**PROPUESTA DE CREACIÓN DE EMPRESA**

**VALIDACIÓN PRÁCTICA DE INNOVACIÓN Y EMPRENDIMIENTO**

# Información General

## Título

*Registre el título de la empresa a crear*

|  |
| --- |
|  |

## Modalidad

*Marque la modalidad del emprendimiento que mejor se ajuste a la propuesta presentada en este documento.*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Emprendimiento de base tecnológica (startup) |  | Emprendimiento social / solidario |  |
| Emprendimiento de tipo artístico, cultural o de la industria creativa |  | Emprendimiento con enfoque innovador |  |
| Emprendimiento con enfoque rural, ambiental o sostenible |  | Emprendimiento de diversos sectores comerciales, empresariales o productivos |  |
| Emprendimiento comercial (confecciones, artesanías, gastronómico, etc) |  | Otro  |  |

* Si indica otro, por favor especificar: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## Estudiantes

*Registre los datos de los estudiantes que desarrollarán la propuesta. La propuesta podrá ser desarrollada por máximo cuatro (4) estudiantes, dependiendo la modalidad de grado. En el caso de maestrías de profundización serán máximo dos (2 estudiantes). Las propuestas pueden presentarse por estudiantes de diversos programas y niveles de formación.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Código** | **Nombres y apellidos** | **Programa Académico** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## Director y Codirector

*Registre los datos del profesor(a) o los profesore(a)s que asesorarán el desarrollo del plan de negocio u organizacional. En caso de ser más de un profesor (a), se debe indicar quién asume el rol de Director(a) y quién el rol de codirector(a)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Nombres y apellidos** | **Rol** |
| **Director(a)** | **Codirector (a)** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

*Nota: La propuesta debe tener una extensión máxima de 5000 palabras sin incluir la información general, el resumen y las referencias.*

# Resumen

En un párrafo de hasta 300 palabras se debe presentar un resumen de la propuesta. En este resumen se deben incluir de forma sintética la motivación y justificación de la propuesta, su objetivo, los principales resultados a obtener según lo establecido en los Términos de Referencia- TDR.

# Motivación y Justificación

En esta sección se debe describir la motivación artística, científica, empresarial, social o tecnológica por la que se origina la idea de crear la empresa. La propuesta debe indicar el área estratégica y especificar los lineamientos generales en los que se enmarca, según los TDR. Se debe describir la necesidad y/u oportunidad en el mercado o la problemática que se busca solucionar a nivel social y comunitario. Se debe indicar cómo el perfil profesional se relaciona con el emprendimiento. Por último, incluir datos que justifiquen la importancia de desarrollar la empresa y que permitan dimensionar, de forma general, el impacto que se espera generar incluyendo argumentos que sustenten la viabilidad de apoyo a la iniciativa.

# Objetivos

Los objetivos definen el alcance de la propuesta. Los objetivos deben ser concretos, medibles, alcanzables, relevantes, motivantes, orientados a resultados y definidos para ser logrados durante el periodo estipulado. El objetivo general sintetiza a un alto nivel lo que se busca con el desarrollo de la propuesta y creación de la empresa y debe tener relación directa con los argumentos presentados en la sección “Motivación y justificación”. Los objetivos específicos son resultados parciales necesarios para lograr el objetivo general de la creación de la empresa. No se deben confundir los objetivos específicos con las actividades a realizar en el desarrollo de la propuesta.

## Objetivo General

Escriba aquí el objetivo general del plan de negocio u organizacional.

## Objetivos Específicos

Escriba aquí los objetivos específicos del plan de negocio u organizacional.

# Modelo de Negocio

En este espacio describa de manera racional cómo su idea de negocio crea, entrega y captura valor en​ contextos sociales, culturales, económicos, entre otros. Céntrese en explicar ampliamente cual sería: El problema que está solucionando u oportunidad que está aprovechando; el segmento de clientes, usuarios o beneficiarios del bien o servicio; la propuesta de valor con su diferencial enmarcado (en una estrategia comercial o impacto generado); el relacionamiento que tendrá con los clientes, usuarios y/o beneficiarios para obtenerlos, mantenerlos y aumentarlos; sus canales de difusión y distribución; la fuente de ingresos del negocio; procesos internos del emprendimiento que permitirán funcionamiento óptimo en la entrega de su propuesta de valor (aspectos de talento humano, equipos, infraestructura, etc) y finalmente su estructura de costos el cual permitirá tener una escalabilidad a largo, mediano o corto plazo.

# Fundamentación

El objetivo de esta sección es presentar los *fundamentos teóricos y metodológicos* de carácter artístico, científico, empresarial, social y tecnológico que sustentan la propuesta. Para lograr este objetivo, los estudiantes deben presentar la revisión de literatura que sea pertinente a los planteamientos presentados en la sección “motivación y justificación”. Esta revisión puede incluir artículos científicos, académicos o artísticos, capítulos de libro, libros y demás referentes que sean relevantes a la temática de la propuesta. Es importante incluir referentes de reciente publicación o divulgación. En esta sección se deben asegurar fuentes de calidad que permitan lograr los objetivos propuestos y que sean coherentes con el perfil académico o disciplinar de cada uno de los estudiantes que integran el equipo de la propuesta.

# Plan de Actividades

En esta sección se debe presentar el plan de actividades que se ejecutará para lograr los objetivos propuestos. El diseño del plan de actividades debe tomar en consideración los términos de referencia de la convocatoria en los ítems de requisitos de la propuesta y de compromisos. Recuerde que las actividades no pueden superar un año una vez firmada el acta de inicio. En el plan de actividades debe quedar clara la forma en que se van a lograr los objetivos, así como los roles de cada uno de los integrantes del equipo.

# Resultados o Productos Esperados

De acuerdo con los objetivos y el plan de actividades, se deben describir los resultados o productos que se esperan obtener con el desarrollo de la propuesta. **Recuerde que el resultado principal es la creación de la empresa, por lo que debe describir en esta sección el tipo de empresa que espera crear (especificar la figura jurídica sobre la cual se va crear la empresa).** Los productos mínimos esperados según los TDR son: Registro mercantil de la empresa, una factura o su equivalente que evidencie al menos una venta del producto, bien o servicio; y el informe final para evaluación de los jurados. Se espera que también especifique cómo podrá socializar la creación de la empresa. Si aplica, puede describir entre los productos esperados, prototipos, productos empresariales o productos de actividades de desarrollo tecnológico e innovación que puedan certificarse.

Si el plan de negocio u organizacional se encuentra en marcha, enumere si los hay, los resultados indirectos generados por el proyecto. Si la propuesta se enmarca en proyectos artísticos, culturales o industrias creativas debe informar sobre los derechos de propiedad intelectual de los involucrados.

# Cronograma

En esta sección se debe presentar la ubicación en el tiempo y las dependencias entre las actividades y tareas a realizar en la propuesta. Recuerde que el tiempo máximo de ejecución de la propuesta es un año (12 meses) a partir de la firma de acta de inicio. El cronograma se puede presentar como una tabla con las actividades, las tareas y las fechas previstas para iniciar y finalizar su ejecución. También se puede utilizar un diagrama de Gantt para representar gráficamente la relación entre las actividades y tareas y su ubicación en el tiempo.

# Presupuesto

El presupuesto debe tener una relación razonable entre los rubros, cantidades y montos solicitados con los propósitos y las fases del proceso de creación de la empresa según lo definido en los ítems de compromisos y financiación de los TDR. Los rubros financiables son: permisos notariales y de constitución legal de la empresa, certificado de registro mercantil para inicio de operaciones de la empresa (no se financia renovación del registro), la validación de mercado qué necesite una inversión (como lo son compra de materiales e insumos para creación de prototipos, elaboración de productos, estudios de mercado, encuestas), la compra de equipos, maquinaria, dominios o hosting para páginas webs, soporte técnico en el desarrollo de campañas de mercadeo, experimentos, entre otros. Si la empresa cuenta con otras fuentes de financiación debe especificarlas e igualmente indicar los rubros, cantidades y montos.

# Referencias

En esta sección se deben incluir las referencias citadas en el documento con un estilo utilizado comúnmente en documentos académicos de la disciplina de los autores de la propuesta (Por ejemplo: APA, IEEE, Harvard, entre otras). Se sugiere el uso de algún software de gestión de referencias bibliográficas tal como Zotero, Mendeley o End Note.