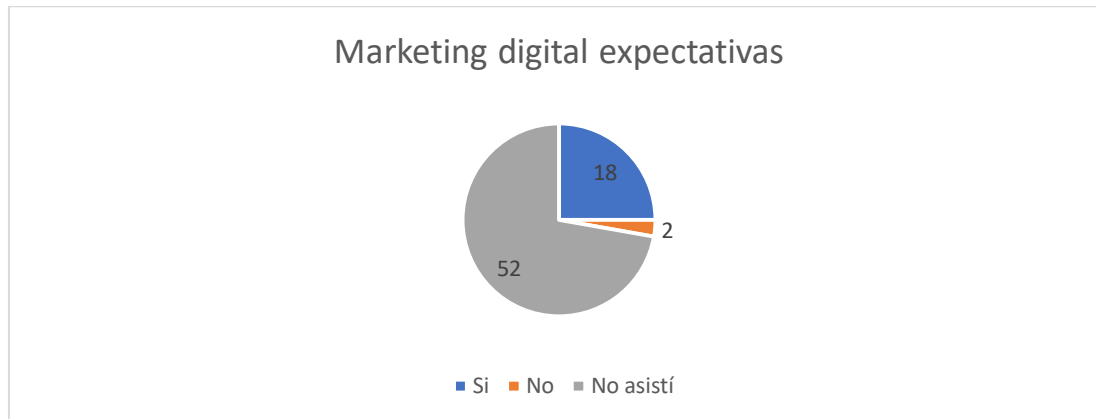
Por otro lado, un grupo más reducido de personas (12) eligió "El aprendizaje sobre técnicas de negociación que me han permitido cerrar acuerdos con clientes potenciales" como el aspecto más valioso. Aunque este grupo es más pequeño en comparación con las otras opciones, aún representa un interés significativo en las habilidades de negociación como una parte fundamental del proceso de ventas.

Además, 12 personas indicaron que no asistieron a la capacitación, lo que proporciona información importante sobre la asistencia y la participación en el programa de fortalecimiento de capacidades emprendedoras.

En general, esta variedad de respuestas resalta la riqueza y diversidad de la experiencia de los participantes en la capacitación, y sugiere que se abordaron diferentes aspectos relevantes para sus necesidades y expectativas. Estos resultados son valiosos para adaptar y mejorar futuras sesiones de capacitación, asegurando una mayor alineación con los intereses y objetivos de la población vulnerable del barrio José Antonio Galán.

Pregunta 5. ¿Considera que la capacitación sobre "estrategias de Marketing" cumplió con sus expectativas?

- Si
- No
- No asistí

Figura 4. *Expectativas capacitación marketing digital*

La percepción de si la capacitación sobre "estrategias de Marketing" cumplió con las expectativas revela una perspectiva mixta entre los participantes. De las personas que asistieron a la capacitación, 18 indicaron que sí cumplió con sus expectativas, lo que sugiere que una porción considerable de los asistentes quedó satisfecha con los contenidos y enfoques presentados en la capacitación.

Sin embargo, 2 personas expresaron que la capacitación no cumplió con sus expectativas, aunque este número es relativamente bajo en comparación con los que respondieron positivamente, estas opiniones proporcionan información valiosa para identificar posibles áreas de mejora en futuras sesiones de capacitación. Es importante considerar las razones detrás de estas respuestas para adaptar y ajustar el contenido y enfoque de manera efectiva.

Es notable que 52 personas indicaron que no asistieron a la capacitación sobre "estrategias de Marketing". Esto podría sugerir oportunidades para aumentar la promoción y la conciencia sobre las capacitaciones, así como explorar razones detrás de la falta de participación.

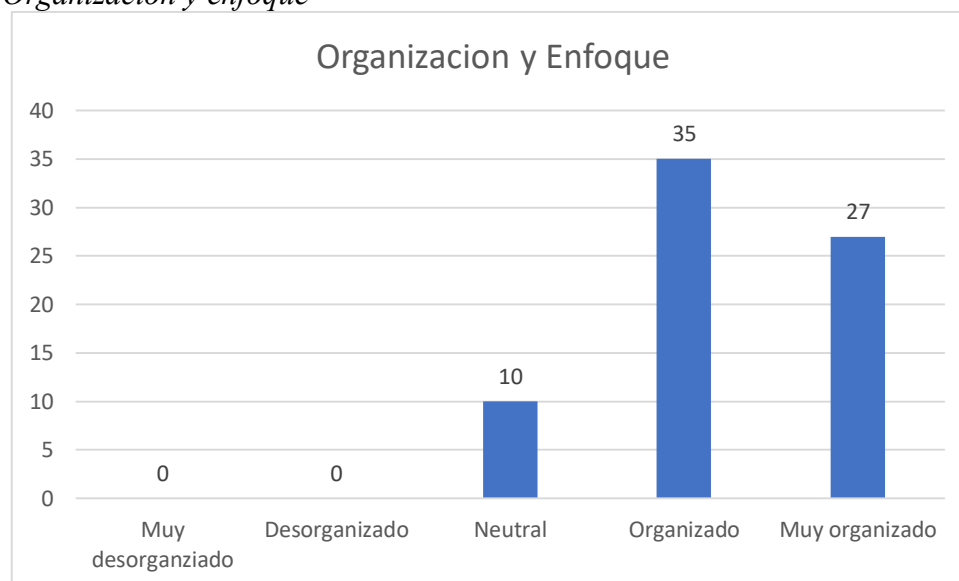
En general, la diversidad de respuestas refleja la complejidad de las expectativas individuales y la importancia de diseñar programas de capacitación que sean flexibles y adaptables

a las necesidades cambiantes de la población vulnerable del barrio José Antonio Galán. Los resultados de esta pregunta brindan información valiosa para tomar decisiones informadas sobre cómo mejorar y ajustar las futuras sesiones de capacitación para ofrecer un mayor valor a la comunidad.

Pregunta 6. En una escala del 1 al 5, ¿Cómo calificaría la organización y el enfoque de las capacitaciones en general? (1: Muy desorganizado, 5: Muy organizado)

- 1- Muy desorganizado
- 2- Desorganizado
- 3- Neutral
- 4- Organizado
- 5- Muy organizado

Figura 5. Organización y enfoque



La calificación de la organización y el enfoque de las capacitaciones en general reflejan una evaluación mayoritariamente positiva por parte de los participantes. La opción más elegida

fue "Organizado", con 35 personas seleccionándola, seguida de cerca por "Muy Organizado", con 27 personas. Estas respuestas indican que una gran proporción de los participantes percibió las capacitaciones como bien organizadas y estructuradas, lo que sugiere que los esfuerzos realizados para planificar y presentar las sesiones fueron en su mayoría exitosos.

Un número significativo de personas (10) eligió la opción "Neutral", lo que podría indicar que algunos participantes tuvieron una experiencia en términos de organización que no fue ni positiva ni negativa. Es importante considerar esta perspectiva neutral como una oportunidad para recibir retroalimentación más detallada y comprender las áreas en las que se podría mejorar la organización de las futuras capacitaciones.

Es alentador observar que ninguna de las respuestas indicó percepciones de desorganización, lo que sugiere que el esfuerzo por mantener un enfoque claro y una organización adecuada fue en gran medida exitoso en las sesiones de capacitación.

En general, estos resultados apuntan a un nivel satisfactorio de planificación y ejecución de las capacitaciones, lo que es esencial para maximizar el valor proporcionado a la población vulnerable del barrio José Antonio Galán. La retroalimentación recopilada a través de esta pregunta puede ser útil para ajustar y optimizar aspectos específicos de la organización en futuros programas de fortalecimiento de capacidades emprendedoras.

Pregunta 7. ¿recomendaría nuestras capacitaciones a otros emprendedores en la comunidad?

- Si
- No.

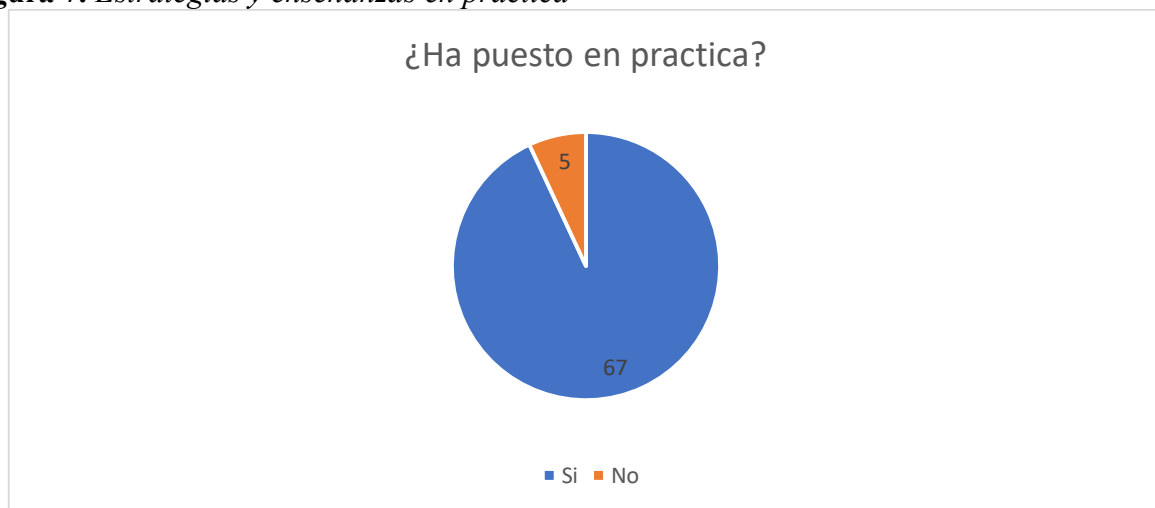
Figura 6. Recomendaciones

La recomendación de las capacitaciones a otros emprendedores en la comunidad es altamente positiva y alentadora. La totalidad de las respuestas (72 personas) indicaron que recomendarían las capacitaciones a otros emprendedores en la comunidad del barrio José Antonio Galán. Este resultado indica un nivel excepcionalmente alto de satisfacción por parte de los participantes con el programa de fortalecimiento de capacidades emprendedoras.

La ausencia de respuestas negativas es un indicador sólido de que las capacitaciones han tenido un impacto positivo y han proporcionado un valor significativo a los emprendedores vulnerables del barrio. El hecho de que todos los encuestados estén dispuestos a recomendar las capacitaciones a otros sugiere que el programa ha cumplido con sus objetivos de proporcionar conocimientos y habilidades útiles y relevantes para el crecimiento y desarrollo de los negocios locales.

Pregunta 8. ¿Ha puesto en práctica alguna de las estrategias, enseñanzas o modelos proporcionados durante las capacitaciones en su emprendimiento o negocio?

- Si
- No

Figura 7. *Estrategias y enseñanzas en práctica*

La implementación de estrategias, enseñanzas o modelos proporcionados durante las capacitaciones en los emprendimientos o negocios de los participantes revela una tendencia positiva hacia la aplicación práctica de lo aprendido. La mayoría de los encuestados (67 personas) indicaron que sí han puesto en práctica las estrategias y enseñanzas proporcionadas durante las capacitaciones en sus emprendimientos o negocios.

Este resultado es indicativo de la utilidad y relevancia percibida de los contenidos presentados en las sesiones de capacitación. La alta proporción de participantes que han implementado lo aprendido sugiere que las capacitaciones han logrado trascender el ámbito teórico y han influido de manera concreta en la toma de decisiones y las operaciones de los emprendedores.

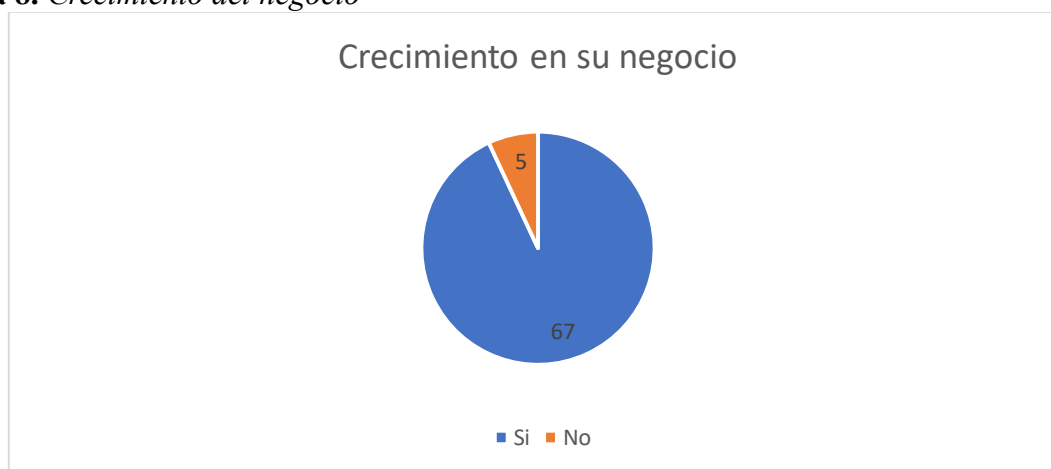
El hecho de que solo 5 personas respondieran negativamente sugiere que, aunque en menor medida, todavía hay un pequeño grupo que no ha aplicado lo aprendido. Esto podría ser un área de enfoque para futuras capacitaciones, al considerar cómo brindar un apoyo adicional o recursos que fomenten la implementación efectiva de las estrategias enseñadas.

Finalmente, la alta proporción de participantes que han aplicado las enseñanzas en sus emprendimientos es un indicador sólido del valor práctico y la pertinencia de las capacitaciones. Esto refuerza la idea de que el programa de fortalecimiento de capacidades emprendedoras ha tenido un impacto tangible en la comunidad del barrio José Antonio Galán, al proporcionar conocimientos que pueden ser directamente aplicados para mejorar la viabilidad y el éxito de los negocios locales.

Pregunta 9. ¿Considera que las capacitaciones proporcionadas han contribuido al crecimiento de su negocio?

- Si
- No

Figura 8. *Crecimiento del negocio*



Las capacitaciones proporcionadas han contribuido al crecimiento de los negocios de los participantes destaca una tendencia positiva hacia el impacto positivo de las sesiones de capacitación en el crecimiento empresarial. La mayoría de los encuestados (67 personas) indicaron que sí consideran que las capacitaciones han contribuido al crecimiento de sus negocios.

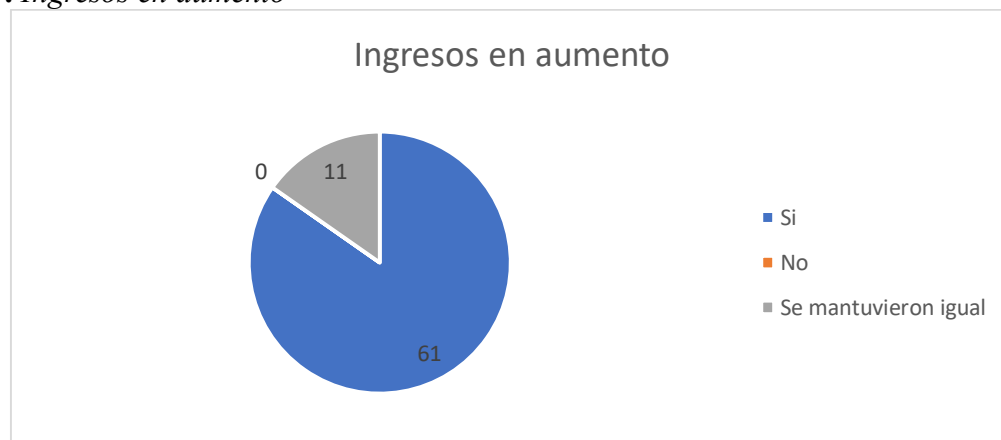
Este resultado refuerza la idea de que el programa de fortalecimiento de capacidades emprendedoras ha cumplido con éxito su objetivo de proporcionar a los participantes herramientas y conocimientos que son directamente aplicables y beneficiosos para el desarrollo de sus negocios. La alta proporción de respuestas afirmativas sugiere que las estrategias, enseñanzas y modelos presentados en las capacitaciones han sido efectivos en brindar a los emprendedores las habilidades y la perspectiva necesarias para impulsar el crecimiento y la viabilidad de sus empresas.

Aunque 5 personas respondieron negativamente, esta minoría no opaca el impacto positivo observado en la mayoría de los encuestados. Sin embargo, estas respuestas negativas también son valiosas para identificar áreas en las que se podría mejorar el programa o brindar un apoyo adicional para maximizar el beneficio para todos los participantes.

Por último, la amplia aceptación de que las capacitaciones han contribuido al crecimiento de los negocios respalda la eficacia y relevancia de las estrategias de fortalecimiento de capacidades emprendedoras implementadas en el barrio José Antonio Galán. Estos resultados apuntan a un impacto positivo generalizado y sostenible en la comunidad, proporcionando a los emprendedores vulnerables las herramientas necesarias para prosperar en sus esfuerzos empresariales.

Pregunta 10. ¿Sus ingresos aumentaron después de haber recibido las formaciones y capacitaciones?

- Si
- No
- Se mantuvieron igual.

Figura 9. *Ingresos en aumento*

Los ingresos de los participantes aumentaron después de recibir las formaciones y capacitaciones refleja un impacto positivo en términos de ingresos en la comunidad del barrio José Antonio Galán. La totalidad de las respuestas en la categoría de aumento de ingresos (61 personas) indica que la mayoría de los participantes experimentó un aumento en sus ingresos después de haber recibido las formaciones y capacitaciones.

La ausencia de respuestas negativas es un indicador alentador de que las capacitaciones han sido exitosas en equipar a los emprendedores con habilidades y conocimientos que han tenido un impacto directo en sus resultados financieros. Este resultado también sugiere que las estrategias y enseñanzas presentadas en las capacitaciones han sido aplicadas efectivamente en los negocios de los participantes, generando un aumento en sus ingresos.

Es importante señalar que 11 personas indicaron que sus ingresos se mantuvieron iguales después de las capacitaciones. Aunque este grupo es más pequeño en comparación con los que informaron un aumento en los ingresos, esta información puede ser útil para comprender mejor las circunstancias y los factores que influyen en los resultados financieros de los emprendedores.

Finalmente, los resultados de esta pregunta resaltan el éxito del programa de fortalecimiento de capacidades emprendedoras al generar un impacto positivo en los ingresos de

la población vulnerable del barrio José Antonio Galán. El aumento en los ingresos observado en la mayoría de los participantes es un indicador concreto de la eficacia de las capacitaciones y la utilidad de las estrategias presentadas para mejorar la viabilidad económica de los negocios locales.

8. Conclusiones

El proceso de impacto comunitario implementado en el barrio José Antonio Galán se caracterizó por un enfoque estratégico respaldado por herramientas de alta relevancia, cuyo desempeño resultó crucial para el éxito del proyecto. Desde sus inicios, se llevó a cabo un análisis exhaustivo de la población objetivo, conformada inicialmente por 90 individuos que manifestaron un marcado interés en participar en las instancias formativas y de capacitación programadas.

El reconocimiento de las dinámicas de género adquirió una importancia primordial, en virtud de que de los 90 inscritos, 83 eran mujeres. Esta consideración permitió abordar de manera precisa las necesidades específicas que emergen en esta diversa comunidad.

Mediante un análisis riguroso de las demandas y carencias identificadas en este sector poblacional, se tomó la determinación de llevar a cabo tres capacitaciones sustantivas. La primera de ellas, focalizada en el "Modelo de Negocios", dotó a los participantes con conocimientos fundamentales para establecer y gestionar emprendimientos con un alto potencial de éxito. La segunda capacitación se enfocó en el "Modelo de Costos y Ventas", abordando facetas cruciales para garantizar la sostenibilidad financiera de los emprendimientos. Por último, la tercera capacitación, titulada "Estrategias de Marketing Digital", proveyó herramientas esenciales para encarar con eficacia los retos de la promoción en el entorno digital contemporáneo.

La implicación activa de 72 individuos de los 90 registrados en al menos una de las capacitaciones subraya un nivel de compromiso significativo. Resulta pertinente destacar que a lo largo de las sesiones formativas se aplicaron pruebas iniciales y finales, destinadas a evaluar el grado de asimilación de conocimientos por parte de los participantes, lo que posibilitó una cuantificación precisa del impacto alcanzado.

En un cierre coherente, se recopilaron los datos emanados de las evaluaciones y se confeccionó una encuesta de satisfacción, con el propósito de capturar las impresiones y valoraciones de los participantes acerca de la calidad y utilidad de las capacitaciones recibidas, cada una de las capacitaciones ha evidenciado un impacto positivo discernible. Esta evidencia permite concluir que se ha logrado influir en la comunidad de manera exitosa, logrando obtener estos resultados en las evaluaciones de entrada y salida: 1º capacitación, inicial 1.41, Final 4.23, 2º capacitación, inicial 3.06, Final 4.96, 3º capacitación, inicial 3.08, Final 4.50, con esto se logra observar que se les proporciono a los participantes nuevos conocimientos y estrategias que, sin lugar a dudas, contribuirán de manera beneficiosa. Este enfoque orientado a la retroalimentación directa de los beneficiarios constituirá un recurso invaluable para optimizar futuras intervenciones y asegurar una mayor pertinencia y eficacia en programas de naturaleza similar. Las herramientas tales como el Plan de Negocio, el Libro Contable, el Modelo Canvas de Osterwalder, las presentaciones en diapositivas y las evaluaciones de entrada y salida desempeñaron un papel cardinal en cada fase del proyecto, posibilitando un enfoque integral que robusteció de manera significativa las capacidades emprendedoras de la población vulnerable, sentando así las bases para un porvenir más próspero y autosuficiente.

9. Recomendaciones

En primer lugar, es fundamental fomentar la participación activa de la población vulnerable en todas las etapas del proyecto, desde la identificación de necesidades hasta la implementación y evaluación. De esta manera, se garantiza una mayor apropiación del proceso y se fortalece su sentido de pertenencia y empoderamiento. Además, es importante establecer alianzas estratégicas con organizaciones locales, empresas privadas y entidades gubernamentales que puedan brindar recursos, conocimientos y oportunidades de networking. De esta forma, se amplía el impacto del proyecto y se accede a una clave de recursos.

Por otro lado, es necesario diseñar programas de capacitación adaptados a las necesidades específicas de la población objetivo. Cada grupo de población vulnerable tiene necesidades y circunstancias particulares, por lo que es fundamental adaptar los programas de capacitación a las características y demandas específicas de cada grupo. De esta manera, se asegura que los contenidos y estrategias sean relevantes y efectivos.

Asimismo, brindar acompañamiento y seguimiento continuo es otro aspecto esencial para el proceso de fortalecimiento de capacidades emprendedoras. Es importante establecer mecanismos de apoyo y seguimiento después de la conclusión del proyecto, para asegurar que los emprendedores vulnerables continúen recibiendo orientación y asistencia en su camino hacia el éxito.

Por otra parte, es fundamental evaluar y adaptar constantemente el proyecto. El monitoreo y la evaluación son aspectos esenciales para medir el impacto y la efectividad del proyecto. Es importante establecer indicadores claros y realizar evaluaciones periódicas que permitan identificar oportunidades de mejora y ajustar las estrategias en base a los resultados obtenidos.

Por último, difundir y replicar buenas prácticas es clave para inspirar y motivar a otras comunidades a implementar proyectos similares. Una vez que el proyecto haya demostrado resultados exitosos, es importante difundir las buenas prácticas a nivel local, regional e incluso nacional, fortaleciendo así el emprendimiento y las capacidades de la población vulnerable en diferentes contextos.

Referencias

- [1] T. F, Desafíos para el establecimiento de negocios sostenibles, 2020.
- [2] M. F. J. y. G. R. Lopez, Capacitacion en habilidades empresariales, 2019.
- [3] A. y. M. C. Hernandez, Redes de apoyo empresarial, 2018.
- [4] G. L, Estigma Social y su impacto en el desarrollo economico, 2017.
- [5] R. y. R. E. Montenegro, Estrategias de fortalecimiento de capacidades emprendedoras, 2021.
- [6] J. L. M. F. J. Ramirez, Promocion de redes de apoyo empresarial, 2019.
- [7] A. y. T. M. Guzman, Emprendimiento Social, estudios gerenciales, 2008.
- [8] T. y. C. S. Reis, Unleashing new resources and entrepreneurship for the common good, 2001.
- [9] Ompi, Artifices de la innovacion: Fomento de la biotecnologia, 2020.
- [10] A. Fernandez, Kiran Mazumbar, 2008.
- [11] D. Bornstein, Cómo cambiar el mundo: emprendedores sociales y el poder de las nuevas ideas., 2007.
- [12] J. E. J. y. E. P. Dees, Organizaciones sin fines de lucro emprendedoras: un juego de herramientas para emprendedores sociales., 2001.
- [13] J. y. N. M. Defourny, La empresa social en Europa: tendencias y desarrollos recientes., 2008.
- [14] J. y. M. I. Mair, Investigación sobre emprendimiento social: una fuente de explicación, predicción y deleite., 2006.

- [15] A. y. M. M. Peredo, *Emprendimiento social: una revisión crítica del concepto.*, 2006.
- [16] S. Duarte, *El impacto del emprendimiento en el desarrollo económico, social y cultural de una nación.*, 2013.
- [17] M. y. S. E. Fuentes, *El rol del emprendedor en la generación de nuevas ideas y desarrollo de innovaciones.*, 2010.
- [18] S. Rogers, *Emprendimiento social: Una visión general. En Emprendimiento social: definición y límites*, 2009.
- [19] F. P. D. y. S. B. Santos, *Creatividad e innovación: El papel de la autoeficacia empresarial.*, 2012.
- [20] J. S. H. y. W.-S. J. Austin, *Emprendimiento social y comercial: ¿igual, diferente o ambos?*, 2006.
- [21] *Vista de Emprendimiento social y su repercusión en el desarrollo económico desde los negocios inclusivos*, 2009.
- [22] C. y. L. E. Y. Ocampo Sanabria, *Habilidades emprendedoras: importancia, evolución y sub temas emergentes.*, 2020.
- [23] R. Pizarro, *La vulnerabilidad social y sus desafíos: una mirada desde América Latina*, 2021.
- [24] S. T, *Redalyc.org.*, 2020.
- [25] *Qué son las TIC y cuál es su importancia*, 2023.
- [26] C. Politica, *La Constitución establece el derecho a la educación en Colombia y su importancia para el desarrollo social y económico del país.*, 2022.

- [27] J. y. R.-M. M. Amaya-Gómez, *Emprendimiento y desarrollo económico en comunidades vulnerables*, 2020.
- [28] J. y. L.-R. J. [19] García-Hernández, *Factores determinantes del éxito de emprendimientos en zonas desfavorecidas.*, 2018.
- [29] L. y. H.-M. Á. Rodríguez-Camargo, *Programas de capacitación en emprendimiento: estudio de caso en una comunidad urbana vulnerable.*, 2019.
- [30] J. y. S.-M. A. Moreno-Rodríguez, *Redes de apoyo y emprendimiento en poblaciones en riesgo de exclusión social: un análisis exploratorio*, 2017.
- [31] J. y. P.-R. E. Ramírez-Vargas, *Estigma social y emprendimiento en contextos desfavorecidos: un estudio cualitativo*, 2019.