



PROGRAMA DE PUBLICIDAD

SISTEMATIZACIÓN DE APRENDIZAJES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL. CONSULTORIO SOCIOEMPRESARIAL DE CALDAS

LAURA TORO ZAPATA



Universidad[®]
Católica
de Manizales

VIGILADA MINEDUCACIÓN

*Obra de Iglesia
de la Congregación*



Hermanas de la Caridad
Dominicas de La Presentación
de la Santísima Virgen

**SISTEMATIZACIÓN DE APRENDIZAJES DE LA PRÁCTICA PROFESIONAL
CONSULTORIO SOCIOEMPRESARIAL DE CALDAS**

**TRABAJO DE GRADO PRESENTADO COMO REQUISITO PARA OPTAR AL
TÍTULO DEL PROGRAMA DE PUBLICIDAD**

ASESOR:

FRANCISCO JAVIER CÉSPEDES

AUTORA:

LAURA TORO ZAPATA

**UNIVERSIDAD CATÓLICA DE MANIZALES
FACULTAD DE CIENCIAS SOCIALES, HUMANIDADES Y TEOLOGÍA
PUBLICIDAD
MANIZALES, CALDAS
2023**

Tabla de Contenido

1.	Introducción	5
2.	Marco de referencia de la sistematización de aprendizajes de la práctica profesional ..	6
2.1	¿Qué es un proceso de práctica empresarial?	6
2.2	El aprendizaje en un proceso de práctica empresarial	8
3.	Marco metodológico de la sistematización de aprendizajes de la práctica profesional:	11
3.1	Proceso de sistematización, actividades y funciones del Consultorio Socioempresarial.	16
4.	Caracterización y análisis del contexto de la práctica profesional	38
5.	Identificación de los componentes de la práctica profesional y su relación con las competencias planteadas:	43
5.1	Cuadro explicativo de las competencias:.....	43
5.2	Proceso desarrollado por el área de Publicidad en el Consultorio Socioempresarial:..	44
5.2.1	Competencias del saber:.....	44
5.2.2	Competencias del Ser.....	45
5.2.3	Competencias del saber hacer	46
6.	Análisis de las posibilidades de re-estructuración de la práctica profesional.....	48
7.	Conclusiones.....	52
8.	Recomendaciones.....	54
8.1	Recomendaciones hacia la universidad:	54
8.2	Recomendaciones hacia el centro de práctica:	55
9.	Bibliografía.....	57

Índice de figuras

Figura 1: Perfil de Facebook del Consultorio Socioempresarial.....	16
Figura 2: Instagram del Consultorio Socioempresarial.....	17
Figura 3: Fotografías elaboración propia.....	18
Figura 4 y 5: Fotografías de elaboración propia.....	19
Figura 6: Screenshot tomado desde el celular principal del Consultorio.....	20
Figura 7: Screenshots tomado desde el celular principal del Consultorio.....	21
Figuras 8 y 9: Screenshot tomado desde Instagram y diseños propios.....	22
Figura 10: Screenshot tomado desde el celular principal del Consultorio.....	23
Figura 11: Formulario de convocatoria Extensionismo en Calidad para Manufacturas y Servicios.....	31
Figura 12: Actas de asesoría del Consultorio Socioempresarial.....	32
Figura 13: Trazabilidad del Consultorio Socioempresarial.....	33
Figuras 14 y 15: Encuestas de satisfacción del Consultorio Socioempresarial.....	35
Figura 16: Infografía de resultados del mes de Mayo.....	37

1. Introducción

El presente documento permite describir la experiencia y aprendizaje de la práctica profesional realizada en el Consultorio Socioempresarial de Manizales, instancia que a través de sus objetivos, enfocados hacia el crecimiento de los empresarios Caldenses, impulsa a las diferentes dependencias que la constituyen a participar activamente en el desarrollo empresarial y emprendimiento en la ciudad de Manizales, siendo el área Publicitaria un elemento fundamental en el logro de sus objetivos.

De acuerdo con lo anterior, y atendiendo al proceso de práctica profesional realizada en esta entidad, se sistematizó la labor profesional allí ejecutada, de manera que promoviera una organización al interior del Consultorio, no solo del área publicitaria, sino de la empresa en general, que permitiera a sus líderes, clientes, estudiantes y todos los interesados, tener claridad sobre los propósitos de este consultorio y todas sus actividades, proyectos y propuestas.

Este trabajo contiene el proceso de Sistematización realizado por la estudiante de noveno semestre del programa de Publicidad de la Universidad Católica de Manizales, Laura Toro Zapata, durante su proceso de práctica, el cual se realizó basado en sus conocimientos profesionales adquiridos a lo largo de su carrera y enmarcado en el logro de los objetivos de la Organización.

2. Marco de referencia de la sistematización de aprendizajes de la práctica profesional

2.1 ¿Qué es un proceso de práctica empresarial?

La práctica empresarial se refiere a la experiencia práctica que los estudiantes adquieren en un entorno empresarial real, a menudo como parte de un programa académico. Esta experiencia puede incluir trabajar en proyectos empresariales reales, colaborar con empresas establecidas o incluso iniciar una empresa propia. El objetivo de la práctica empresarial es brindar a los estudiantes la oportunidad de aplicar sus habilidades y conocimientos en un entorno empresarial real y prepararlos para una carrera en el mundo empresarial.

Son muchos los aspectos que pueden afectar al rendimiento de la práctica empresarial, por lo que expresa la importancia desde su elección, realización y resultado. Este requerimiento universitario permite que sea el momento exacto para que el estudiante realice Actividades “*in-company*” en donde se le permitirá actuar y formarse de verdad como un profesional que no se limita a hacer cosas, sino que también se basa en crear conocimiento adquirido y ejecutarlo, y de elección libre y consensuada, bajo diferentes requerimientos dentro de la organización. (Fernández, 2018)

"La sistematización es un proceso reflexivo y crítico que busca recuperar, analizar y comunicar experiencias y aprendizajes significativos de un proceso o práctica social, con el fin de contribuir a su mejora y transformación" (García, 2011, p. 22). Esta

definición destaca la importancia de la reflexión y el análisis crítico en el proceso de sistematización y cómo este proceso puede contribuir a mejorar y transformar prácticas sociales.

Además de ello, permite una crítica sobre el proceso de aprendizaje: Facilita la transferencia del conocimiento; al sistematizar, se puede identificar el conocimiento adquirido y cómo se puede aplicar en otros contextos. Además de ello, permite crear un registro ordenado y estructurado del proceso de aprendizaje, lo que facilita la planificación y organización de futuros procesos y para brindar un esquema completo, puede involucrar a otros en el proceso de análisis y reflexión, lo que fomenta la colaboración y el trabajo en equipo

Acorde con García, el proceso de sistematización tiene los siguientes objetivos:

- Organizar la información disponible sobre un tema o dominio en particular de manera lógica y comprensible. Esto implica recopilar datos, documentos y pruebas pertinentes y establecer un marco claro para analizarlos.
- Analizar la información recopilada y sintetizarla de manera coherente. Esto implica identificar patrones, tendencias o relaciones importantes entre los datos y proporcionar una visión holística de los resultados.
- Generar conocimiento y aprendizaje: La sistematización tiene como objetivo generar conocimiento a partir de la información recopilada y analizada. Esto significa identificar lecciones aprendidas, buenas prácticas o recomendaciones para mejorar procesos, tomar decisiones informadas y facilitar el aprendizaje institucional.

- Facilitar la toma de decisiones: La sistematización tiene como objetivo brindar información relevante y estructurada para apoyar la toma de decisiones.
- Organizar y sintetizar datos y evidencias: facilita la comprensión de un tema y proporciona una base sólida para la toma de decisiones estratégicas. Los objetivos específicos de la sistematización pueden variar según el contexto y el dominio de la aplicación.
- Identificar las mejores prácticas en un campo de trabajo en particular.
- Evaluar el impacto de un programa o proyecto en particular, en donde se documente y analice los procesos utilizados en los proyectos para aumentar la eficiencia y la eficacia.
- Proporcionar recomendaciones para la implementación de políticas o intervenciones basadas en la evidencia recopilada y analizada.

Con base en lo anterior, el objetivo principal de esta sistematización de la práctica profesional realizada en el Consultorio Socioempresarial de Manizales es identificar las experiencias y aprendizajes con el fin de generar una información consolidada que permita tomar acciones futuras en decisiones estratégicas.

2.2. El aprendizaje en un proceso de práctica empresarial

Clásicamente, el aprendizaje se define como un proceso mediante el cual se adquieren nuevos conocimientos, habilidades o valores a través de la experiencia, la educación o el estudio. Según la teoría del aprendizaje de Jean Piaget, el aprendizaje es un proceso activo en el que el individuo construye su propio conocimiento a través de la interacción con su entorno. Por otro lado, la teoría del aprendizaje social de Albert

Bandura destaca la importancia del aprendizaje a través de la observación y la imitación de modelos a seguir.

El experto en psicología educativa Richard E. Mayer propuso varias clasificaciones del aprendizaje. Una notable es la distinción entre tres tipos: Aprendizaje verbal, aprendizaje visual y aprendizaje motor.

A través del uso del lenguaje, el aprendizaje verbal es el proceso de obtención de conocimientos mediante la comprensión de la información recopilada a través de la lectura y la escucha. El recuerdo de información fáctica y la comprensión de conceptos, son los cimientos de este tipo de aprendizaje.

A través de ayudas visuales como diagramas, imágenes, gráficos y otras formas de representación visual, la información se procesa en el aprendizaje visual. Se sabe que aquellos que se destacan en el aprendizaje visual adquieren y mantienen el conocimiento de manera más efectiva cuando se les presentan imágenes cautivadoras.

A través de la experiencia física y la práctica, uno adquiere destrezas y habilidades en el aprendizaje motor. El acto de realizar movimientos y acciones corporales es parte de este proceso de aprendizaje, ya sea practicar deportes o aprender a tocar un instrumento. Los individuos a menudo combinan diferentes estilos de aprendizaje para adquirir conocimientos, lo que hace que estas clasificaciones no sean exclusivas. Además, es crucial reconocer que cada individuo se inclina hacia un estilo de aprendizaje particular, lo que refuerza la necesidad de técnicas educativas que integren

múltiples modalidades para fomentar un aprendizaje más integral y exitoso (Mayer, R. E. 2003).

3. Marco metodológico de la sistematización de aprendizajes de la práctica profesional:

La práctica se enmarca en la línea de trabajo SUMA Proyección, con el objetivo de gestionar acciones conjuntas para el desarrollo de la Ecorregión Eje Cafetero y Magdalena Centro, a partir del trabajo intersectorial, federativo e interuniversitario con diversos actores locales y redes regionales, con el fin de articular conocimientos y acciones encaminados al fortalecimiento de la comunidad y la vinculación de los estudiantes a la práctica universitaria, como actores centrales en el desarrollo de SUMA PROYECCIÓN 2010 Acuerdo No. 00030, firmado el 8 de junio de 2010 Rectoría de la Universidad: Universidad Autónoma de Manizales, Universidad de Caldas , Universidad Católica de Manizales, Universidad de Manizales, Universidad Católica Luis Amigó y Universidad Antonio Nariño.

En 10 años de buenas prácticas, diferentes actores clave y aliados estratégicos han realizado aportes significativos y trabajado en conjunto para ejecutar iniciativas, proyectos y actividades interesantes y relevantes; optimizar y fortalecer la suma de los recursos previstos y recursos para lograr un desarrollo más efectivo y mejorado.

Así mismo, a través de la ley No. 2069 del 31 de diciembre de 2020 “Por medio del cual se impulsa el emprendimiento en Colombia”, se establece en el artículo 77:

“Consultorios empresariales para asesoría gratuita a la microempresa y organizaciones de economía solidaria productiva. Las universidades que cuenten

con programas de pregrado en economía, finanzas, contabilidad, administración de empresas, derecho, diseño e ingenierías, o carreras afines, en el marco de la autonomía universitaria, podrán hacer uso de su infraestructura y capacidad técnica en programas, prácticas o consultorías empresariales, con el fin de que los estudiantes provean asesoría gratuita empresarial a micro empresas, pequeñas empresas u organizaciones de economía solidaria productiva, en asuntos financieros, contables, legales, tecnológicos y operativos, entre otros, para facilitar el emprendimiento, la innovación y el desarrollo de nuevos modelos de negocio que potencien y mejoren su capacidad de gestión para el acceso a financiación y a los mercados de bienes y servicios. Igualmente, podrán apoyar y dar asesoría a microempresas, pequeña empresa u organizaciones de economía solidaria productiva que puedan estar en algún proceso, procedimiento o trámite de insolvencia”.

Teniendo en cuenta el Decreto 0347 “Por el cual se adopta la política pública de emprendimiento, competitividad y empleo 2019-2027” de la Alcaldía de Manizales, esta propuesta se articula a los objetivos específicos, así:

- a) Promover y generar condiciones para el emprendimiento.
- b) Promover y generar condiciones para la competitividad.
- c) Promover y generar condiciones para el Empleo.
- d) Fortalecer la formación de capital humano y de conocimiento.
- e) Promover y generar condiciones para el financiamiento.

f) Promover la articulación institucional y el encadenamiento productivo.

El 6 de diciembre de 2021 el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo emitió el Decreto 1646 de 2021 “Por el cual se reglamenta el artículo 77 de la ley 2069 del 2020, en lo relacionado con los Consultorios Empresariales, y se adiciona el Capítulo 3 del Título 1 de la Parte 2 del Libro 2 del Decreto 1074 de 2015, Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo” Considerando:

“Que las instituciones de educación superior en el país, en desarrollo de su actividad académica, de investigación y de extensión, pueden aportar a la consolidación del emprendimiento y del tejido empresarial en el país, al ser un espacio ideal para la articulación de esfuerzos y para el análisis y búsqueda de soluciones a las principales necesidades de los emprendedores del país”.

El artículo 77 de la Ley 2069 de 2020, establece que:

"Las universidades que cuenten con programas de pregrado en economía, finanzas, contabilidad, administración de empresas, derecho, diseño e ingenierías, o carreras afines, en el marco de la autonomía universitaria podrán hacer uso de su infraestructura y capacidad técnica en programas, prácticas o consultorios empresariales, con el fin de que los estudiantes provean asesoría gratuita empresarial a micro empresas, pequeñas empresas u organizaciones de economía solidaria productiva, en asuntos financieros, contables, legales, tecnológicos y operativos, entre otros, para facilitar el emprendimiento, la innovación y el desarrollo

de nuevos modelos de negocio que potencien y mejoren su capacidad de gestión para el acceso a financiación y a los mercados de bienes y servicios."

Por otra parte se encuentra la Red Regional de Emprendimiento de Caldas RREC, que se aborda en el artículo 6 de la Ley 1014 del 2006, el cual es modificado por el artículo 57 de la Ley 2069 del 2020, en el que se establece que: "Las Redes Regionales para el Emprendimiento se integrarán al Sistema Nacional de Competitividad e Innovación – SNCI a través de las Comisiones Regionales de Competitividad e Innovación y su objeto será el de articular las políticas, planes, proyectos y programas de emprendimiento con las necesidades propias de cada región".

La Red Regional de Emprendimiento de Caldas inició sus actividades en el año 2009 y hasta el momento ha creado las siguientes instancias:

- Red Regional de Emprendimiento de Caldas, organismo de 34 instituciones de apoyo al emprendimiento cuyo objetivo es convertir a Caldas en un aporte altamente competitivo para la región.
- La Secretaría Técnica de la RREC está a cargo de la Cámara de Comercio de Manizales en Caldas.

A la fecha cuenta con dos eventos propios como son el evento: Mujeres Emprendedoras, que cuenta con tres ediciones y Reconocimientos Cóndor y que hasta el momento ha desarrollado ocho ediciones y es organizado por equipos de trabajo de diferentes instituciones que forman parte de la RREC.

La información anterior es proporcionada por Lina Marcela Florez, coordinadora de la unidad de emprendimiento de la Universidad Católica de Manizales.

3.1 Proceso de sistematización, actividades y funciones del Consultorio Socioempresarial.

Actividad 1: Difusión de la estrategia del Consultorio Socioempresarial.

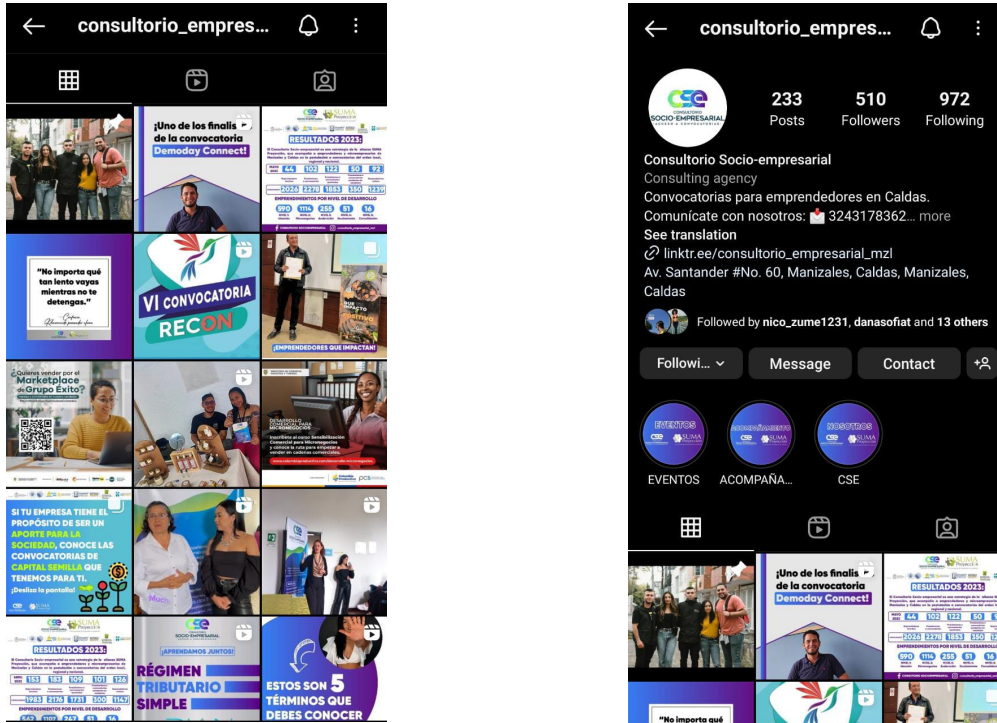
La estrategia comunicacional del Consultorio Socioempresarial se basa en el manejo de redes sociales, las cuales fueron elegidas a partir de un público determinado, siendo estas: *Facebook*, *Instagram* y *WhatsApp Business*. La implementación de estas plataformas digitales permite tener una comunicación cercana y asertiva con los emprendedores.

- Facebook: 110 seguidores
- **Figura 1:** Perfil de Facebook del Consultorio Socioempresarial



Figura 2: Instagram del Consultorio Socioempresarial

- Instagram: 510 Seguidores



La difusión del Consultorio Socioempresarial se realiza también por los siguientes medios:

- Participación en eventos: El equipo del Consultorio Socio-empresarial participa de eventos presenciales; esto con la finalidad de dar a conocer el propósito del Consultorio a una mayor cantidad de personas, brindar información de los servicios, tener un contacto más cercano con los emprendedores de la ciudad y las instituciones, y visibilizar el Consultorio

como un proyecto que apoya fuertemente el tema del emprendimiento en la ciudad de Manizales y le aporta a la reactivación económica. Esta actividad se apoya en el uso de material P.O.P el cuál funciona como apoyo visual e informativo en los eventos.

Figura 3: Fotografías elaboración propia.



- Realización de eventos: El Consultorio Socioempresarial realiza eventos con el objetivo de generar apoyo a los emprendedores inscritos, fortaleciendo la red de contacto con instituciones de carácter público y privado que contribuyan al crecimiento empresarial. Adicionalmente, los eventos ejecutados por el Consultorio son gratuitos y de acceso general. Para obtener un contacto con los emprendedores no inscritos, se da a conocer la estrategia de manera transversal y se vincula el mayor número

de personas, para así ampliar la base de datos (inscripciones) y fortalecer la red de apoyo empresarial.

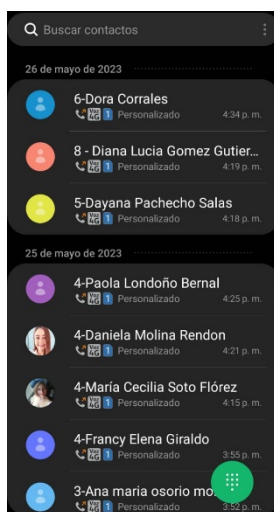
Figura 4 y 5: Fotografías de elaboración propia.



- Alianzas estratégicas: Mediante estos lazos creados con diferentes entidades, se ha llegado a nuevos emprendedores que se encuentran asociados a dichas instituciones, a partir de esto, se ha difundido el formulario de inscripción para que los emprendedores y empresarios interesados accedan al Consultorio Socioempresarial. Además, se ha convertido en un canal de apoyo en la difusión del contenido y las piezas generadas desde el Consultorio.

- Llamadas telefónicas: A partir de los datos documentados, eventos, redes sociales, se realizan las llamadas, a través de las cuales se brinda información del funcionamiento y los beneficios que ofrece el Consultorio Socioempresarial con la finalidad de obtener la vinculación del emprendedor.

Figura 6: Screenshot tomado desde el celular principal del Consultorio.



- Difusión de convocatorias: Por medio de las ocho líneas telefónicas, se envían cadenas de *Whatsapp* ofertando las convocatorias disponibles en el presente año.

Cadenas antes de la reestructutación: Cadenas después de la reestructuración

Figura 7: Screenshots tomado desde el celular principal del Consultorio.



- Diseño de estrategias para redes sociales: En el primer periodo del 2023, se ejecuta un cambio contundente en cuanto al manejo de las redes sociales del CSE gracias a que ahora existe una libertad de desarrollo para elaborar publicaciones en las mismas. Con base en una investigación previa, se revisó por qué algunos emprendedores no estaban participando de manera activa en las convocatorias; rango de edad de las personas más activas y si los servicios del Consultorio estaban siendo útiles para sus emprendimientos o empresas. De esta manera, se desarrollaron estrategias para darle un enfoque diferente a las redes sociales, en donde no sólo estuvieran presentes las convocatorias a ofertar, sino en la generación de contenido de valor con el cual los emprendedores se identificaran y fuera de interés para el crecimiento de sus empresas y asimismo, con sus gustos y afinidades. El contenido se realiza por medio

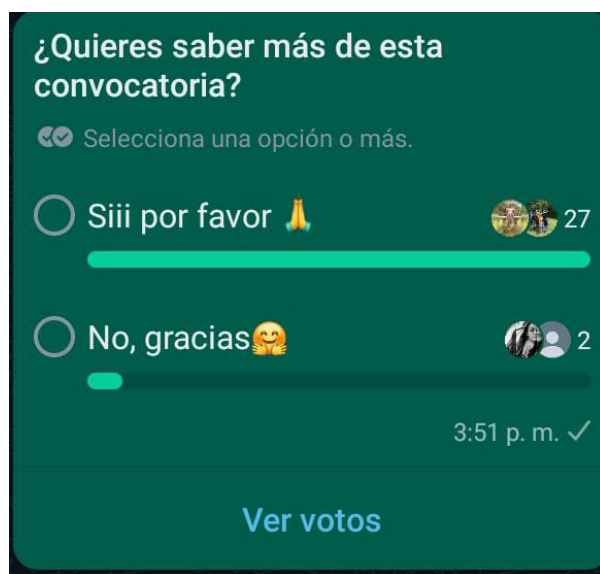
de *reels*, diseño de piezas gráficas, desarrollo de *storytelling*, contenido interactivo, publicación de convocatorias y seguimiento de los eventos realizados por el Consultorio y la participación en ferias y eventos. Estas actividades se desarrollan gracias al trabajo conjunto de todos los integrantes del Consultorio, los cuales participan activamente para generar contenido de calidad.

Figuras 8 y 9: Screenshot tomado desde Instagram y diseños propios.



Adicionalmente, se realiza una reestructuración de los mensajes que se envían en los grupos de *WhatsApp*, donde se reduce el texto con el fin de que los emprendedores vean algo más concreto. Para generar un proceso más automatizado, se envía una encuesta por cada publicación, donde se pregunta al emprendedor si está interesado en participar en la convocatoria específica a la cual respondió, y en caso de contestar “Sí” será contactado de manera inmediata por el equipo de trabajo del Consultorio, para así disminuir al máximo el número de pasos que anteriormente, el emprendedor debía realizar para acceder a los servicios del Consultorio.

Figura 10: Screenshot tomado desde el celular principal del Consultorio.



Actividad 2. Inscripción y registro de emprendedores.

La inscripción y registro de emprendedores se da cuando el emprendedor accede a diligenciar el formulario de inscripción al consultorio, posterior a la presentación del mismo vía virtual, presencial o telefónica ofertado por uno de los monitores; cuando la respuesta del emprendedor es afirmativa, se procede a registrar al emprendedor bajo la ley de tratamiento de datos (Ley 1581 del 2012) dónde se le solicita la información personal y de su emprendimiento, completando satisfactoriamente la información requerida por parte del Consultorio para su análisis y categorización en la base de datos.

Actividad 3. Identificación de instituciones que brindan convocatorias

Con el fin de encontrar convocatorias a las que puedan aplicar los emprendedores y empresarios, se realiza un rastreo constante e ininterrumpido de las mismas a través de una base de datos de instituciones con las que se cuenta en el Consultorio, que constantemente se está retroalimentando con la información proporcionada en las diferentes páginas web, de entidades públicas y privadas del orden local, regional y nacional. Cuando se encuentra una convocatoria a las que pueden acceder los emprendedores, se realiza el registro

de estas, primariamente a través de un formulario, el cuál alimenta la base de datos, que permite tener una ordenada y eficaz presentación de las mismas a los emprendedores que desean inscribirse.

Actividad 4. Identificación de convocatorias

Posterior a la identificación de las instituciones que suelen ofertar convocatorias, se hace una actualización semanal de las convocatorias encontradas en estas instituciones y para ello, es importante reconocer cada una de sus categorías:

- **Curso Corto virtual:** Cursos virtuales de máximo 40 horas, o aquellos que están en plataformas abiertas permanentemente.
- **Fortalecimiento empresarial:** Formaciones enfocadas en fortalecer las capacidades de los emprendedores o empresarios.
- **Acompañamiento técnico:** Implementa una metodología que permite fortalecer y ampliar las capacidades y habilidades de los productores de pequeña y mediana escala, en torno a procesos organizativos.
- **Acompañamiento especializado:** Acompañamiento, asesorías o formación en temas o áreas muy específicas.
- **Capital de inversión:** Participación en actividades o ruedas de inversión, que acompañan a los emprendedores a levantar capital de inversión.

- Capital Semilla: Ofrece capital semilla a los emprendedores que aplican a la convocatoria.
- Evento: Evento de 1 a 4 días de duración, como ruedas de negocios, ferias, etc.
- Beneficios tributarios: Otorga incentivos o beneficios tributarios a quienes aplican.
- Reto empresarial: Retos empresariales en áreas, temas o sectores específicos.
- Reconocimiento: Convocatorias para premiar emprendedores destacados en áreas específicas.
- *Marketplace*: Otorgan la posibilidad a los emprendedores que aplican, acceder a plataformas online donde pueden exhibir sus productos.
- Entrenamiento empresarial: Formaciones por lo general de 4 a 8 semanas (intensivo), enfocadas en entrenar a empresarios en temas específicos. Por lo general presencial
- Productividad empresarial: Convocatorias dirigidas a fortalecer específicamente la productividad empresarial.
- *Coworking*: Otorga espacios para alojar emprendimientos en diferentes espacios.

Actividad 5. Análisis y priorización de convocatorias.

Posterior al rastreo e ingreso de las convocatorias al formulario, se realiza un estudio de marco legal con el cual se determina la legalidad de las convocatorias a partir de las normas y leyes estipuladas en el ordenamiento jurídico colombiano, así mismo, cómo las normas internas respecto al tratamiento de datos de la institución y exigidos por la convocatoria en específico.

Cuándo se analizan las convocatorias, se realiza un estudio de las mismas a partir de las características, objetivos, beneficios, fechas de inicio y cierre, sectores a los cuales va dirigida de acuerdo a los emprendedores que se tienen inscritos en la base de datos del Consultorio Socioempresarial y el grado de dificultad de los requisitos exigidos para participar en la convocatoria.

Una vez realizado el paso anterior, se lleva a cabo el análisis de los emprendedores registrados al Consultorio Socioempresarial y de las convocatorias priorizadas; con el fin de conocer qué tipo de emprendedores aplican a las convocatorias. Cuando se analizan los datos obtenidos, los datos resultantes son repartidos equitativamente a los practicantes para el posterior contacto con los emprendedores.

Actividad 6. Contacto con emprendedores

Se busca que al poder contactar con los emprendedores se les pueda dar una correcta información de las convocatorias, brindándoles información como su

grado de complejidad y a los requerimientos de la misma, estableciendo el mejor método para la difusión de la información. Es por esto que, se instauran invitaciones abiertas o cerradas a través de diferentes canales de comunicación, las cuales son:

- Invitaciones abiertas:
- ❖ Redes sociales del Consultorio Socioempresarial: Las redes del Consultorio están compuestas por *Instagram*, *Facebook* y *Whatsapp Web*, por las cuales se realiza la difusión de piezas publicitarias realizada por el profesional en Publicidad y en las cuales su enfoque principal es generar contenido de valor para los seguidores y mantener el eje comunicacional que el Consultorio quiere manejar con el público. En *Whatsapp Business* principalmente, es donde se ofertan las convocatorias y se maneja la mayor comunicación directa con el emprendedor. El Consultorio dispone de 8 grupos integrados por todos los emprendedores registrados y constantemente se están alimentando estos grupos con los nuevos integrantes del Consultorio Socioempresarial. En compañía de las piezas que se publican se describen las características generales de cada convocatoria y se indican los canales de comunicación para obtener información detallada y postularse a la convocatoria.

- Invitaciones cerradas:
- ❖ Correo electrónico: Se brinda una respuesta a los correos electrónicos que envían los emprendedores, los cuales pueden estar interesados en los servicios que ofrece el Consultorio Socioempresarial y a su vez hacer parte del mismo, a través de este medio se pueden manejar datos y documentos personales que ofrecen los emprendedores para poder hacer una correcta inscripción a las convocatorias.
- ❖ *WhatsApp Business*: Se manejan principalmente los mensajes internos en *WhatsApp Business*, para comunicarse con los emprendedores, solicitando información, datos personales, documentos, entre otros. Los encargados de estar al día en este ámbito son los practicantes del Consultorio Socioempresarial, para lo cual cada uno maneja una línea telefónica independiente y el profesional en Publicidad, es el encargado de manejar el celular principal, desde el cual también se controlan los grupos de *Whatsapp* y se envían las convocatorias sujetas a disponibilidad.
- ❖ Llamadas telefónicas: El equipo de practicantes del Consultorio Socioempresarial es el encargado de realizar llamadas telefónicas a los emprendedores, teniendo una comunicación clave con ellos para tener una eficiente comunicación en relación con las convocatorias y eventos en los cuales pueden participar; en esta llamada es clave brindar una información clara y precisa sobre la metodología de las convocatorias, el sector al cual está ofrecida la misma, fecha y hora de culminación y demás datos

relevantes sobre la convocatoria. De cualquier forma, se resuelven dudas que el emprendedor pueda tener sobre la misma y proceder a una correcta inscripción a la misma.

- ❖ **Acompañamiento y asesoría a emprendedores:** En cuanto al manejo de las invitaciones tanto abiertas como cerradas se brinda información clara y precisa a los emprendedores en temas específicos sobre: Postulaciones a convocatorias, información sobre eventos, ferias y demás servicios que presta el Consultorio, y de esta manera, pueden acceder a las diferentes convocatorias teniendo en cuenta que, si no se tiene claridad desde la interdisciplinariedad de cada practicante, se busque la manera de poder remitirlos con el área encargada en las instituciones correspondientes.

Actividad 7. Inscripción a convocatorias

Generalmente, en su gran mayoría, los emprendedores desconocen el proceso de inscripción a las convocatorias a las cuáles quieren aplicar y es en esta instancia, donde el equipo interdisciplinar de practicantes ayudan al empresario o emprendedor en el proceso de inscripción, teniendo una base sólida de conocimiento de la misma, adquirida a través del estudio particular, donde se asesora eficazmente sobre la convocatoria. A través de la presentación de la convocatoria, se analiza si el emprendedor o empresario tiene alguna duda en el proceso de inscripción y se procede a darle solución. Posterior a este proceso,

se realiza una inscripción exitosa, la cual finalmente se evidencia por medio de actas de asesoría.

Figura 11: Formulario de convocatoria Extensionismo en Calidad para Manufacturas y Servicios.

ESTRATÉGIA DE CALIDAD 2023 - EXTENSIONISMO EN CALIDAD MANUFACTURAS Y SERVICIOS

Agradecemos el registro del siguiente formulario el cual tardará aproximadamente 15 minutos para completarse.

El proyecto de Extensionismo en calidad, busca realizar acompañamiento a la medida para frazar la planeación estratégica y organización de los procesos bajo estándares de calidad, para aumentar su productividad y competitividad.

RECUERDE: LAS EMPRESAS INSCRITAS EN EL PROCESO DE EXTENSIONISMO NO PODRÁN EN PARALELO INSCRIBIRSE EN EL PROCESO DE FORMACIÓN, SE HABILITARÁ LA PARTICIPACIÓN EN EL PROYECTO QUE SE INSCRIBA INICIALMENTE.

* Obligatorio

1. NOMBRE DE LA RAZÓN SOCIAL (Escribalo exactamente como aparece en el RUT) *

Escriba su respuesta

2. Número de NIT sin dígito de verificación. (Por favor registrar sin puntos ni espacios) *

El valor debe ser un número.

3. Número de dígito de verificación del NIT (Por favor registrar sin puntos ni espacios) *

El valor debe ser un número.

4. Nombres del Representante Legal *

Escriba su respuesta

5. Apellidos del Representante Legal *

Escriba su respuesta

- Actas de asesoría

Se constituyen como la evidencia virtual de la inscripción de un emprendedor a una convocatoria y se registran en un Formulario de Google el cual contiene: La fecha y hora de llamada, nombre del emprendedor y emprendimiento, temas tratados y convocatoria inscrita; lo anterior funciona como evidencia de lo hablado en la llamada realizada por el asesor o practicante.

Cada practicante tiene el deber de ingresar las actas al formulario de *Google* con la finalidad de llevar control y conteo de las inscripciones en cada mes, así mismo, con las actas digitales, se ordenan por fecha y se enumeran y todo esto es guardado en la base de datos en archivo de Excel.

Figura 12: Actas de asesoría del Consultorio Socioempresarial

The image shows a Google Form titled "Acta de asesoría 2023" from the Consultorio Socioempresarial. The header features logos for UCM, CSE, and various partner institutions. The form content includes:

- Title: Acta de asesoría 2023
- Description: Registro de asesoría y acompañamiento a emprendedores que se llaman desde el Consultorio Socioempresarial.
- User: laara.toro1@ucom.edu.co
- Field: Fecha * (Date)
- Field: Hora de inicio * (Start time)
- Field: Hora de finalización * (End time)
- Field: Modalidad * (Modality) with radio buttons for Virtual, Presencial, and Telefónica.

- Trazabilidad

A través de este proceso se recolecta la información de las actas de asesoría anteriormente mencionadas, lo cual permite tener un mejor uso de todos los datos suministrados y con esta información se puede conocer la convocatoria a la cual se inscribió el emprendedor, el número de inscripciones que realizaron en

total y así mismo se revisan de manera constante los aprobados y no aprobados en estas convocatorias.

Figura 13: Trazabilidad del Consultorio Socioempresarial

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R
1	27/02/1983	Acepto	Milena Daza F	Mujer	27/02/1986	No	Id de ciudad	30338067	46	Ll. 67 # 11-1	Urbano	lo Turística C	La Sultana	3	3128762378	zoz@yaho.com		
2	07/10/22 14:44	Acepto	Jan Camilo Sei	Hombre	14/6/1993	No	Id de ciudad	1053827191	29	rrera 21 #231	Urbano	huno Cuman	Centro	3	317188287	ptravel@gm		
3	9/03/22 10:07	Acepto	Indira López	Mujer	12/9/1989	No	Id de ciudad	1053794918	33	9 23 - 42 los f	Urbano	huno Palagru	Los Rosales	3	3217793628	pr_releaco		
4	11/20/21 13:48	Acepto	Luisa Solórzano	Mujer	18/10/1988	No	Id de ciudad	1053789438	32	K 24 # 27 - 47	Urbano	huno Cuman	San Joaquín	3	3006888411	lisa@hctm		
5	27/2021 16:19	Acepto	Le Eduardo Li	Hombre	25/01/1986	No	Id de ciudad	75108115	35	lla 55B #24A	Urbano	huno Palagru	Belen	3	3052285588	lopez@ig		
6	11/20/22 2:08	Acepto	Du AC CALVO	Hombre	13/6/1997	No	Id de ciudad	1053816537	25	lla 42 #22-4	Urbano	huno La Fun	El Prado	4	3128764211	lucav@ig		
7	5/4/22 15:34	Acepto	Jel Jiménez B	Hombre	8/9/1989	No	Id de ciudad	1053797421	32	multijunto el	Urbano	huno Universi	Laureles	6	3147793616	ej@sinerig		
8	11/20/21 16:00	Acepto	Fra Osorio E	Mujer	27/04/1991	No	Id de ciudad	1053803046	30	R64 - 194 Ad	Urbano	huno Palagru	Laureles	3	3192233728	lectivar@ig		
9	1/24/22 16:33	Acepto	Roerto Bernad	Hombre	28/6/1989	No	Id de ciudad	1053796032	32	lo estación #	Urbano	huno Estac	Somo helend	4	3033592363	bermo@kone		
10	11/3/22 8:31	Acepto	le Girólito (E	Mujer	9/3/1999	No	Id de ciudad	1053869299	23	lla105#834-4	Urbano	huno Tesor	Lo Enea	3	78382-30048	roig19@gm		
11	13/4/22 12:19	Acepto	roha Gómez	Mujer	7/9/1984	No	Id de ciudad	24646880	37	lo bonito finc	Urbano	huno El Mq	Alto Bonito	1	3178841131	rea.gomez@ig		
12	3/5/22 18:37	Acepto	Lugo Gómez C	Hombre	27/11/1975	No	Id de ciudad	76079270	46	lla 22 #22-2	Urbano	huno San J	Centro	6	3050686313	jomez@gm		
13	2/22/22 13:07	Acepto	BALLOS JOH	Hombre	12/1/1970	No	Id de ciudad	10793474	52	CRA 19 15 59	Urbano	huno Cuman	Asis	3	3128502926	logos@gm		
14	2/14/22 9:36	Acepto	JA MARTINEZ	Mujer	24/2/1996	No	Id de ciudad	1053845883	26	BA 29 No. 87A	Urbano	huno Universi	Forma	3	3202977707	ro24@ig		
15	3/23/22 19:59	Acepto	E Cheverri G	Hombre	9/11/1997	No	Id de ciudad	1053845793	28	Ll. 318 #1-87	Urbano	huno Ciudadela	Puerto Del Sa	3	3113993695	338477@gm		
16	11/10/22 16:21	Acepto	pitiana Restre	Mujer	12/4/1977	No	Id de ciudad	30394308	45	# 13 # 15-34 P	Urbano	huno Atarde	Las Americas	3	3113504724	alga@unil		
17	6/19/22 16:42	Acepto	Jo Loiza Odi	Hombre	26/7/1997	No	Id de ciudad	1053848744	24	lla 72 # 25-	Urbano	huno Palagru	Poserrio	6	3148222218	lgomez@gm		
18	3/22/22 16:33	Acepto	ro Girólito B	Hombre	17/11/1980	No	Id de ciudad	75092840	42	Parlamento #	Urbano	huno Estac	Poserrio	6	3002799388	robert@gm		
19	11/10/22 15:21	Acepto	pitiana Restre	Mujer	12/4/1977	No	Id de ciudad	30394308	45	# 13 # 15-34 P	Urbano	huno Atarde	Las Americas	3	3113504724	alga@unil		
20	12/20/21 13:29	Acepto	Jan David Dora	Hombre	14/03/1982	No	Id de ciudad	1022222862	39	o 11 vo a rta	Urbano	huno Tesor	Matieno	1	3185224295	jan@ig		
21	5/22/22 19:38	Acepto	les Tótor Agu	Hombre	9/9/1988	No	Id de ciudad	1021555847	34	Paseo del Sol	Urbano	o Turística C	San Morcat	6	3189884729	frisco@gm		
22	8/24/22 11:23	Acepto	l Roncancio L	Hombre	11/2/1993	No	Id de ciudad	1053824715	29	iversal 72 #2	Urbano	o Turística C	Alta Suiza	4	3196552425	lncio@unil		
23	11/20/21 16:06	Acepto	Fosque Loiza	Hombre	06/09/1984	No	Id de ciudad	75102515	36	arrera 1442 2	Urbano	huno San J	La Florida	3	3225185284	fosque@gm		
24	2/2/2021 7:35	Acepto	Isabel Garnett	Mujer	17/07/1998	No	Id de extran	148122497	23	lla 545 130 1	Urbano	huno Ciudadela	Avilshermose	3	3197824772	isra@ig		
25	8/19/22 14:44	Acepto	María Arang	Mujer	8/9/1946	No	Id de ciudad	30000287	55	lo Alhambra	Urbano	huno Tesor	Alhambra	6	3154173583	lita@unima		
26	7/14/22 18:18	Acepto	Francys Rivad	Mujer	3/10/1986	No	Id de extran	1432963	35	rrera 28 calle	Urbano	huno Atarde	San Joaquín	3	3192864543	lecho19@gm		
27	6/20/22 19:43	Acepto	n Yuliet Sfond	Mujer	19/4/1994	No	Id de ciudad	1053833899	28	ro 22 # 46 A 4	Urbano	huno Estac	San Jorge	4	3124624603	cheze@gm		
28	6/20/22 19:43	Acepto	n Yuliet Sfond	Mujer	19/4/1994	No	Id de ciudad	1053833899	28	ro 22 # 46 A 4	Urbano	huno Estac	San Jorge	4	3124624603	cheze@gm		
29	13/20/21 13:38	Acepto	Hilge Blon-04	Hombre		No	Id de ciudad	105384147	29	lla 24 #24-1	Urbano	huno Palagru	Arbolado	3	3127983766	hwa@gm		
30	8/19/22 11:41	Acepto	Onisuldo Moros	Mujer	15/1/1970	No	Id de extran	18847150197	52	lla 740# 19-2	Urbano	o Turística C	Alta Suiza	4	3218909927	pm17@gm		
31	7/20/21 12:41	Acepto	Jon Ramirez E	Hombre	17/7/1994	No	Id de ciudad	110651438	27	rrera 27 # 22	Urbano	huno Cuman	San Joaquín	3	3217229865	hrez@gm		
32	11/20/21 16:16	Acepto	Jo Ceibalos E	Mujer	07/10/1988	No	Id de ciudad	1053779905	34	ro 27A N°161	Urbano	huno La Macd	El Bosque	3	3113672559	lgme@conca		

- Seguimiento a la convocatoria

Con los datos obtenidos en la trazabilidad se realiza constante seguimiento a las convocatorias a la que los emprendedores fueron inscritos, con la finalidad de conocer el estado de dicha inscripción, si fueron beneficiados o no beneficiados. Este seguimiento se lleva a cabo a través de la búsqueda en las diferentes páginas o fuentes directas de la institución oferente, y de este modo, poder brindar información oportuna acerca del estado de su inscripción.

- Beneficiados:

La institución oferente de la convocatoria se comunica con el emprendedor sobre su correcta postulación en la cual ha sido seleccionado y beneficiado sobre el programa, de igual manera el Consultorio Socioempresarial.

- No beneficiados:

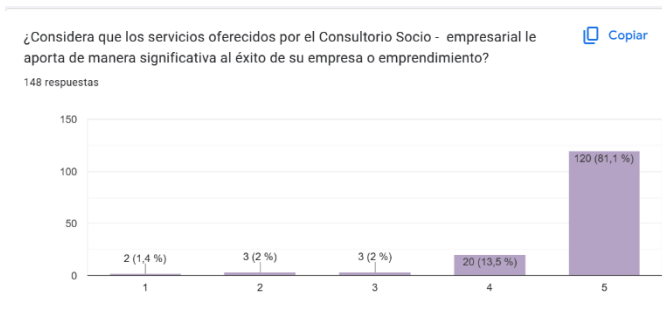
Se le notifica al emprendedor vía *WhatsApp* o telefónica que su inscripción a la convocatoria no fue aprobada, y se analiza de manera interna la razón por la cual el emprendedor no fue beneficiado.

Actividad 8. Encuestas de satisfacción

Dentro de las encuestas de satisfacción, se busca que el emprendedor manifieste la percepción que le suscita la prestación de los servicios brindados por el equipo de trabajo del Consultorio Socioempresarial; esta se realiza a través de un formulario de *Google Forms* en el cual se le solicita al emprendedor o empresario su consentimiento para poder realizarla y allí poder calificar los servicios ofrecidos en el Consultorio y a los asesores que se han comunicado con él. La encuesta consta de:

Una solicitud de tratamiento de datos, tres (3) datos personales los cuales son nombre completo, celular y nombre del emprendimiento, diez (10) preguntas de las cuales: Nueve preguntas (9) cerradas y una pregunta (01) abierta, la cual es una pregunta de corte propositivo dirigida al emprendedor o empresario para que plasme sus comentarios y/o sugerencias que tenga sobre el consultorio. La aplicación de esta se realiza en la etapa final de cada llamada que está enfocada a la inscripción en cada convocatoria o se realiza por medio de *Whatsapp*.

Figuras 14 y 15: Encuestas de satisfacción del Consultorio Socioempresarial.



Actividad 9. Apoyo en el establecimiento de instrumentos para la obtención de indicadores.

Toda la información registrada y organizada en las bases de datos se convierte en indicadores y posterior a ello se realiza una exposición gráfica a través de una infografía para la presentación de los principales indicadores obtenidos en el Consultorio Socio-Empresarial mes a mes, referente a emprendedores, convocatorias, sectores y resultados.

- Infografía:

Documento en PDF donde se representa de forma gráfica los datos importantes a la fecha, en los cuales se pueden establecer de forma clara información valiosa sobre los emprendedores y si se han cumplido las metas u objetivos establecidos hasta el momento. Esta es elaborada a partir de los datos obtenidos de la base de datos principal, la trazabilidad, información de convocatorias y los indicadores de redes sociales.

Figura 16: Infografía de resultados del mes de Mayo.



4. Caracterización y análisis del contexto de la práctica profesional

Red SUMA – Proyección

Objetivo General:

Aunar esfuerzos para desarrollar el programa para el aprovechamiento de convocatorias nacionales de emprendimiento y fortalecimiento empresarial que incluya empresas de diferentes tamaños y fortalecimiento de la Red de Emprendimiento de Caldas.

Objetivos Específicos:

- Dar continuidad a la estrategia Consultorio Socio-Empresarial, con la participación de practicantes SUMA Proyección para la generación de capacidades técnicas y de gestión a emprendedores y pequeñas empresas para la postulación a convocatorias de orden local, regional y nacional.
- Conformar una base de datos de emprendedores y segmentarlos por sectores con el fin de promover la participación en convocatorias abiertas de orden nacional, departamental y local.
- Realizar el acompañamiento a los emprendedores y empresarios para postularse a las diferentes convocatorias.

- Realizar el seguimiento y la trazabilidad de los emprendedores y empresarios de acuerdo con la convocatoria a la que se postularon.
- Fomentar una mentalidad y cultura de emprendimiento e innovación como estrategia de la Red Regional de Emprendimiento.
- Articulación de la arquitectura institucional como estrategia de la Red Regional de Emprendimiento.

El Sistema Universitario de Manizales – SUMA, es un convenio firmado por los 6 rectores de las universidades: Universidad Católica Luis Amigó, Universidad Autónoma de Manizales, Universidad de Manizales, Universidad Nacional Sede Manizales, Universidad de Caldas y Universidad Católica de Manizales, esta organización académica y administrativa funciona de manera integrada para gestionar recursos e iniciativas, con la idea de generar oportunidades para los estudiantes, mejorando la experiencia estudiantil y cultural.

SUMA Proyección es una estrategia de articulación de las vicerrectorías, direcciones y coordinaciones de extensión y proyección social de las universidades: Universidad de Caldas, Universidad Autónoma de Manizales, Universidad Católica de Manizales, Universidad Católica Luis Amigó, Universidad de Manizales y Universidad Nacional Sede Manizales.

La unión de estas entidades está enfocada en la generación de proyectos interinstitucionales en las áreas de: Gestión y desarrollo social, emprendimiento,

asesoría y consultoría, educación continuada e innovación social que contribuyan al desarrollo de la región, a partir del trabajo intersectorial e interdisciplinario y en red con los diversos actores locales y regionales, que posibiliten la articulación de saberes y acciones orientadas al fortalecimiento de las comunidades y a la vinculación de la juventud universitaria como actor reflexivo del desarrollo.

Se configuró como apuesta de responsabilidad social universitaria, basada en la cooperación y el trabajo en redes colaborativas, en las que las alianzas interinstitucionales especialmente con el sector público potencian la aplicación de la política pública al focalizar la intervención a partir de grupos poblacionales específicos o vulnerables, se avanza en la maximización de recursos financieros, institucionales y de capital humano cualificado. Tiene como propósito contribuir al desarrollo local y regional, busca desde su Modelo de Gestión Social para el Desarrollo y del recurso de las prácticas universitarias, transformaciones sociales, políticas, económicas y culturales sostenibles, a través de una apuesta colectiva de desarrollo integral de la región. Cuenta con un sistema de conducción y accionar estratégico con identidad colectiva. De allí nace el Consultorio Socio-empresarial, el cual ofrece acompañamiento a emprendedores y microempresarios de la ciudad de Manizales y Caldas, para su postulación a convocatorias del orden local, regional y nacional.

El Consultorio Socio Empresarial está conformado por un profesional y 5 practicantes universitarios de las Universidades que hacen parte de SUMA Proyección de diferentes disciplinas como Administración de Empresas, Derecho, Mercadeo

Nacional e Internacional, Economía y Publicidad, buscando que el emprendedor encuentre en el Consultorio el acompañamiento para facilitar su proceso en el acceso y postulación a convocatorias para acceder a recursos, formación, financiación, etc., esto según la oferta de las instituciones que publican frecuentemente convocatorias y los intereses de los emprendedores.

El Consultorio Socio Empresarial desarrolla sus actividades al interior de la Universidad Católica de Manizales, con un horario de atención de 8 a.m. a 12 m. y de 2 p.m. a 6 p.m. de lunes a viernes.

Su funcionamiento se compone de dos lineamientos principales: Emprendedores y convocatorias. Las actividades inician a través de la difusión de la estrategia del Consultorio en plataformas digitales con la publicación de contenidos y piezas publicitarias; con la participación en eventos presenciales en los cuales se visibiliza la estrategia y la información de emprendedores brindada por aliados y referidos del equipo de trabajo. Lo anterior, busca finalmente la realización de la inscripción y registro de emprendedores al Consultorio Socio-empresarial, por medio de un formulario de Google y la consolidación de datos en hojas de cálculo administradas directamente por el Consultorio.

Posterior a ello, se hace una consulta en diferentes instituciones públicas y privadas que ofertan convocatorias para realizar la identificación de las mismas; y así, realizarles un análisis integral e iniciar el contacto con el emprendedor para

llevar a cabo su postulación. El proceso anterior queda registrado en una base de datos de llamadas y trazabilidad con el fin de hacerle seguimiento a la inscripción en función de la convocatoria.

Para finalizar el proceso se realiza una encuesta de satisfacción al emprendedor sobre los servicios brindados desde el Consultorio Socio Empresarial, el apoyo que tuvo dentro del proceso de la convocatoria y el impacto que tuvo su participación para el crecimiento de su empresa o emprendimiento.

5. Identificación de los componentes de la práctica profesional y su relación con las competencias planteadas:

En este punto se establece la relación desarrollada a lo largo de los cuatro meses de práctica profesional desde la carrera de Publicidad, entre los componentes de la misma y las competencias planteadas por la estudiante desde el ser, el saber y el hacer.

5.1 Cuadro explicativo de las competencias:

Competencias del saber	Competencias del ser	Competencias del saber - hacer
Es la base principal del desarrollo profesional, por medio del cual se adquieren los conocimientos necesarios desde la universidad y desde la misma práctica profesional, implementando la teoría y la práctica.	Esta competencia se basa en las aptitudes, los valores, los principios que se tienen desde el ser interno, que permiten que las otras competencias se ejecuten con fluidez.	Busca perfeccionar por medio de la práctica todos los saberes adquiridos, garantizando un buen desempeño y alineación entre los conocimientos previos y contiguos, con las técnicas desarrolladas en la práctica empresarial.

(Grados, 2013)

5.2 Proceso desarrollado por el área de Publicidad en el Consultorio Socioempresarial:

Se da inicio a través de una inducción realizada a todos los practicantes Universitarios de las diferentes carreras que hicieron parte del proceso acerca del funcionamiento del Consultorio Socioempresarial, actividad que fue realizada por su Coordinadora, en la cual se establecieron los diferentes planes de trabajo para cada uno de los practicantes, los cuales en medio del proceso de adaptación, se fueron desarrollando correctamente, se explicó con puntualidad el paso a paso para ejecutar las labores, lo que permitió dar inicio a la utilización de las diferentes competencias, que se esquematizan así:

5.2.1 Competencias del saber:

Desde el rol de la Publicidad, es sumamente importante para el Consultorio Socioempresarial analizar con atención el público objetivo que en este caso específico son todos los emprendedores del Departamento de Caldas y conocer a fondo sus preferencias, datos demográficos y emprendimientos, para implementar la forma correcta de comunicar un mensaje, recibirlo de manera asertiva y que se apropien de él. Para esto, se hace necesaria la aplicación de diferentes técnicas de persuasión desde los *copys*, que permita que el público objetivo participe activamente en las convocatorias ofertadas por el Consultorio.

Para la creación de contenido que se realiza en el Consultorio Socioempresarial, es necesario tener conocimientos previos acerca de fotografía,

específicamente en el manejo de tomas, planos y en cómo se realiza un *storytelling*, todo ello con el fin de mantener la organización en medio de la creación.

En el 2023, a raíz de la desvinculación de la Alcaldía de Manizales con el proyecto Consultorio Socioempresarial, desde el área de Publicidad se pudo tener más libertad en el desarrollo y la ejecución de las redes sociales, lo cual fue un paso importante para el crecimiento de las redes del Consultorio y para la formación del profesional en Publicidad, porque para poder ejecutarlo, se requirieron conocimientos previos en investigación de mercados, análisis de datos, desarrollo de estrategias publicitarias, conocimiento de diferentes herramientas de diseño, Manejo de tendencias y el uso adecuado de las redes sociales como una herramienta clave en el proceso de Publicidad.

5.2.2 Competencias del Ser

Las competencias de ser son una base fundamental para cualquier momento de la vida estudiantil y laboral, porque desde el interior de la persona se trasciende en los procesos, permitiendo que se desarrollen con eficiencia, eficacia ganas y amor.

Para esta competencia fue muy importante manejar la responsabilidad, el compromiso, aprender a trabajar en equipo, tener siempre actitud de escucha, de

liderazgo, actuar con conciencia, desarrollar las capacidades memorísticas y la capacidad de coordinación, tener paciencia, desarrollar la creatividad para sacar buenas ideas, aceptar el rechazo, aprender a convivir con las diferencias de pensamientos, de actitudes, de conocimientos y manejar la comunicación asertiva para cohabitar en armonía; aprender acerca del manejo del tiempo y la puntualidad, capacidad para hablar en público y en diferentes medios de comunicación; además, capacidad para entablar buenas relaciones interpersonales, no sólo con el equipo de trabajo, sino también con los emprendedores para lograr cercanía entre ellos y el Consultorio Socioempresarial.

5.2.3 Competencias del saber hacer

El saber hacer es la competencia en la cual se muestra de una forma más “tangible” el conjunto de todas las competencias. En la carrera de Publicidad, se adquirieron conocimientos para el manejo de herramientas de la Suite Adobe, las cuales se hicieron presentes en la práctica profesional durante los cuatro meses cursados, con la finalidad de realizar piezas gráficas, edición de vídeos y fotografías.

Todos los practicantes del Consultorio Socioempresarial aprendieron el manejo de herramientas ofimáticas. Estos mecanismos son indispensables en el Consultorio ya que por medio de ellos, se manejan todos los datos de los

emprendedores, la información de las convocatorias, permiten sacar datos específicos para realizar las infografías de resultados, y además, se establece un orden para cada labor. Por ejemplo, para manejar el control de las publicaciones de las redes sociales y los grupos de *Whatsapp*, se realizan parrillas de contenido en Excel, que mantienen la organización del mismo, y permite que cada día se desarrolle un contenido diferente y específico. Establecer el manejo de las relaciones públicas era un punto crucial para la participación de eventos y la creación de los mismos.

6. Análisis de las posibilidades de re-estructuración de la práctica profesional

Este análisis se desarrolla principalmente gracias al punto de vista de los practicantes del periodo 2023-1 del Consultorio Socioempresarial , de las carreras de Publicidad, Administración de empresas, Mercadeo nacional e internacional, Economía, en especial la experiencia de éstas tres últimas, cuyos estudiantes durante los cuatro meses de práctica, manifestaron su inconformidad en cuanto a la ejecución del desarrollo de sus aprendizajes universitarios, puesto que consideraban que sus labores en el Consultorio eran muy básicas y no estaban acorde con lo planteado por SUMA Proyección al momento de establecer contacto con ellos para la elección de la práctica, encontrando entonces que su trabajo, no iba más allá de hacer un uso adecuado de las herramientas ofimáticas y realizar contacto con los emprendedores para brindar más información acerca de las convocatorias e inscribirlos a las mismas.

Acorde con el *Marco metodológico de la sistematización de aprendizajes de la práctica profesional (punto 3)* el cual se encuentra desde la página 7 hasta la 10, se puede evidenciar que en las diferentes leyes y decretos por las cuales se creó el Consultorio Socioempresarial, que el propósito de los “Consultorios Empresariales” se basa en promover el emprendimiento por medio de tejidos empresariales en el país que impulsen el crecimiento de nuevas empresas y

así mismo, nuevos empresarios; se propone entonces, que los practicantes del Consultorio Socioempresarial puedan realizar las siguientes actividades:

- Asesorías internas a los emprendedores:

Desde sus conocimientos de las diferentes carreras, acerca de temas que el emprendedor necesite y que sea de ayuda y funcionamiento para el crecimiento de su empresa, situación que solo se hizo efectiva en el último mes de la práctica.

- Salidas de campo:

Estas salidas de realizarían inicialmente en la zona de la Av. Santander, y puede organizarse también, para que se realicen en otros barrios de la ciudad, para la inscripción de emprendedores nuevos por medio de la visita a sus negocios.

- Atención de emprendedores a las afueras de INNEO:

Esta actividad se realizó únicamente una vez durante los cuatro meses de práctica, y fue muy fructífera para el Consultorio y para los emprendedores porque permite que haya un acercamiento entre ambos, y que conozcan las convocatorias disponibles y los posibles servicios que se pueden ofertar en el Consultorio Socioempresarial.

- Talleres virtuales para emprendedores:

Los practicantes pretenden organizar un taller virtual para los emprendedores inscritos al Consultorio, en el cual se traten temas que permitan impulsar el crecimiento de sus empresas, y de ese modo, permite articular los aprendizajes vistos en la universidad.

- Análisis microeconómico:

Esta propuesta se realiza principalmente por y para el practicante de Economía, con el fin de trabajar un análisis del mercado de Manizales, en donde realice el análisis de ciertas variables aplicables que permitan conocer más a los emprendedores del Consultorio Socioempresarial a modo de informe.

Debido a la falta de tiempo y comunicación entre los directivos del Consultorio Socioempresarial y los practicantes, sólo las asesorías internas pudieron hacerse efectivas este semestre de práctica, sin embargo, queda el Plan de Acción

planteado para los próximos practicantes que ingresen al Consultorio Socioempresarial.

En lo que respecta a la práctica en la carrera de Publicidad, no se planten nuevas reestructuraciones, ya que las mismas se hicieron efectivas durante todo el proceso de práctica, tal como se dio a conocer en el numeral 3.1 de este Proyecto.

7. Conclusiones

- Para el correcto funcionamiento del Consultorio Empresarial se requiere de diferentes profesionales o practicantes Universitarios de diversas carreras, los cuales, sin excepción deben trabajar en equipo para que funcione correctamente el proceso de Sistematización que realiza el consultorio.
- Se pudo establecer dentro del Proceso de Practica desarrollado al interior del Consultorio Socio Empresarial, que el área de Publicidad juega un papel de suma importancia para el cumplimiento de la misión y visión de la misma, entendiéndose ésta como el primer canal de comunicación que existe entre la empresa y el usuario final, los emprendedores del departamento de Caldas.
- Si bien el Consultorio Socioempresarial, desde el inicio de su funcionamiento, 2021-2, dio cumplimiento a los objetivos propuestos a través de las diferentes áreas que la componen; para el año 2023-1, a través de la práctica de Publicidad, se dio un enfoque más activo a las redes sociales, con una forma diferente de difundir los servicios, entre ellos convocatorias, difusión de eventos y contenido educativo, que

permitió al cliente o consumidor final que su participación fuera más activa.

- Se hace necesario integrar adecuadamente las competencias del saber, el ser y el saber hacer, para realizar un adecuado ejercicio Profesional y desarrollar una adecuada práctica que vaya acorde con las expectativas de la entidad, para este caso el Consultorio Socioempresarial.
- Es claro dentro de Proceso realizado por el Consultorio Socioempresarial, la participación activa y permanente del área de Publicidad, a través de su práctica, pues se requiere de dicho rol antes, durante y después de la prestación del servicio.

8. Recomendaciones

Las recomendaciones a realizar en este proyecto se realizan bajo los dos lineamientos que hacen posible el desarrollo del mismo: La universidad y la práctica empresarial.

8.1 Recomendaciones hacia la universidad

- Potenciar el uso de herramientas de Adobe, considerando que en algunas prácticas no se desarrolla un rol específico debido a que en el proceso de búsqueda de la misma necesitan a una profesional que se desenvuelva correctamente en todas las áreas. Por ello, es relevante que la universidad refuerce los conocimientos en temas gráficos brindados a los estudiantes.
- Generar estrategias de valor para que los estudiantes encuentren el perfil profesional en el cual se quieren desempeñar en medio del proceso universitario, con la finalidad de reducir confusiones personales que pueden llegar a ser frustrantes para el practicante, al no sentirse identificado de algún modo con un rol o un perfil específico.
- Actualizar las enseñanzas provistas en las aulas de clase de las diferentes materias que hacen parte del pensum Universitario del

Programa de Publicidad. Lo anterior, atendiendo que la practicante considera que la publicidad es como una espiral, que está en constante movimiento, nunca va a ser la misma; y si bien la Universidad brinda bases sólidas para ejercer la carrera, es importante considerar que el mundo evoluciona y con él, el funcionamiento de la publicidad, ya que es una herramienta que debe estar a la par con los avances mundiales; por esto, sería de gran ayuda para los futuros profesionales que en el Sistema Universitario se aborden temáticas acordes a lo que en el momento actual funciona para las marcas.

8.2 Recomendaciones hacia el centro de práctica

- Buscar la manera de articular en profundidad los aprendizajes de las carreras escogidas, con la finalidad de generar valor en la práctica empresarial, incitando a la mejoría de resultados; facilitando con ello la creación de una ayuda más eficiente hacia los emprendedores que necesiten un consultor y la satisfacción de los practicantes con las labores que desempeñan.
- Diseñar eventos masivos para emprendedores, con el fin de mostrar al público las convocatorias que están disponibles a lo largo del año e implementar un mecanismo de visibilidad para afianzar nuevos emprendedores y registrarlos al Consultorio Socioempresarial.

- Implementar asesorías internas con la finalidad de articular los conocimientos adquiridos por los estudiantes en cada una de las carreras que están integradas dentro del Consultorio y de ese modo, brindar una utilidad mayor a los emprendedores y empresarios que se encuentran en el mismo, implementando estrategias de comunicación asertiva para afianzar temas que sean importantes y relevantes para el crecimiento general de sus empresas y no encasillarse únicamente en asesorías a convocatorias.

9. Bibliografía

"Aprendizaje" (s.f.) en RAE - Recursos de la lengua española. [En línea].

Bandura, A. (1977). Social learning theory. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Ha

Carayannis, E. G., Campbell, D. F. J., & Rehman, M. (2003). Education and training for entrepreneurship: A critical review of the evidence. *International Journal of Entrepreneurship and Innovation Management*, 3(1-2), 169-202.

Fernández, C. L. (2018). El Tiempo. Obtenido de LA IMPORTANCIA DE LAS PRÁCTICAS EMPRESARIALES Website: <http://www.guiaacademica.com/noticias/pregrado/la-importancia-de-laspracticas-empresariales-515>

García, M. (2011). Sistematización de experiencias: Una propuesta para el fortalecimiento y la transformación de prácticas sociales. *Revista de Ciencias Sociales*, 17(2), 21-30.

Grados, C. (2013). Saber, saber ser y saber hacer. Recuperado 27 de octubre de 2022, de Cero Grados Celsius website: <https://0grados.com/saber-saber-ser-y-saber-hacer/>

Piaget, J. (1973). *Psicología de la inteligencia*. Buenos Aires: Psique.



Universidad[®]
Católica
de Manizales

VIGILADA MINEDUCACIÓN

*Obra de Iglesia
de la Congregación*



Hermanas de la Caridad
Dominicas de La Presentación
de la Santísima Virgen

Universidad Católica de Manizales
Carrera 23 # 60-63 Av. Santander / Manizales - Colombia
PBX (6) 8 93 30 50 - www.ucm.edu.co