

Título del trabajo de grado

**Nombres y apellidos completos de los autores**

Universidad EAN

Facultad

Programa

Ciudad, Colombia

Año

Título del trabajo de grado

**Nombres y apellidos completos de los autores**

Trabajo de grado presentado como requisito para optar al título de:

**Indicar el título que se obtendrá. Por ejemplo, Magister en Gerencia de Proyectos**

**Director (a):**

Nombre completo del director(a)

**Modalidad**:

Creación de Empresa

Universidad EAN

Facultad

Programa

Ciudad, Colombia

Año

**Nota de aceptación**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma del jurado

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma del jurado

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Firma del director del trabajo de grado

Bogotá D.C. Día - mes – año

**(Dedicatoria o frase. Página opcional)**

*Ejemplo de dedicatoria:*

A mis padres por enseñarme que la exigencia personal tiene sus frutos.

*Ejemplo de frase:*

Saber que se sabe lo que se sabe y que no se sabe lo que no se sabe; he aquí el verdadero saber.

Kung Fu Tzu

**Agradecimientos**

Esta sección es opcional, en ella el autor agradece a las personas o instituciones que colaboraron en la realización de su trabajo de grado. Si se incluye esta sección, deben aparecer los nombres completos, los cargos y su aporte al trabajo.

**Resumen**

En una extensión máxima de 1 página, incluya los siguientes, aspectos: antecedentes objetivos del trabajo, estructura del documento y conclusiones.

**Palabras clave:** (Entre 5 y 7 palabras).

**Abstract**

In a maximum length of 1 page, include the following aspects: background, work objectives, document structure and conclusions.

**Keywords**: (Between 5 and 7 words)

**Tabla de contenido**

**Pág.**

[Lista de figuras IX](#_Toc44942032)

[Lista de tablas X](#_Toc44942033)

[1. Introducción 11](#_Toc44942034)

[2. Modelo de Negocio y Validación 11](#_Toc44942035)

[3. Análisis del sector Y del entorno 11](#_Toc44942036)

[4. Estudio piloto de mercado 12](#_Toc44942037)

[4.1 Análisis y estudio de mercado: 12](#_Toc44942038)

[4.2 Análisis de la Competencia 13](#_Toc44942039)

[4.3 Estrategia y plan de introducción de mercado 14](#_Toc44942040)

[5. Aspectos técnicos 15](#_Toc44942041)

[6. Aspectos organizacionales y legales 18](#_Toc44942042)

[7. Aspectos financieros 19](#_Toc44942043)

[8. Enfoque hacia la sostenibilidad 20](#_Toc44942044)

[9. Conclusiones 21](#_Toc44942045)

[10. Referencias 22](#_Toc44942046)

[A. Anexo. Nombre del anexo 23](#_Toc44942047)

Lista de figuras

**Pág.**

[Figura 1. Esquema de fuerzas y su relación 15](#_Toc35457339)

Lista de tablas

**Pág.**

[Tabla 1. Participación de las energías renovables primaria 15](#_Toc35457614)

**Nota: Los tres primeros numerales el estudiante los retoma de la versión final corregida de su anteproyecto de grado elaborada en la unidad de seminario de investigación.**

1. Introducción

Problema u oportunidad, justificación, antecedentes, descripción general de la idea de negocio, objetivo general y específicos.

Extensión: 2 páginas.

2. Modelo de Negocio y Validación

Retome los hallazgos encontrados en su anteproyecto de grado y explique su modelo de negocios de acuerdo con la metodología Lienzo de modelo de negocio Sostenible (Modelo de Negocio 2.0)

(2 Páginas)

3. Análisis del sector

* Caracterización del sector
* Análisis PESTEL
* Análisis de las 5 Fuerzas de Porter
* Estrategia del océano azúl

4. Estudio piloto de mercado

4.1 Análisis y estudio de mercado:

Describa el perfil cualitativo y cuantitativo de su cliente/usuario potencial. Justifique las razones de su elección. Puede tener más de un cliente o usuario, o su cliente puede ser diferente de su usuario o consumidor final, por favor describirlos todos.

*(Tenga en cuenta la segmentación de clientes: ¿Quiénes son sus clientes? ¿Dónde encuentra los clientes? ¿Cuáles son las características de sus clientes y cuáles son sus segmentos de mercado? ¿Cómo prioriza sus segmentos de mercado?)*

* Tendencias del mercado.
* Segmentación de mercado objetivo.
* Descripción de los consumidores.

¿Cómo validó la aceptación en el mercado de su proyecto (metodología y resultados)?

Nota: Dentro de los resultados, destaque la identificación de las motivaciones que tienen los clientes para adquirir su producto.

*Esta sección debe estar sustentada y soportada con las herramientas de análisis de usuario y validación temprana desarrolladas en el seminario de trabajo de grado.*

* Tamaño del mercado.

¿Describa el tamaño del mercado, su segmento de mercado y la tendencia de crecimiento del mercado en el que se encuentra su negocio?

*Es esta sección debe detallar las fuentes de la información que sustentan el análisis de mercado.*

* Riesgos y oportunidades de mercado.
* Diseño de las herramientas de estudio piloto de clientes.
* Metodologías de análisis de los competidores.

4.2 Análisis de la Competencia

Realice un análisis de la competencia, alrededor de los criterios\* más relevantes para su negocio:

Nota: \* Seleccione de las siguientes opciones de criterios, aquellos para los cuales se identifica como alto nivel de criticidad para la validación de la competencia.

|  |
| --- |
| **Competencia** |
| **Descripción** | **Competidor 1** | **Competidor 2** | **Competidor 3** | **Competidor n** |
| Localización |  |  |  |  |
| Productos y servicios (atributos) |  |  |  |  |
| Precios |  |  |  |  |
| Logística de distribución |  |  |  |  |
| Otros, ¿cuál?\_  |  |  |  |  |

*Identificar claramente el competidor a través de los criterios e información solicitada en la tabla. Con esta información podrá realizar la comparación y análisis de la competencia. En la casilla otros podrá incluir: segmento, estrategias comerciales.*

4.3 Estrategia y plan de introducción de mercado

**¿CUÁL ES EL FUTURO DE MI NEGOCIO?**

17. ¿Qué estrategias utilizará para lograr la meta de ventas, y cuál es su presupuesto?

|  |
| --- |
| **Estrategia de promoción (nombre): Propósito:** |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** |  |  |

|  |
| --- |
| **Estrategia de comunicación (nombre): Propósito:** |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** |  |  |

|  |
| --- |
| **Estrategia de distribución (nombre): Propósito:** |
| **Actividad** | **Recursos requeridos** | **Mes de ejecución** | **Costo** | **Responsable (Nombre del cargo líder del proceso)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **Costo Total** |  |  |

Nota: Las actividades propuestas en la estrategia de comunicación y promoción serán incluidas como meta para la gestión de mercadeo,

indicador requisito para la condonación de recursos.

5. Aspectos técnicos

* Ficha técnica del producto o servicio

Elabore la ficha técnica o descripción detallada para cada uno de los productos (bienes o servicios) que componen su portafolio o solución planteada:

|  |  |
| --- | --- |
| **Ítem** | **Descripción** |
| Producto específico: | Denominación común del bien o servicio |  |
| Nombre comercial: | Denominación comercial que se propone |  |
| Unidad de medida: | Unidad de medida a travésde la cual se comercializará el bien o servicio a ofrecer (Ej: kilogramo, toneladas, paquete de 12 unidades, horas de consultoría, etc.) |  |
| Descripción general: | Descripción de las características técnicas del bien o servicio: |  |
| Condiciones especiales | Describa las advertencias o condiciones especiales de almacenamiento o uso del producto / servicio |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ítem** | **Descripción** |
| Composición  (si aplica) | Descripción de la composición del producto |  |
| Otros | ¿Cuál? |  |

* + Nota: Esta matriz es sugerida, la información consignada en la ficha técnica dependerá del tipo de bien o servicio a ofrecer, y el emprendedor podrá ampliar esta información a su consideración.
* Defina los requerimientos en: Infraestructura - adecuaciones, maquinaria y equipos, muebles y enseres, y demás activos.

¿Para el funcionamiento del negocio, es necesario un lugar físico de operación? (SI

/ NO, justificación)

* Identifique los requerimientos de inversión:

Nota: Se debe enlistar la totalidad de requerimientos en inversión, independiente de si se financiarán con recursos del Fondo

Emprender, propios o de otras fuentes.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor****Unitario\*** | **Requisitos técnicos** |
| Infraestructura –Adecuaciones |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Maquinaria yEquipo |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Tipo de Activo** | **Descripción** | **Cantidad** | **Valor****Unitario\*** | **Requisitos técnicos** |
| Equipo de comunicacióny computación |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Muebles y Enseres y otros |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Otros (incluido herramientas) |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Gastos pre- operativos |  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

\*El valor debe incluir todos los impuestos y costos asociados a su compra y ubicación en el lugar donde operará el negocio.

* ¿Cuál es el proceso que se debe seguir para la producción del bien o prestación del servicio?

Nota: Describa el proceso a través de un diagrama de flujo.

* ¿Cuál es la capacidad productiva de la empresa? (cantidad de bien o servicio por unidad de tiempo)

*Se sugiere detallar por unidad de tiempo (diaria, mensual, anual).*

*Se sugiere explicar el cálculo de capacidad instalada versus la utilizada, según lo proyectado en el modelo financiero.*

* Equipo de trabajo: ¿Qué cargos requiere la empresa para su operación (primer año)?

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nombre del Cargo** | **Funciones principales** | **Perfil requerido** | **Tipo de contratación (jornal, prestación de servicios, nómina)** | **Dedicación de tiempo (tiempo completo /****tiempo parcial)** | **Unidad** | **Valor remuneración\*** | **Mes de vinculación** |
| **Formación** | **Experiencia****General (años)** | **Experiencia específica (años)** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

Nota: Este valor debe incluir los gastos de seguridad social y demás, exigidos por la normatividad vigente de empleo en el país.

6. Aspectos organizacionales y legales

Describa la normatividad que debe cumplirse para el portafolio definido anteriormente: Identificación de la norma, procesos, costos y tiempos asociados al cumplimiento de la normatividad.

* + - Misión y Visión de la Empresa
		- Análisis DOFA
		- Normatividad empresarial (constitución empresa)\*
		- Normatividad tributaria
		- Normatividad técnica (Permisos, licencias de funcionamiento, registros, reglamentos)
		- Normatividad laboral
		- Normatividad ambiental
		- Registro de marca – Propiedad intelectual

\*Nota: Sí a la fecha la empresa está constituida, por favor anexe el certificado de existencia y representación legal, y el documento privado de constitución.

*Relacionar en esta sección específicamente para cada producto o servicio la normatividad que aplica, soportada con trámites de permisos, licencias, registros, reglamentos, entre otras. En caso de tenerlo anexarlo.*

7. Aspectos financieros

* ¿Cuál es el período de arranque del proyecto (meses)?

Nota: Este tiempo corresponde al período estimado entre la fecha de firma del acta de inicio del contrato y la aprobación del lugar de operaciones.

* ¿Cuál es el período improductivo (meses) que exige el primer ciclo de producción?
* Proyección de ingresos
* Proyección de costos
* Proyección de gastos
* Inversiones
* Capital de trabajo
* Indicadores financieros
	+ Punto de Equilibrio
	+ Periodo de Recuperación de Capital
	+ TIR
	+ VPN
* Fuentes de financiación
* Evaluación financiera
* Resumen fuentes de financiación
* En caso de que la idea no sea exitosa, ¿cuál es mi plan de salida de la inversión?
* En caso de que la idea sea exitosa, ¿cuál es mi plan de salida de la inversión?

*Para la sección desarróllelo en el Modelo financiero. Si es necesario adicionar hojas de cálculo para el modelo financiero, cárguelo en anexos. (Puede retomar el simulador financiero desarrollado en el anteproyecto de grado y actualizar la información)*

8. Enfoque hacia la sostenibilidad

Resalte los elementos clave que justifican la sostenibilidad en su modelo de negocio y operación.

* Dimensión social
* Dimensión ambiental
* Dimensión económica
* Dimensión de gobernanza

9. Conclusiones

Hacen relación a los resultados alcanzados, los objetivos correspondientes y las hipótesis comprobadas.

10. Referencias

Nota: Relacione los autores y fuentes referenciados a lo largo del documento. Por favor genere la tabla de referencias de manera automática a través de MS-Word.

1. Anexo. Nombre del anexo

Incluya tantos anexos como requiera. Un anexo es un documento que complementa el trabajo generando valor para el lector. Ejemplo: formatos de encuesta, informes de soporte, documentos institucionales, etc. Lístelos, con sus respectivos nombres, en páginas independientes como A, B, C, etc.