



**UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA SEDE GIRARDOT
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS ECONÓMICAS Y CONTABLES
PROGRAMA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

FORMATO FINAL DE PASANTIAS

Pasantías Para El Proceso De Gestión Social Universitaria
“Sueños Hechos Realidad”

Pasante
David Felipe Villalba Hernandez

Universidad De Cundinamarca
Facultad De Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables
Programa De Administración De Empresas
Girardot Cundinamarca
2020

Propuesta De Pasantías Para El Proceso De Gestión Social Universitaria
“Sueños Hechos Realidad”

Pasante
David Felipe Villalba Hernández

Tutor
Omar Guiovanni Quijano

Universidad De Cundinamarca
Facultad De Ciencias Administrativas, Económicas Y Contables
Programa De Administración De Empresas
Girardot Cundinamarca
2020

Tabla de contenido

1. Título
2. Justificación
3. Objetivo general
 - 3.1 objetivos específicos
4. actividades realizadas objetivo 1
 - 4.1 evidencias
 - 4.2 graficas
5. actividades realizadas objetivo 2
 - 5.1 evidencias
 - 5.2 graficas
6. actividades realizadas objetivo 3
 - 6.1 evidencias
 - 6.2 graficas
7. Conclusiones
8. Recomendaciones
9. Referencias bibliográficas.

TITULO DE LA PASANTIA

Propuesta De Pasantías Para El Proceso De Gestión Social Universitaria
"Sueños Hechos Realidad"

FECHA DE INICIO DE LA PASANTÍA: 15 de agosto de 2020

FECHA DE FINALIZACIÓN DE LA PASANTÍA: 02 de diciembre de 2020

TOTAL HORAS: 640

JUSTIFICACIÓN

En la ciudad de Girardot y sus alrededores existen diferentes organizaciones empresariales, que han estado consolidadas durante varios años. No obstante, se ha evidenciado un incremento de emprendedores con pequeñas o medianas empresas y de personas naturales con ideas de negocio en algunos casos muy innovadores.

Dichas propuestas o ideas de negocio no han logrado un adecuado posicionamiento debido a que sus propietarios no cuentan con una orientación adecuada sobre las características del mercado con un bosquejo o un estudio específico.

En este orden de ideas la presente propuesta de pasantías, se llevará a cabo con el objetivo de

Fortalecer a través de la práctica, diferentes aspectos en la formación profesional, así como orientar a la comunidad Girardoteña y de sus alrededores en la conformación y el direccionamiento de sus empresas, con el apoyo del grupo de trabajo CITGO.

Se brindará información relacionada con el área de mercadeo, innovación y logística para que logren superar aquellas barreras o problemáticas que impiden que la empresa sea exitosa.

OBJETIVO GENERAL

ADQUIRIR CONOCIMIENTOS PRÁCTICOS PARA FORTALECER LA FORMACIÓN EN EL ÁMBITO PROFESIONAL GENERANDO UN IMPACTO POSITIVO EN EL EQUIPO DE TRABAJO DURANTE EL DESARROLLO DE LAS PASANTÍAS

OBJETIVOS ESPECIFICOS DE LA PASANTIA

1. Cumplir con las metas planteadas en plan de trabajo del CITGO.
2. Ayudar a los pequeños emprendedores Udecinos y de la región a desarrollar sus emprendimientos o ideas de negocio.
3. Realizar actividades de apoyo durante la semana de la EXPO UCUNDINAMARCA.

ACTIVIDADES REALIZADAS

OBJETIVO Nº 1 Cumplir con las metas planteadas en plan de trabajo del CITGO.

Actividades:

1. Participación en encuentros virtuales donde se asignaron las labores a realizar por cada uno de los integrantes del equipo CITGO.
2. Cumplimiento de los compromisos adquiridos en la primera fase, tales como asesorías, webinars y difusión de información.
3. Evaluación de las actividades realizadas y entrega de informes correspondientes.

(Anexo)

UDEC
UNIVERSIDAD DE
CUNDINAMARCA

EXPO
UCUNDINAMARCA
Emprendimiento - Innovación

**CURSO DE
EMPRENDIMIENTO
SECCIÓN II**

SEMANA UNIVERSITARIA 2020 II

DESING SPRINT

DIANA CAROLINA ROJAS TORRES
Universidad de la Sabana.
Jefe del departamento académico en la
Escuela Internacional de Ciencias
Económicas y Administrativas.

MARTES 20 DE OCTUBRE
DE 6 PM A 8 PM

Organiza
CITGO
Centro de Innovación y Tecnología

Seune
Red Universitaria
de Emprendimiento

www.ucundinamarca.edu.co
Vigilancia Ministerial

06:07

Felix Gregorio Rojas Bohorquez

Contatos

Invite a alguien

Omar Guiovanni Quijano

AS ADELINA GUZMAN SALGUE...

CLAUDIA JOHANA TAFUR A...

FB Felix Gregorio Rojas Bohorquez

JORGE RICO RODRIGUEZ
Organizador

LM LUZ MIREYA RINCON MORA

MARTHA LUCIA JAIMES OJEDA

RUTH MARY MURILLO NOVA

YENIFFER CAROLINA SORAC...

YUDY CONSTANZA ROJAS R...

Sugerencias (2)

EXPO UCUNDINAMARCA

UDEC
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

Webinar:
¿POR QUÉ ESTUDIAR ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS EN LA NUEVA ERA?

Expositores:

GUIOVANNI QUIJANO
Docente

LAURENTINO CARRANZA
Director

DARÍO BENAVIDEZ
Docente

22 OCTUBRE
4:00 - 5:00 PM

INVITA: PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS SECCIONAL GIRARDOT
Canal: Facebook Live Girardot

www.ucundinamarca.edu.co
Vigilado: MinEduación

EXPO UCUNDINAMARCA
Inspiración • innovación

UDEC
UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA

SEMBRANDO EMOCIONES
Dr. Juan Carlos Méndez

"Sembrando Emociones para una vida mejor"

22 de Octubre
6:00 pm a 7:00 pm
Facebook Live Institucional

Organiza
CITGO
Caja de Compensación de Incentivos

www.ucundinamarca.edu.co
Vigilado: MinEduación

GRAFICA N° 1. TIEMPO EMPLEADO PARA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO N° 1



FUENTE: ELABORACION PROPIA

OBJETIVO Nº 2 Ayudar a los pequeños emprendedores Udecinos y de la región a desarrollar sus emprendimientos o ideas de negocio.

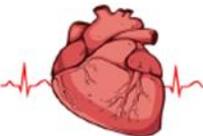
Actividades:

1. Contactar a las personas que serían asesoradas para iniciar el proceso de apoyo con sus ideas de negocio o emprendimientos.
2. Establecer encuentros virtuales para escuchar al emprendedor y darles las pautas básicas el crecimiento de su idea o emprendimiento.
3. Recolectar la información necesaria para cumplir con los documentos exigidos como evidencia de trabajo.

(Anexo)

		UNIVERSIDAD DE CUNDINAMARCA FACULTAD DE CIENCIAS, ADMINISTRATIVAS, ECONÓMICAS Y CONTABLES PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS - GIRARDOT Centro de Innovación, Tecnología y Gestión Organizacional Formulario de Inscripción			
FECHA: 16/11/20					
DATOS DEL EMPRENDEDOR O EMPRESARIO					
Apellidos: RIVERA TIQUE		Nombre: CAMILO ANDRES			
Tipo de documento: CC	Número de doc: 1070619476	Lugar de nacimiento: GIRARDOT		Sexo: MASCULINO	
Municipio de residencia: GIRARDOT		Dirección: CALLE 33 # 11 - 30 BARRIO MIRAFLORES			
Correo electrónico: crivera76@uan.edu.co			Teléfono:		
Correo electrónico: crivera76@uan.edu.co			Celular : 3124646324		
Nivel de escolaridad: (0)	Primaria	Secundaria	Básica Media	Técnico	Tecnólogo
Ocupación: ESTUDIANTE	Semestre: IX				
DATOS DEL PROCESO DE EMPRENIMIENTO O EMPRESA					
Nombre del Proyecto o Empresa: SIMULADOR CARDIACO CART					
Producto o servicio Prestado: ASESORIA					
Proceso de Emprendimiento: (0)	Idioma	Validación X	Condiciones		
MIT:	Teléfono: 3124646324		Dirección: CALLE 33 # 11 - 30 BARRIO MIRAFLORES		
Eje: (0)	Interno		Externo		
De acuerdo a su emprendimiento clasifíquelo según su actividad (X)			Seccional y Extensiones		
1. Sector Agrario			Putapajapa		
2. Sector de Servicios X			Girardot		
3. Sector Industria			Llata		
4. Sector de Transporte			Chia		
5. Sector de Comercio			Zapajirá		
6. Sector Financiero			Facundina		
7. Sector de la Construcción					
8. Sector Minero					
9. Sector Solidario (Cooperativas - Cajas de compensación Familiar)					
10. Sector de Comunicaciones (Telefonia - Radioset - Periódicos)					

Emprendedor (a): CAMILO ANDRES RIVERA TIQUE

<p>8. SOCIOS CLAVE: ¿Quiénes son nuestros socios clave, nuestros proveedores clave? ¿Qué recursos clave vamos a adquirir de nuestros socios, qué actividades clave realizan los socios?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Profesores asociados al proyecto. - Comité ético de la Universidad. - Entes asociados al continuo desarrollo del proyecto. 	<p>6. ACTIVIDADES CLAVE: ¿Qué actividades clave requiere nuestra propuesta de valor, nuestros canales de distribución, nuestras relaciones con los clientes, nuestras fuentes de ingresos?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Presentación y validación de los avances del proyecto, para continuar con el desarrollo del mismo. - Que la UAN siga en el constante desarrollo y acompañamiento del proyecto para poder hacer sus diferentes modificaciones al 	<p>1. PROPUESTA DE VALOR: ¿Qué valor entregamos al cliente? ¿Qué problema ayudamos a resolver? ¿Qué paquetes de productos/servicios ofrecemos a cada segmento de clientes? ¿Qué necesidades estamos satisfaciendo?</p> <div style="text-align: center;">  <p><i>Simulador cardiaco con fines educativos.</i></p> </div>	<p>3. RELACIÓN CON LOS CLIENTES: ¿Qué tipo de relación espera cada uno de nuestro segmento de clientes que establezcamos y mantengamos con ellos? ¿Cuáles hemos establecido? ¿Cómo están integradas con el resto de nuestro modelo de negocio? ¿Cuánto cuestan?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Empatía en la enseñanza del los temas del ambito cardiaco. 	<p>2. SEGMENTO DE CLIENTES: ¿Para quién estamos creando valor? ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Estudiantes de la Universidad Antonio Nariño de la ciudad de Bogotá.
<p>9. ESTRUCTURA DE COSTOS: ¿Cuáles son los costos más importantes, relacionados a nuestro modelo de negocio? ¿Qué recursos clave son los más caros? ¿Qué actividades clave son las más caras?</p> <p><i>Modificaciones y actualizaciones al prototipo actual, es cual requiere de elementos más optimos puesto que este hace parte del sector de la salud.</i></p>	<p>5. FUENTE DE INGRESOS: ¿Para qué valor están realmente dispuestos a pagar nuestros clientes? ¿Para qué pagan actualmente? ¿Cómo están pagando ahora? ¿Cuánto contribuye cada fuente de ingreso a los ingresos totales?</p> <p><i>Nuestros usuarios y para quienes esta dirigido este proyecto son primeramente para la Universidad, dado que esta correa con los costos que haya que invertirle en el prototipado, para posteriormente presentarlo y adecuarlo a la enseñanza de los temas cardiacos en las aulas de clase de la facultad de medicina.</i></p>			
<p>7. RECURSOS CLAVE: ¿Qué recursos clave requiere nuestra propuesta de valor, nuestros canales de distribución, nuestras relaciones con los clientes, nuestras fuentes de ingresos?</p> <ul style="list-style-type: none"> - La mayor fuente de ingresos sera por supuesto la UAN, dado que ella es la que se hara cargo de los avances o modificaciones que el prototipo necesita. 	<p>4. CANALES DE DISTRIBUCIÓN: ¿A través de qué canales quieren ser contactados nuestros segmentos de clientes? ¿Cómo los estamos contactando? ¿Cómo están integrados nuestros canales? ¿Cuáles funcionan mejor? ¿Cuáles son más eficientes en costos? ¿Cómo estamos integrándolos con las rutinas del cliente?</p> <ul style="list-style-type: none"> - Universidad y medios asociados a esta. 			

GRAFICA N° 2. TIEMPO EMPLEADO PARA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO N° 2



FUENTE: ELABORACION PROPIA

OBJETIVO Nº 3 Realizar actividades de apoyo durante la semana de la EXPO UCUNDINAMARCA.

Actividades:

1. Conocer el plan de trabajo para el desarrollo de la EXPO UCUNDINAMARCA.
2. Se delegaron y ejecutaron las funciones correspondientes al plan de trabajo.
3. Realización de informes correspondientes a la actividad, recolectando la información necesaria para llevar a cabo este proceso.

(Anexo)

Preguntas Respuestas 35

ASISTENCIA AL WEBINAR ¿CÓMO CONSEGUIR Y VENDER A TRAVÉS DE PLATAFORMAS DIGITALES COMO LINKEDIN?

Descripción del formulario

NUMERO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD

Texto de respuesta breve

NOMBRES Y APELLIDOS

Texto de respuesta breve

CORREO ELECTRONICO

Texto de respuesta breve

drive.google.com/drive/folders/1_4mMH6VF19AvM0bkcNifdudPGHH5kFo

Drive

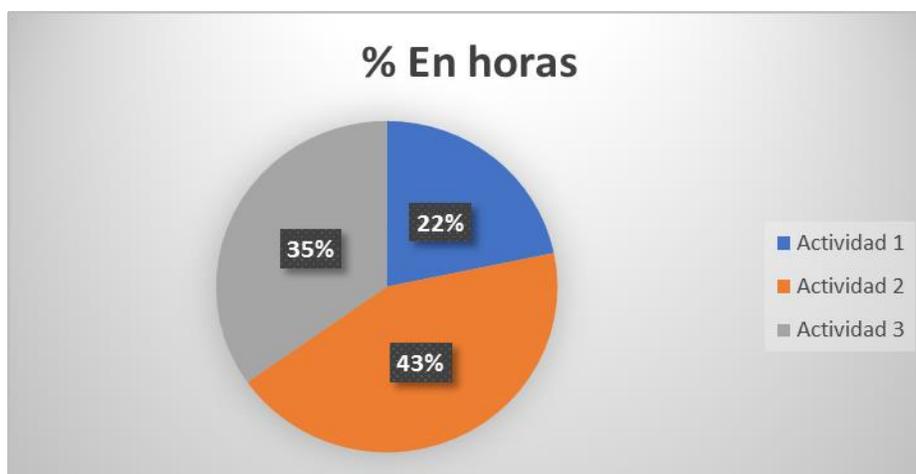
Buscar en Drive

Mi unidad > IIPA 2020 > Webinars Emprendimiento e Innovación > 1. Webinar 26 de Agosto 2020

Nombre ↑	Propietario	Última modificación	Tamaño del archivo
1. Asistencia Webinar 26 de agosto 2020.pdf	yo	26 nov. 2020 yo	284 KB
1. EVALUACION WEBINAR 26 AGOSTO 2020.pdf	yo	26 nov. 2020 yo	273 KB
1. Informe Webinar 26 de Agosto 2020	yo	23 nov. 2020 yo	627 KB
1. Informe Webinar 26 de Agosto 2020.pdf	yo	26 nov. 2020 yo	449 KB
Asistencia del Evento Webinar	yo	14 oct. 2020 yo	-
Asistencia y Evaluación al Webinar ¿Cómo conseguir clientes y vender a través de plataformas digitales co...	yo	24 nov. 2020 yo	-
Evaluación del Evento Webinar	yo	26 oct. 2020 yo	-

Almacenamiento
706.4 MB de 15 GB utilizado(s)
[Comprar almacenamiento](#)

GRAFICA N° 3 TIEMPO EMPLEADO PARA EL CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO N° 3



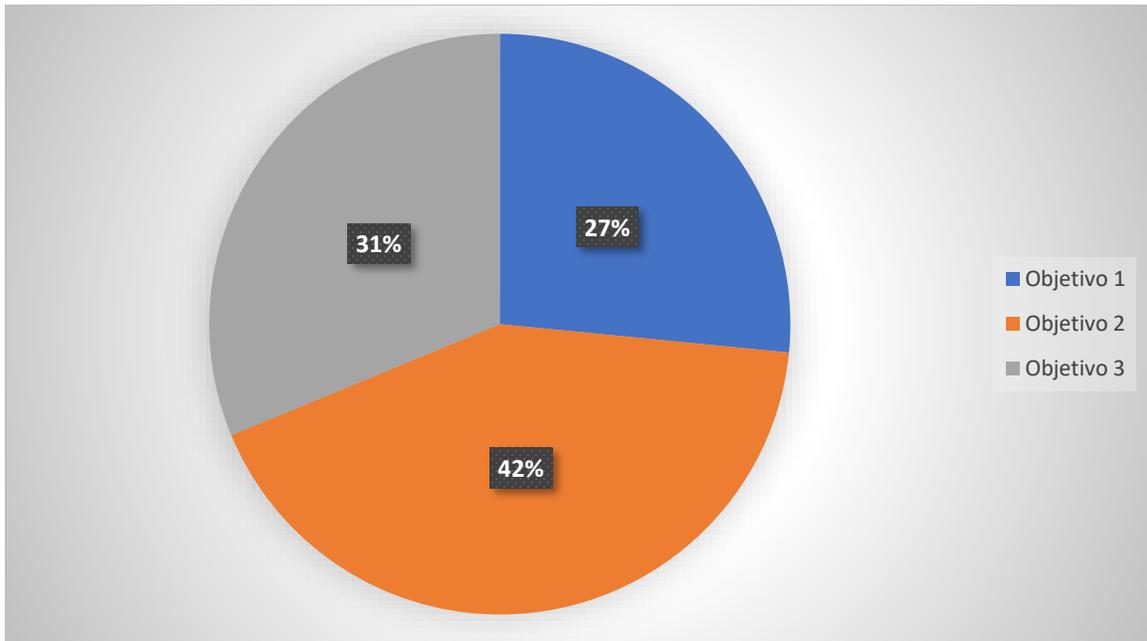
FUENTE: ELABORACION PROPIA

TABLA N° 4. TIEMPO INVERTIDO POR OBJETIVOS PARA CUMPLIR EN EL OBJETIVO GENERAL DE LA PASANTIA

N°	OBJETIVOS	TIEMPO EMPLEADO EN HORAS	TIEMPO EN %
1	Cumplir con las metas planteadas en plan de trabajo del CITGO.	170	27%
2	Ayudar a los pequeños emprendedores Udecinos y de la región a desarrollar sus emprendimientos o ideas de negocio.	270	42%
3	Realizar actividades de apoyo durante la semana de la EXPO UCUNDINAMARCA.	200	31%
TOTAL DE HORAS POR OBJETIVO		640	100%

FUENTE: ELABORACION PROPIA

GRAFICA N° 4. TIEMPO INVERTIDO POR OBJETIVOS PARA CUMPLIR EN EL OBJETIVO GENERAL DE LA PASANTIA



FUENTE: ELABORACION PROPIA

ANÁLISIS DEL GRÁFICO:

En la siguiente grafica se observa que la mayor cantidad de tiempo en horas se invirtió en el proceso de asesoramiento y orientación de las personas con una idea de proyecto y emprendimiento. De igual modo el tiempo destinado al desarrollo a los otros dos objetivos está dividido en partes muy similares.

CONCLUSIONES

- 1.** El proceso de pasantías es un espacio donde es posible fortalecer los conocimientos adquiridos en la formación académica, ya que se vincula con la práctica a través del cumplimiento de los objetivos propios del equipo de trabajo CITGO.
- 2.** En el contexto universitario y regional local, se evidencia la necesidad de acompañar a los pequeños emprendedores, para que ellos puedan llevar a cabo sus proyectos; aspecto en el cual se logró aportar desde el desarrollo propio de la pasantía, gracias a la orientación que se pudo brindar a las personas vinculadas al proceso.
- 3.** La realización de actividades en el contexto universitario, donde se muestren y se vinculen procesos de emprendimiento, permiten que la comunidad estudiantil sea participe y logre observar más de cerca algunas realidades del ámbito empresarial en la actualidad.

RECOMENDACIONES

- 1.** Es recomendable fortalecer los canales de comunicación entre todos los integrantes del grupo de trabajo, debido a que así se podría lograr una mayor eficacia en el desarrollo de los procesos.
- 2.** Se recomienda que los espacios brindados para las asesorías sean mucho más amplios en cuanto al tiempo, debido a que es importante realizar un proceso de seguimiento con las personas asesoradas.
- 3.** Promover espacios para compartir experiencias y conocimientos sobre el proceso de pasantías donde se vinculen activamente pasantes y docentes.

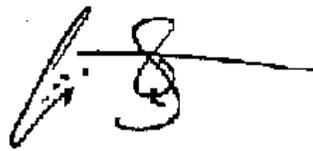
REFERENCIA BIBLIOGRAFICAS

<https://www.marketingyfinanzas.net/2015/09/que-propuesta-de-valor/>

<https://www.marketingyfinanzas.net/2020/05/como-hacer-marketing-en-tiempo-de-crisis/>

<https://www.luismaram.com/>

EVALUACIÓN Y APROBACIÓN DEL INFORME



NOMBRE
OMAR GUIOVANNI QUIJANO
ASESOR INTERNO



ALBERTO GARCÍA MANZANARES
COORDINADOR PASANTIAS