

Propuesta de emprendimiento social: Fundación Sanguileños

Presentado por:

Juliana Estella Macías Builes

Leidi Yoana González Ayala

José Wilson Rojas

José Alejandro Jiménez

Anni Licet González Ruíz

Grupo: 110011_7

Tutora

María Mercedes Narváez

Universidad Nacional Abierta Y A Distancia

Escuela De Ciencias Administrativas, Contables Y De Negocios

Diplomado De Profundización Para Tecnologías Gestión Del Marketing Para El

Emprendimiento Social

Julio 2021

Tabla de contenido

introducción	4
objetivos	6
objetivo general	6
objetivos específicos	6
datos del proyecto	7
etapas del modelo Desing Thinking.....	9
a Empatiza	9
b. Define	11
c. Idea	14
D. Prototipa	15
E. testea	18
Plan de Marketing.....	21
Proyección Operativa y Financiera.....	28
Conclusiones	33
Bibliografía	34

Lista de Tablas

Tabla 1. Estrategia RACI.....	11
Tabla 2. Plan de Capacitación.....	14
Tabla 3. Plan de Marketing.....	19
Tabla 4. Estrategias de Marketing.....	21
Tabla 5. Costos Y Gastos de Producción.....	26
Tabla 6. Proyección de Ventas 1.....	28
Tabla 7. Proyección de Ventas 2.....	28

Introducción

El presente documento tiene como finalidad dar a conocer el proyecto de emprendimiento social Fundación Sanguileñitos, por medio del cual se pretende atender a la problemática de desempleo en San Gil. El desempleo es un problema generalizado que se puede evidenciar a lo largo de todo el país, pero, aunque este sea atendido eventualmente por iniciativas gubernamentales y proyectos locales, estos proyectos pocas veces llegan a atender las pequeñas poblaciones como lo es San Gil. Por ello durante los últimos años la tasa de desempleo de la región ha ido aumentando en pequeños puntos que a nivel numérico pueden verse como poco, pero representan a un gran número de personas en edad laborable y que tienen a su cargo familias que necesitan un sustento económico.

Desde la fundación lo que en grupo espera es poder generar una iniciativa de capacitación, promoción y convenios estratégicos que permitan a las personas, no solo incurrir en nuevas actividades productivas, sino dinamizar la economía de la región, sirviendo no solo a ellos mismos desde sus emprendimientos personales, sino al desarrollo que tienen el municipio gracias a estos.

El documento se compone por diferentes fases en las cuales, tras explicar y profundizar en el tema, se empezará a realizar una fase argumentativa y propositiva en la cual se presenten, sustenten y viabilicen las ideas del grupo, dando como resultado una solución práctica y argumentada que pueda aplicarse de manera inmediata en la población escogida.

A lo largo del trabajo se lleva a cabo diferentes tareas, entre ella la introducción y descripción del proyecto en la cual se comprende y dan a conocer de manera amplia las problemáticas que hacen pertinente el proyecto, después de ello por medio del thinking Desing se aterrizan las ideas del proyecto a acciones concretas que significan un verdadero impacto y

gracias a estas acciones se puede realizar un plan de marketing contextualizado y completo, que atiende no solo a las necesidades descritas, sino también al llamado a la innovación.

En la fundamentación del proyecto presente se atienden y profundiza en todas las partes que debe tener un proyecto de emprendimiento social por lo cual se presenta un plan de marketing específico que se centra en todas las posibilidades de la fundación para llegar al público esperado y además tiene en cuenta los posibles “competidores” transformando la competencia de mercado en una oportunidad para la empresa misma. Del mismo modo se propone un presupuesto aterrizado a las necesidades de la fundación que tiene en cuenta no solo las posibilidades de iniciar que tiene el proyecto, sino las oportunidades reales que hay que generar para que se mantenga en el tiempo.

Objetivos

Objetivo general:

Crear un proyecto social por medio de la fundación Sanguileños con el fin de generar empleo a la población más necesitada como madres cabeza de familia, personal discapacitado y víctimas del conflicto en la cual se puede contar con personal capacitado, enseñando a estas a realizar manualidades y venderlas generando ingresos.

Objetivos específicos:

- Ubicar temporal y espacialmente la fundación Sanguileños, permitiendo que esta pueda iniciar labores de manera adecuada
- Seleccionar las madres cabeza de hogar y víctimas del conflicto que van a ser parte de la fundación Sanguileños
- Capacitar las madres para que aprendan a realizar diferentes manualidades

Poner en exhibición y ventas estas manualidades realizadas para obtener ingresos.

Datos del proyecto

a. Nombre del Proyecto

Propuesta de emprendimiento social: Fundación Sanguileños

b. Factor innovador

En la Fundación Sanguileños inicialmente se contratará una persona que sepa realizar trabajo de manualidades como: artículos decorativos para la casa, realizar cuadros, ropa para bebe tejida en hilo, así mismo se capacitará al personal de la Fundación para luego nosotros enseñarles a estas madres desempleadas que van hacer parte de esta fundación, de igual forma se contará con un espacio para adecuar los productos que se van producir y poner a la venta en un punto físico, también poder ofrecer por una página de internet para hacer publicidad de estos y así tener ingresos, es necesario aprovechar que el municipio siempre tiene turistas y las personas se antojan de estos como recuerdos de este municipio. Lo ideal es que los artículos y productos que se elaboren sean marcados con el nombre de la fundación, este proyecto inicialmente va ser en el municipio de san gil, pero lo que buscamos es poder contar con otras sedes.

c. Pertinencia

Se busca dar a la comunidad un poco de tranquila con la ayuda de ingresos para que sientan que puedan hacer algo útil en el cual las madres cabezas de hogar puedan asistir a estos encuentros y realizar las manualidades en compañía de sus hijos ya que en algunos casos no cuentan con quien dejarlos en sus casas.

d. Factor productivo

Para la producción de los artículos artesanales lo que se pretende solicitar a la alcaldía municipal es la financiación para la persona que nos va dar las clases y que también nos faciliten

un dinero inicial para los materiales y lugar

Salario para profesora: 600.000 Aporte para material: 5.000.000

e. Mercado objetivo

Madres cabeza de hogar del municipio de San Gil y municipios aledaños.

Etapas del modelo Desing Thinking

a. Empatiza

Se realizó encuesta a población vulnerable de acuerdo al público objetivo (Madres cabeza de familia) sobre su opinión acerca de la creación de Fundación Sanguileños con la razón social de generación de empleo.

Estructura de encuesta abierta:

- 1) ¿Es usted madre cabeza de familia?
- 2) ¿A qué se dedica?
- 3) ¿Conoce una Fundación que se encargue de generar empleo a través de proyectos productivos?
- 4) ¿Qué opinión le merece la creación de dicha fundación?
- 5) ¿Pertenece a esta fundación?

De acuerdo al resultado de esta encuesta se evidencia la cantidad de madres cabeza de familia de las cuales es muy poco el ingreso que reciben y no alcanza para cubrir los gastos.

Así mismo el 85% estaría de acuerdo en la creación de esta Fundación y les gustaría pertenecer a ella con el objetivo de ofrecer una vida digna a s familia.

A continuación presentamos protocolo para la atención de los usuarios de la Fundación:

Buen día señora patricia, bienvenida a la Fundación Sangileños, mi nombre es Leidy González y la acompañaré a recorrer nuestra Fundación.

- ¿Cómo se encuentra el día de hoy?

- Excelente, me alegra que este muy bien, ahora estará aún mejor al conocer esta nueva familia.

- Pero primero señora Patricia cuénteme, ¿por qué motivo nos visita?

Llego al lugar indicado, aquí nuestro objetivo principal es promover una mejor calidad de

vida a través de emprendimientos productivos realizados por sus propias manos, y que ese conocimiento se pueda multiplicar en su hogar.

Le presento a nuestro equipo de trabajo comprometido, dispuesto y sobre todo con ganas de aportar a la comunidad con sus metas personales y laborales al igual que ellos lo están haciendo en este momento.

Tenemos una fábrica de productos para el hogar, le enseñamos a realizarlos, comercializarlos y se les da todos los implementos, a partir de la primera venta empiezas a costear los materiales, en la segunda venta aportas a la Fundación un porcentaje.

Tu emprendimiento necesita crecer, ser reconocido, por ese motivo dentro de la comercialización se ofrece la página web para que sea nacional su oferta.

Cabe resaltar que su compromiso y disciplina es fundamental para llevar su emprendimiento lejos para registrarlo legalmente entre otros.

- ¿Cómo le parece?

Me alegra que le guste, inicialmente haremos un análisis del mercado para ver que producto es el adecuado y que ya no se esté produciendo en la Fundación, máximo permitimos 3 productos del mismo.

- ¿Le parece si agendamos una fecha para iniciar?

OK, me alegró conocerla y escuchar parte de su vida y propósitos.

- Estoy segura que nos irá muy bien, la buena actitud es lo más importante.

Perfecto ya quedaste registrada, nos vemos Dios mediante en la fecha estipulada, de igual manera yo me comunico para recordarle.

- Éxitos y bendiciones.

b. Define**Estrategia preguntas ¿Cómo podríamos?**

- ¿Cómo podríamos capacitar a las personas de San Gil en oficios que sean útiles y despierten interés en las personas capacitadas?

Lo ideal es que desde el proyecto se puedan atender no solo las necesidades de la población sino también usar a su favor sus intereses personales haciendo de estos su posterior fuerza de trabajo.

Se trata de identificar aquellas potencialidades que tengan los usuarios y puedan ser usadas como fuerza económica, es decir puedan convertirse después en una actividad productiva rentable.

- ¿Cómo podríamos asegurar el establecimiento de ideas de negocio sostenibles en el tiempo?

Aunque la actividad de capacitación está enfocada en el aprendizaje de oficios y habilidades prácticas, también es necesario manejar módulos de gestión financiera, contabilidad y manejo de gastos, con el fin de que las personas que se involucren en la iniciativa tengan herramientas no solo para empezar a trabajar, sino para mantener una estabilidad económica tanto con el negocio como con ellos mismos, dándose la oportunidad de sostenerse, ahorrar y crecer en la medida que los ingresos lo permitan.

Estrategia Diagrama Raci

Tareas que se pretenden realizar:

Alianzas con I.E.

Dado que se busca capacitar a las personas, se pretende conseguir parte del personal capacitador por medio de alianzas de aprendizaje con instituciones públicas como las universidades públicas cercanas y el Servicio Nacional de Aprendizaje, SENA.

Capacitaciones

Cuando no sean llevadas a cabo por medio de las alianzas anteriormente mencionadas, se pretende contratar capacitadores en las temáticas específicas que se requiera.

Convenios

Se espera que la fundación pueda hacer dos tipos de convenios, unos con la alcaldía y la gobernación para el sostenimiento del proyecto, y otros con empresas públicas y privadas para la ubicación de prácticas y ubicación laboral de los beneficiarios que completen el periodo de capacitación

Asesoramiento a la comunidad

Como los beneficiarios están inmersos en una comunidad, es importante hacer talleres con el entorno próximo de estos pues es importante que para ellos no se trate solo de un trabajo o un curso, sino de algo que integre y transversalice sus vidas y las transforme.

Cuadro 1. Estrategia – Responsabilidades del proyecto

Tarea	Un responsable	Alguien que Aprueba	Alguien a quien consultar	Alguien a quien informar
Alianzas con I.E	Se debe definir	Se da desde la dirección de la fundación	Se da desde la dirección del proyecto	Dirección de la fundación.
Capacitación en habilidades específicas	Es dado desde las alianzas con las I.E	Se da desde la dirección de la fundación	Es dado desde las alianzas con las I.E	Encargados de Dirección del proyecto
Capacitación en Habilidades para la vida	Es dado desde las alianzas con las I.E	Se da desde la dirección de la fundación	Es dado desde las alianzas con las I.E	Encargados de Dirección del proyecto
Convenios con empresas	Se debe definir	Se da desde la dirección de la fundación	Se da desde la dirección del proyecto	Dirección de la fundación
Asesoramiento de la comunidad	Se da desde la dirección del proyecto	Se da desde la dirección de la fundación	Se da desde la dirección del proyecto	Se da desde la dirección del proyecto.

Fuente: elaboración Propia

c- Idea

Después de haber creado esta fundación para disminuir el desempleo en el municipio de san gil lo más importante que vemos es poder contar con personal que quiera hacer parte de ella y poder trabajar y generar ingresos para estos, podemos aprovechar el uso de la tecnología para realizar publicidad de este proyecto tanto como las personas que quieran ser parte de la fundación como para realizar la venta de los productos realizados en ellos y así poder abrir mercado a otras partes y generar más ventas lo cual así se puede generar día a día más empleo a más personas

fundacion sanguileños:

Esta será en el municipio de san gil, y se piensa realizar en especial con las madres desempleadas cabezas de hogar, personas discapacitadas y víctimas del conflicto, se buscará apoyo monetario por la alcaldía municipal para dar inicio a la fundación

Que se va a realizar: inicialmente manualidades para poder ser vendidas en el municipio o en los municipios aledaños y así obtener ingresos y poder realizar los pagos a las personas que están en la fundación.

Impacto social

Generar empleo a la población discapacitados, madres cabeza de hogar y víctimas del conflicto y así disminuir el desempleo en esta población

d- Prototipa

Entre las acciones que proponen para ser llevadas a cabo dentro se plantean las capacitaciones, tanto en habilidades para la vida, como en habilidades específicas, para poder realizarlas es necesario seguir los siguientes pasos:

- Seleccionar un tema de interesa para los beneficiarios del proyecto.
- Investigar acerca de capacitadores o instituciones con las que se tenga convenio y cuenten con instrucción en el tema seleccionado.
- Contactar con los capacitadores.
- Programar fecha para las capacitaciones con al menos 10 días hábiles de anticipación.
- Difundir la programación de la capacitación.
- Llevar a cabo la capacitación.

Con el fin de estandarizar los procesos que se llevan a cabo dentro de la fundación, se exigirá que todas las capacitaciones sean planeadas y presentadas en un formato único de capacitación, el cual se puede ver a continuación:

Tabla 2. Plan de Capacitación

Título de la capacitación		
Nombre del Capacitador		
Fecha de capacitación		No. de grupo:
Duración		No. De Sesiones:

Fase inicial	Actividades destinadas al diagnóstico del grupo y al reconocimiento de los participantes, tanto entre ellos como con la temática a ofrecer.	20/25 % de la capacitación
Fase central: Parte uno Conocimiento Teórico	Durante esta fase se da toda la información que se tiene a nivel teórico, algo de historia, teoría sobre la técnica y conocimientos generales necesarios.	15%
Fase central: Parte dos Conocimiento técnico	Durante esta fase se da el conocimiento técnico sobre lo que se está enseñando, cómo se hace, para qué se hace y cómo se optimiza el proceso desde el hacer de las cosas.	15%
Fase central: Parte tres Conocimiento inmersivo	Esta es la fase previa a la practica en la cual se realizan simulaciones y otras actividades que permitan que los estudiantes experimenten el cómo se deben hacer las cosas, antes de hacerlas en el contexto real, de modo que aprendan la manera	25%

	correcta y sean corregidos en un entorno seguro	
Fase central: Practica	Por medio de simulaciones no controladas o en sitios reales de práctica se permite a los estudiantes dar cuenta de sus procesos de aprendizaje mostrando lo aprendido en contexto.	15%
Fase final	Fase destinada a la evaluación de los procesos y los estudiantes, desde cada una de las fases anteriormente nombradas.	10/5% de la capacitación
Evaluación del proceso:	<p>La evaluación se realiza de 3 maneras, la primera es una evaluación de los estudiantes que permita dar cuenta de los aprendizajes adquiridos y la utilidad de los mismos durante su fase práctica.</p> <p>La segunda es una evaluación del proceso por parte de todos los actores del mismo; donde estudiantes, capacitadores e instituciones de práctica (en las que se use) hablen respecto a los aspectos a destacar y los aspectos a mejorar de cada capacitación dada.</p> <p>Por último, se da una evaluación de impacto que permita saber si se están cumpliendo los objetivos del proyecto por medio de las</p>	

	actividades de capacitación.
--	------------------------------

Fuente: Elaboración Propia

e. Testea.

La tierra colombiana le ofrece al artesano la posibilidad de crear sus objetos con diferentes materiales; al alcance de su mano tiene productos como el bambú, la lana, el fique, la arcilla, la madera, el cuero, el totumo y los metales preciosos, materias primas que exigen técnicas de implementación para su acabado.

Muchas personas en Colombia viven de las artesanías y hoy en día se ha convertido en una de las fuentes económicas más rentables en el país.

La Fundación Sanguileños, se ubicará en el municipio de san gil, y el objetivo principal es ayudar a las madres desempleadas cabezas de hogar, personas con discapacidad y víctimas del conflicto, se buscará apoyo monetario por la alcaldía municipal para dar inicio a la fundación.

¿Qué se va a realizar? inicialmente manualidades para ser vendidas en el municipio o en los municipios aledaños y así obtener ingresos y poder realizar los pagos a las personas que están en la fundación. Para la producción de los artículos artesanales lo que se pretende es solicitar a la alcaldía municipal la financiación para sufragar los gastos de la persona que dictará las clases, de igual manera que nos faciliten un recurso económico inicial para la compra de la materia prima para realizar estos productos en la fundación.

Hoy en día muchas fundaciones trabajan con este tipo de ideas como la Fundación Natura que se encarga de realizar el análisis de las materias primas y de esta manera garantizar a los artesanos un buen material, esto podría ser de gran ayuda para los artesanos.

La idea es llevar a cabo el proyecto partiendo de lo siguiente:

Consolidar la actividad artesanal como generadora de mejores empleos y mayores ingresos, incrementando su participación en la economía nacional.

Facilitar la comercialización de las artesanías a nivel nacional e internacional, acompañando a los productores y comercializadores para aumentar sus niveles de competitividad y su participación en el mercado.

Garantizar el intercambio de técnicas conocimientos y experiencias, que faciliten el desarrollo artesanal de manera conjunta con entidades nacionales y extranjeras.

Mejorar los procesos tecnológicos, ampliando la fuente de conocimiento, generación y adecuación de nuevas tecnologías, preservando y mejorando las tecnologías propias.

Imagen 1

Productos tejidos



Fuente: elaboracion propia

Imagen 2

Pinturas



Fuente: elaboracion propia

Imagen 3**Comercializacion de artesanias**

Fuente: elaboracion propia

Imagen 4**comercializacion de productos precolombinos**

fuentes: elaboracion propia

Después de haber creado esta fundación para disminuir el desempleo en el municipio de San Gil lo más importante que vemos es poder contar con personal que quiera hacer parte de ella y lograr trabajar y generar ingresos para estos, podemos aprovechar el uso de la tecnología para realizar publicidad de este proyecto, para incentivar a las personas para que participen y hagan parte de la fundación, y para realizar la venta de los productos realizados en ella, de esta manera abrir mercado a otras partes y generar más ventas lo cual generará día a día más empleo a más personas.

Cuadro 3. Plan marketing

Fundación Sanguileños			
Ubicación	San Gil, Santander, Colombia		
Atributos del servicio	En la fundación sanguileños el servicio que vamos a ofrecer es generar empleo a las mujeres madres cabeza de hogar, personas con discapacidad y víctimas del conflicto armado por medio de las capacitaciones que se realizaran para aprender hacer manualidades de distintas maneras y estas mismas poder ser vendidas a las personas del sector y visitantes al municipio para así estos nos generen los ingresos para poder tener para pagar los salarios a estas madres y poder tener una vida digna.		
Grupo Objetivo	Población vulnerable (Estrato 1 y 2) madres cabeza de hogar, población en situación de discapacidad, víctimas del conflicto armado.		
Segmentación del mercado			
<p>En este proyecto de emprendimiento se aplicará el segmento geográfico Se refiere al entorno y el espacio físico en el que se desenvuelve el público objetivo. Con ella se toman en cuenta las siguientes variables: el país, estado, ciudad, región y clima en el que se encuentra la audiencia.</p>			
Geográfica	Demográfica	Psicográfica	Conductual
-San Gil,	-Estrato 1	-Disposición de	Personas leales y

Santander	<ul style="list-style-type: none"> -Estrato 2 -Mujeres Madres. -Sostén económico del grupo Familiar. -Personas con discapacidad. -Víctimas del conflicto Armado. 	<ul style="list-style-type: none"> aprender. -Disposición de tiempo para el aprendizaje. -Reconocimiento de la importancia de la educación. -Fe en el funcionamiento del proyecto. -Capacidad de autorregulación y autogestión. 	<p>comprometidas con los procesos llevados en la fundación.</p> <p>Personas con pensamiento flexible conscientes de la importancia de la educación.</p>
Competidores		Aliados estratégicos	
<p>Todos los competidores en el área de educación, son a su vez los potenciales aliados estratégicos. Por cómo se plantea el proyecto se debe buscar no competir con estas, sino que integrarle a la fundación.</p>		<p>SENA</p> <p>Fundación Universitaria de San Gil</p> <p>Universidad Industrial de Santander</p> <p>Otras Instituciones de Educación Superior.</p>	

Agencias privadas de empleo.	CERES y CREAD de San Gil
Otras fundaciones del municipio.	Alcaldía de San Gil. Gobernación de Santander. Gobierno Nacional de Colombia.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Estrategias de Marketing

Estrategias de Marketing		
Comunicación	Posicionamiento	Diferenciación
<p>En cuanto a la comunicación, lo ideal es utilizar todos los canales de los cuales se disponga, tanto para hacer convocatoria como para hacer publicidad del proceso llevado.</p> <p>Por lo tanto se utilizarán los canales social media (explicados más adelante) y también canales</p>	<p>En cuanto al posicionamiento de Marketing, el primer paso a ser llevado a cabo, será el dar a conocer la fundación en la región, por medio de actividades outdoor con las comunidades, sobre todo las que son cercanas a la población que se busca impactar con el proyecto.</p> <p>Está estrechamente relacionada con las</p>	<p>En cuanto a la diferenciación, la fundación en sí misma se diferencia de otros competidores, por el hecho de actuar como fundación y no como institución educativa, entendiendo que las fundaciones son instituciones dedicadas a ayudar a cierta población en específico, sin una necesidad</p>

<p>telefónicos, con llamadas a los interesados que sean reclutados durante eventos en la calle, saloneo en las comunidades donde en salones sociales o juntas de acción comunal se les exponga a los posibles beneficiarios del programa, de manera detallada y acercándose, yendo a ellos en lugar de esperar que ellos vayan a la fundación por iniciativa propia, también se puede acompañar de publicidad en físico (folletos y posters) al interior de las empresas aliadas.</p>	<p>estrategias de comunicación, pues se busca comunicar no solo las actividades a realizar por parte de la empresa, sino los éxitos pasados en busca de dar a los clientes una perspectiva diferente, es gracias a estos éxitos que la fundación comenzará a ser vista por las personas de la región, comprendiendo lo importante que es su actuar y los beneficios que trae.</p>	<p>económica latente. Por lo tanto, el resaltar dicha característica será útil para que las personas comprenden y se sientan atraídas por el proyecto llevado a cabo en la fundación.</p>
<p>Social Media</p>		
<p>Contenidos</p>	<p>Canales</p>	<p>Objetivo</p>

<p>Difusión de los proyectos.</p>	<p>Redes Sociales.</p> <p>-Facebook (https://www.facebook.com/FundacionSanguilenitos-101177282230487)</p> <p>-Twitter (https://twitter.com/sanguilenitos)</p> <p>-Mailing</p> <p>-Página oficial de la fundación. (https://sanguilenitos.wixsite.com/website)</p>	<p>Permitir que la comunidad se entere de la existencia de la fundación y a su vez de las actividades que se llevan a cabo dentro de esta.</p> <p>Se busca que quienes puedan llegar a ser beneficiarios conozcan los proyectos y beneficios. Se hace por medio de publicaciones de diferente extensión contando en diferentes momentos, datos varios sobre la fundación que sean de interés de la comunidad.</p>
<p>Convocatorias e Inscripciones.</p>	<p>Redes Sociales.</p> <p>-Facebook</p> <p>-Twitter</p> <p>Página oficial de la fundación.</p>	<p>De manera práctica y corta se convoca por medio de redes sociales a la participación en los proyectos y capacitaciones, especificando marcos de</p>

		<p>fechas en los que se podrá acceder a estos.</p> <p>Posteriormente se proporcionará dentro de estas publicaciones links directos a los formularios de inscripción que se gestionarán por medio de la página de la Fundación.</p>
Rendición de cuentas.	<p>Mailing</p> <p>Página oficial de la fundación.</p>	<p>La información financiera, los resultados y los beneficiados del proyecto, serán datos de acceso público, que se enviará directamente a los Aliados y se encontrará a disposición de la comunidad en la página de la fundación, para que por medio de este se propenda por la transparencia de la fundación, generando mayor</p>

		confianza en los ciudadanos y beneficiarios futuros.
--	--	---

Fuente: Elaboración propia.

Logo y Eslogan de la empresa



Fuente: Elaboración Propia

Proyección Operativa y Financiera

Instalaciones:

Aprovechando que será una Fundación que beneficiará en primera instancia al municipio de San Gil, la alcaldía municipal y el concejo se comprometieron a brindar su apoyo.

Es por ese motivo que han destinado como ubicación para la Fundación Sangileños un salón de la casa de la Cultura “Luis Roncancio” con nomenclatura calle 12 # 10-31, parte céntrica de San Gil. Esta ubicación es excelente porque no se cancelará arriendo, únicamente servicios públicos y por otro lado es muy visitado el lugar.

Personal:

Para la ejecución de las actividades se requiere del equipo directivo y administrativo, que serán los mismos gestores del proyecto, y del personal docente que se obtendrá por medio de los convenios con las IES.

Equipos:

Se requieren 2 computadores que permitan a los organizadores manejar la información constante y rápidamente. Dado que es un proceso educativo es importante contar con al menos una impresora. Se requiere materiales para la docencia, tanto como tableros y marcadores, así como máquinas de coser y utensilios para costura.

Tabla 5. Costos y gastos de Producción

	Valor unitario esperado	Valor total
Instalaciones		

Sede para la Fundación (Edificio)	Arriendo (1.000.000)	1.000.000
Equipos		
Computadores (2)	1.500.000	3.000.000
Impresora-fotocopiadora	350.000	350.000
Personal		
Administrador	1.500.000	1.500.00
Docentes (5)	0	0
Secretaria general	1.000.000	1.000.000
Secretario de difusión	1.000.000	1.000.000
Muebles e Insumos		
Marcadores (50)	3.500	175.00
Papel (10 resmas)	8.000	80.000
Sillas (80)	18.000	1.440.000
Mesas (20)	20.000	200.000
Tableros (5)	50.000	250.000
Máquinas de coser (10)	150.000	1.500.000

Agujas (50)	500	25.000
Tijeras (25)	1.000	25.000
Materias Primas		
Hilo (5)	(X200 mt) 100.000	500.000
Telas (200 mt)	10.000 mt	2.000.000
Botones (1000)	50	50.000
Otros gastos		
Luz Eléctrica	100.000	100.000
Agua	30.000	30.000
Internet y telefonía	80.000	80.000

Fuente Elaboración Propia

Tabla 6. Proyecciones de ventas para tres años:

Producto	Año 1	Año 2	Año 3
Capacitación en habilidades para la vida.	30.000	35.000	40.000

Fuente Elaboración Propia

Se busca por medio del pago de una matrícula anual simbólica por las capacitaciones a la población el poder mantener a las personas comprometidas con el proyecto al estar dando simbólicamente un aporte a este.

Se espera recibir a 5 grupos de aprendices cada año de 15 estudiantes cada grupo y cada grupo se especializará en un producto (1 en mochilas, 2 en guantes, 2 en bufandas) .

Tabla 7. Precios de productos para la comercialización

Producto	Año 1	Año 2	Año 3
Mochilas Artesanales	10.000 u	20.000 u	30.000 U
Precio	80.000	100.000	120.000
Guantes Artesanales	25.000 U	35.000 U	50.000 U
Precio	30.000	40.000	50.000
Bufandas artesanales	25.000 U	35.000 U	50.000 U
Precio	25.000	35.000	40.000

Fuente Elaboración Propia

Capital de trabajo:

La Fundación Sanguileños abrirá las puertas a los municipios y ciudades con una inversión inicial de 5.000.000, sin embargo, se recibirá el apoyo de entidades del municipio, esto con el fin de empezar con fuerza e impactando para que así se unan más personas y se produzca.

Inversiones:

La inversión inicial para poner en marcha el proyecto de emprendimiento social es de al menos 5.000.000 de pesos, contando con el apoyo completo de la alcaldía y gobierno nacional y con los convenios para la docencia por parte de las instituciones educativas de la región. Además de varios equipos que ya están dentro de la fundación, razón por la cual lo que se debe hacer es complementar lo existente y no comprar equipos desde 0.

Conclusiones

Podemos concluir que la finalidad de este proyecto es disminuir la tasa de desempleo en el municipio san Gil, pudiendo generar ingresos a las madres cabeza de hogar, víctimas de la violencia y personas con discapacidad para que tengan una vida digna y dar un mejor futuro a sus hijos, en el diseño de este proyecto contamos con un factor innovador y productivo en el cual vimos que sería lo más viable para el sostenimiento de esta fundación que sea un proyecto que año tras año vaya creciendo.

Se analizó el tipo de clientes que tendríamos para la venta y distribución de los productos que confeccionamos en este proyecto de emprendimiento que fue la fundación sanguileños, Definimos que entes y empresas serian viables para la financiación y apoyo para la apertura e inicio del proyecto mientras se llega a la sostenibilidad de esta.

En el diseño de proyecto nos basamos en el design thinking para centrarnos en las personas para dar soluciones útiles, por lo tanto, este tipo de dinámica son esenciales en el departamento de producto e incluso en el marketing.

Las proyecciones financieras son muy importantes en el momento de empezar con un proyecto de emprendimiento porque esta no solo nos sirve para conocer el negocio sino también para saber qué tan rentable es un negocio o empresa, también al final nos ayudan a tomar decisiones o ajustarla para mejorar el futuro de una empresa u organización.

Bibliografía

- Colombia Joven [Colombia Joven]. (2014). ¿Qué es Innovación Social? [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=MKFltzF6ToA>
- Curto Grau, Marta (2012) Los emprendedores sociales. Innovación al servicio del cambio. Recuperado de <http://www.bibliotecavirtual.info/2012/08/los-emprendedores-sociales-innovacion-al-servicio-del-cambio-social/>
- Domanski, D. (Ed.), Monge, N. (Ed.) y Quitiaquez, G. (Ed.). (2016). Innovación social en Latinoamérica (capítulo 1 y 5). Corporación Universitaria Minuto de Dios. <https://elibronet.bibliotecavirtual.unad.edu.co/es/lc/unad/titulos/126053>
- Kerestegian S. (2017). *Dias Norticos 2017: Design Thinking*. (Video) Recuperado de https://www.youtube.com/watch?time_continue=55&v=a9-_5IVg83w
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI UNIDAD 2 Innovación Social. [Archivo de video]. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/21688>
- Merodio, J. (2010) Marketing en Redes Sociales: Mensajes de empresa para gente selectiva (P. 59-66). Recuperado de <https://www.juanmerodio.com/marketing-en-redes-sociales-mensajes-de-empresa-para-gente-selectiva/>
- Moshini, S. (2012). Claves del marketing Digital (P. 9-15). Recuperado de <https://docero.com.br/doc/n5sxxce->
- Mejía Martínez, A. (19,11,2018). OVI Unidad 4 Gestión del Marketing para emprendedores. [Archivo de video]. Recuperado de <http://hdl.handle.net/10596/22241>
- Schnarch, A., & Schnarch, D. S. (2010). *Marketing para emprendedores*. Bogotá DC, Colombia: Ecoe Ediciones. Recuperado

de <https://bibliotecavirtual.unad.edu.co/login?url=http://search.ebscohost.com/login.aspx?direct=true&db=edsebk&AN=519628&lang=es&site=eds-live&scope=site>