

FONDO DE EMPLEADOS DE CARRERA
DIPLOMÁTICA DEL MINISTERIO DE
RELACIONES EXTERIORES

Programa de apoyo a nuevos emprendimientos

Marzo de 2020

Quienes somos

Empresa perteneciente al **Grupo Coomeva** cuyo objetivo fundamental es de promover la creación, fortalecimiento y expansión de las empresas, orientando los esfuerzos hacia la sostenibilidad de unidades productivas e innovadoras.

Misión: Contribuir al desarrollo del asociado, su familia y la comunidad promoviendo y apoyando a los emprendedores y empresarios Colombianos a través de programas de motivación, capacitación, asesoría y financiación.

Visión: Ser reconocida como una entidad líder en emprendimiento y desarrollo empresarial para el fomento, creación y desarrollo de empresas sostenibles y competitivas.



“Para la creación y fortalecimiento de empresas”

Cifras Año 2019

INDICADOR		ACUM AÑO REAL
FOMENTO	FORMACIÓN EMPRESARIAL (Asociados)	29.957
	EMPRESAS APOYADAS EN FASE DE CREACIÓN	631
	EMPRESAS APOYADAS EN FASE DE FORTALECIMIENTO	1.376
	EMPLEOS DIRECTOS GENERADOS	2.902
	INGRESOS POR FOMENTO (MM)	346,4
	MODELOS DE NEGOCIO ACOMPAÑADOS	315
INTEGRAL	No. DE MICROCRÉDITO COLOCADOS PROVENIENTES DEL ÁREA DE FOMENTO	248
MICROCRÉDITO	EMPRESAS APOYADAS CON MICROCRÉDITO	997
	MONTO DE CREDITOS DESEMBOLSADOS (MM)	17.150
	SALDO CARTERA MICROCRÉDITO (MM)	36.012

Alianzas y Convenios

1. Cámara y Comercio.
2. Ministerio de las Telecomunicaciones MINTIC
3. ProColombia
4. Propais
5. Banco Interamericano de Desarrollo – Mi Pyme Verde
6. Universidades



Presencia a Nivel Nacional



R. Caribe: **Barranquilla, Cartagena, Sta. Marta,** Valledupar, Mushaisa

R. Medellín: **Medellín, Bucaramanga, Apartadó,** Barrancabermeja, Montería, Quibdó, Cúcuta

R. Eje Cafetero: Pereira, Manizales, **Cartago y** Armenia

R. Cali: **Cali, Popayán, Buga, Tuluá,** Bvtra, Pasto, Ibagué, Neiva, Florencia

R. Palmira: **Palmira,** Candelaria, Cerrito

R. Bogotá: **Bogotá,** Tunja, Villavicencio, Sogamoso

Las ciudades en negrilla son donde contamos directamente con representantes de la Fundación Coomeva y oficinas

Reconocimientos

- Junio de 2006 “Premio al emprendimiento” - FNG



- Junio de 2008 “Premio al emprendimiento” - FNG



- Noviembre de 2008: Reconocimiento al Emprendimiento del Ministerio de Industria, Comercio y Turismo.



- Certificación ISO 9001:2008 Bureau Veritas Certificación



Reconocimientos



Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión

Fundación Coomeva para el Desarrollo Empresarial obtuvo el 30 de octubre de 2014, el Premio Colombiano a la Calidad de la Gestión en su versión 2014, en la categoría de pequeña empresa, convirtiéndose así en la primera fundación en Colombia en recibir este reconocimiento. Como ganadora, Fundación Coomeva tiene la oportunidad de postularse al Premio Iberoamericano de la Calidad.

1. Propósito

Mejorar la *percepción de valor* de los asociados, frente a los servicios que ofrece el Fondo Femdi, para el apoyo a nuevos emprendimientos y consolidación de empresas en funcionamiento.



2. Objetivo Central

Impactar positivamente a los asociados del Fondo Femdi y sus familias mediante la motivación, orientación y apoyo al desarrollo de **iniciativas empresariales** a nivel individual y colectivo, diseñadas e implementadas por los beneficiados del programa.



3. Población Objetivo



Asociados del Femdi y su núcleo familiar en Bogotá.



4. Impacto Esperado

Potenciar las capacidades emprendedoras de los asociados y su núcleo familiar como estrategia para impulsar la generación de nuevos modelos de negocio y el fortalecimiento de empresas existentes como estrategia para la generación de nuevos empleos y el desarrollo de productos y servicios innovadores ajustados a las nuevas necesidades del mercado y los objetivos Femdi.

5. “Programa de apoyo a nuevos emprendimientos y Fortalecimiento Empresarial”



Etapa 1. Identificación y desarrollo de competencias emprendedoras

Para Todos
5 Módulos
20 Horas



Etapa 2. Diseña & Emprende

Dirigida a Emprendedores
25 Horas



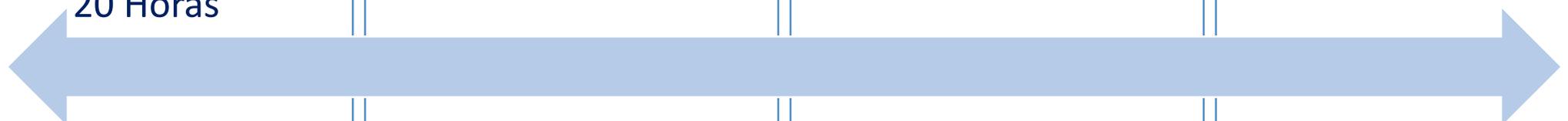
Etapa 2A. Fortalecimiento Empresarial

Dirigida a Empresarios
32 Horas



Etapa 3 Apoyos complementarios

Para Todos
13 Horas



5.1. “Etapa 1 Identificación y Desarrollo de Competencias”



Momento 1.
Identificación y
Desarrollo de
competencias
Emprendedoras

- Motivación / Perfil personal
- 4 Horas
- 40 Participantes



Momento 2.
Talleres Grupales /
Amplitud
Perceptual /
Creatividad e
Innovación

- 4 horas



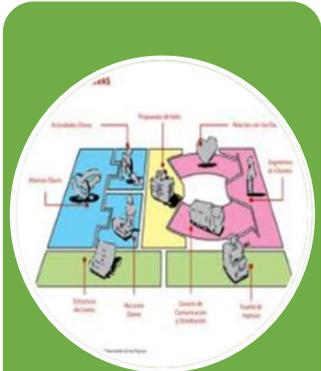
Momento 3 Talleres
Grupales /
Orientación al Logro
/ Inteligencia Social
/ Pensamiento
Sistémico

- 4 horas



Taller Validación
Ideas de Negocio

- 4 Horas



Taller Modelo de
Negocios

- 4 Horas



Entregables



- Lista de asistencia a cada módulo
- Perfil detallado de participantes con clasificación
 - Nivel 1. Personas buscando ideas
 - Nivel 2. Personas con Idea definida
 - Nivel 3. Personas con empresa en funcionamiento
- Versión inicial de Modelo de Canvas por proyecto

5.2. “Etapa 2 Diseña y Emprende”



Modulo I

Bienvenida, lanzamiento y socialización del Programa (2 horas)

Modulo II

Plan de mercadeo 1

Definición del sector, descripción y análisis de producto, competencia, ventaja competitiva. (3 horas)

Total 5 Horas



Modulo III

Seguimiento plan de mercadeo 1 (2 horas)

Modulo IV

Plan de Mercadeo 2

Mercado Objetivo, tamaño del mercado, clientes potenciales, segmentación de clientes. (3 horas)

Total 5 Horas



Modulo V

Seguimiento plan de mercadeo 2 (1 hora)

Modulo VI

Plan operativo

Análisis del producto o servicio, características, costos de producción, procesos, abastecimiento de MP, equipos y maquinaria. (1 hora)

Modulo VII

Plan Financiero 1

Estados Financieros básicos, flujo de caja, supuestos, ingresos, costos y gastos. (3 horas)

Total 5 Horas



Modulo VIII

Seguimiento Plan Financiero 1 (2 horas)

Modulo IX

Plan Financiero 2

Elaboración Modelo Cuantitativo (3 horas)

Total 5 Horas



Modulo X

Seguimiento Plan financiero 2 (2 horas)

Modulo XI

Plan Organizacional y Administrativo

Misión, visión, valores empresariales, organigrama, ecosistemas de la empresa, análisis DOFA (2 horas)

Reunión de sustentación de los Proyectos Empresariales y entrega de certificados (1 hora)

5 Horas



Entregables



- Lista de asistencia a cada módulo
- Guía detallada de Trabajo
 - Guía de Mercado
 - Guía Operativa
 - Guía Administrativa
 - Guía Financiero y Legal
- Versión inicial de Plan de Negocio

5.3. “Etapa 2A Fortalecimiento Empresarial”



Plan de Mercadeo
 Análisis del Sector
 Segmentación de Mercado
 Portafolio de Productos & Servicios
 Estrategia de Marketing
 6 Horas



Plan Operativo
 Análisis de producto
 Sistema de Proveeduría
 Procesos
 Tecnología
 6 Horas



Plan Organizacional y Administrativo
 Estructura Administrativa
 Mapa de Procesos
 Misión – Visión - Valores Empresariales
 6 Horas



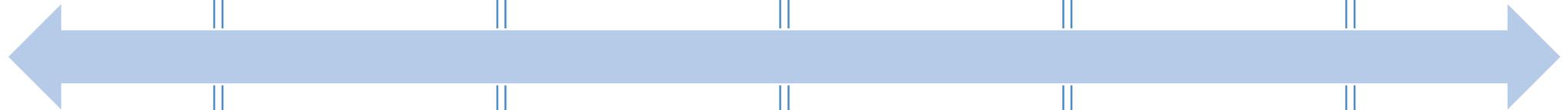
Plan Financiero I
 Estructura de Costos
 Plan de Inversión
 Flujo de Caja
 Estados Financieros
 6 Horas



Aspectos Legales
 Proceso de Formalización
 Aspectos Laborales
 Aspectos tributarios
 6 Horas



Muestra Empresarial
 2 Horas



Entregables



- Lista de asistencia a cada módulo
- Guía detallada de Trabajo
 - Guía de Mercado
 - Guía Operativa
 - Guía Administrativa
 - Guía Financiero y Legal
- Versión inicial de Plan de Acción

5.4. “Etapa 3 Apoyos Complementarios”

- Se destinara una bolsa de horas – 13 en total – para temas que surjan a demanda de los beneficiarios.



6. Alistamiento Institucional

Objetivo: Revisión general aspectos tales como:

- ↗ Objetivo y alcance
- ↗ Imagen del Programa Familias Empresarias
- ↗ Metodología de intervención
- ↗ Tamaño de grupo sugerido
 - ↗ Etapa 1 (30 – 70 Px)
 - ↗ Etapa 2 (15 – 25Px)
 - ↗ Etapa 3 (Procesos individuales)
- ↗ Aspectos logísticos
- ↗ Coordinación operativa
- ↗ Cronograma de trabajo
- ↗ Creación de Comité Coordinador del Programa



7. Sedes y Cronograma de Trabajo



A definir

Jornadas de 4 o 5 horas

Horarios sugeridos:

- ❖ Entre semana : 5 pm a 9 pm
- ❖ Sábados 8 am a 12 m
- ❖ Sábados 2 pm a 6 pm
- ❖ La sesiones se realizaran en las instalaciones que el Fondo Femdi disponga

Evidencias

1. Registro audiovisual / Entregable con apoyo de logística
2. Registros de asistencia / Entregable
3. Bitácoras personales / Para cada emprendedor (Para el emprendedor)
4. Registro individual del nivel de desarrollo de las capacidades emprendedoras (Para el emprendedor)

8. Propuesta económica 1



Las etapas se desarrollan a solicitud del Fondo Fedmi y se realizan contratos individuales, que se ejecutan así:

- **20 horas Etapa 1**, inversión es de CINCO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$5.000.000) más IVA, los cuales se pagan así:
100% a la presentación de propuesta e inicio de etapa 1
- **25 horas Etapa 2**, inversión es de SEIS MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA DE PESOS M/CTE (\$6.250.000) más IVA, los cuales se pagan así:
100% a la presentación de propuesta e inicio de etapa 2
- **32 horas Etapa 2 A**, inversión es de OCHO MILLONES DE PESOS M/CTE (\$8.000.000) más IVA, los cuales se pagan así:
100% a la presentación de propuesta e inicio de etapa 2 A
- **13 horas Etapa 3**, inversión es de TRES MILLONES DOSCIENTOS CINCUENTA MIL PESOS DE PESOS M/CTE (\$3.250.000) más IVA, los cuales se pagan así:
100% a la presentación de propuesta e inicio de etapa 3

Nota. La Etapa 3 podría ser desarrollada dependiendo de la necesidad de los asociados y será cancelada por los mismos.

8.2 Propuesta económica 2



La propuesta se desarrolla en máximo 6 meses, representados en 90 horas de trabajo, que se ejecutan así:

- 20 horas Etapa 1
- 25 horas Etapa 2
- 32 horas Etapa 2A
- 13 horas Etapa 3

La inversión es de VEINTI DOS MILLONES QUIENTOS MIL PESOS M/CTE (\$22.500.000) más IVA, los cuales se pagan así:

Primer Pago

22,2% al inicio etapa 1, por valor de \$5.000.000 + IVA

Segundo Pago

27,8% al inicio etapa 2, por valor de \$6.250.000 + IVA

Tercer Pago

35,6% al inicio etapa 2A, por valor de \$8.000.000 + IVA

Cuarto Pago

14,4% al inicio Etapa 3, por valor de \$3.250.000 + IVA

8.3. Propuesta económica Alquiler de Salón



Salón disponible solo para los días sábados en los horarios de 2:00 pm a 6:00 pm.

El alquiler del salón esta sujeto a solicitud del Fondo Fedmi y se realizan contratos individuales, con los siguientes costos.

Valor día: QUINIENTOS CINCUENTA MIL PESOS M/CTE (\$550.000) más IVA

- **Ejecución Etapa 1**, inversión es de Dos Millones Setecientos Cincuenta Mil Pesos M/CTE (\$2.750.000) más IVA, los cuales se pagan así:
100% a la presentación de propuesta e inicio de etapa 1
- **Ejecución Etapa 2**, inversión es de Tres Millones Trecientos Mil Pesos M/CTE (\$3.300.000) más IVA, los cuales se pagan así:
100% a la presentación de propuesta e inicio de etapa 2
- **Ejecución Etapa 2 A**, inversión es de Cuatro Millones Cuatrocientos Mil Pesos M/CTE (\$4.400.000) más IVA, los cuales se pagan así:
100% a la presentación de propuesta e inicio de etapa 2 A

Incluye:

- Salón
- Estación de café
- Refrigerio
- Servicio de personal
- **Nota:** El servicio de alquiler de salón esta calculado para máximo 40 personas.

9. Algunos de Nuestros Consultores



Pablo Emilio Vanegas Basto

Pablo Emilio es Ingeniero Industrial, - MBA en Dirección de Proyectos (En curso), con más de 25 años de experiencia como instructor y consultor en procesos de creación de empresas y fortalecimiento de pequeñas y medianas Empresas. Ha liderado procesos de formación y entrenamiento a más de 700 docentes y 1.000 consultores en temas de apoyo a microempresas y nuevos emprendimientos. Experto en análisis y desarrollo de Ecosistemas de Emprendimiento. Consultor del Banco Interamericano de Desarrollo.

Pablo disfruta plenamente cada una de las actividades que desarrolla, a lo largo de sus 25 años de trayectoria profesional ha participado en el entrenamiento y acompañamiento a más de 28.000 empresarios de diversos sectores económicos. En los últimos seis años, se ha dedicado a retar a emprendedores y empresarios a salir de su zona de confort, enfrentando sus miedos y potenciando sus capacidades; para lo que ha venido desarrollando de forma práctica metodologías para el fortalecimiento de competencias emprendedoras, creando así el primer Gimnasio Empresarial en América Latina. Bajo este proceso han pasado más de 475 estudiantes de diversas carreras, así como más de 7.300 empresarios, probando más de 180 actividades diferentes con resultados extraordinarios.

Aprendiz de violín, sus hijas sus maestras.

Junto con Un tal Joel Sánchez, crearon Señales Humor, Sonrisas para el Emprendimiento, bajo la cual diseñaron el montaje de “La Molécula del Emprendimiento” – Puesta en escena para a través del humor llevar a la consciencia las capacidades y competencias que un emprendedor debe identificar y potenciar. Presentada en Bogotá, Cali, Bucaramanga, Yopal ha logrado llegar a más de 4.000 asistentes.

Ha aportado valor en la construcción de valor a entidades como: Pontificia Universidad Javeriana, Banco Interamericano de Desarrollo BID, Fundación Coomeva, 4 – 72, Universidad Militar Nueva Granada, Universidad San Ignacio de Loyola – USIL en Lima, Confecamaras, Universidad Católica Popular, Fundación Escuela Taller de Bogotá, Diaquin, Excelcredit, ACIEM, Ministerio de Cultura, Colciencias, Universidad Santo Tomás, Fundes, Green Andina, Cámara de Comercio de Bogotá, Universidad General Sarmiento - Buenos Aires - , Seguridad Atlas, Universidad San Buenaventura entre otros.

9. Algunos de Nuestros Consultores



LIEM GROUP SAS, es una empresa colombiana que nace en Octubre de 2014, como resultado de la experiencia de su gestor en el apoyo al desarrollo y crecimiento de cerca de 2000 mipymes del país, durante más de 20 años. Se dedica a apoyar la organización, crecimiento y desarrollo de empresas Mipymes en el país.

Consultor Líder: JORGE ENRIQUE PORRAS R.

PERFIL PROFESIONAL

Experiencia de más de 25 años en programas de Desarrollo Empresarial (Bogotá– País), dirigidos a Mipymes, con énfasis en mercadeo, ventas, servicio al cliente, organización y gerencia.. Especialista en franquicias. Competencias y experiencia en desarrollo empresarial y creación de empresas. Consultor, docente y conferencista Empresarial en temas relacionados.

2EXPERIENCIA LABORAL

Liem Group SAS (Actual): Representante Legal y Consultor. Empresa de consultoría para Desarrollo Empresarial, Fortalecimiento organizacional, Mercadeo, ventas, servicio al cliente y estructuración de franquicias. más de 50 empresas del país, durante julio 2014 a abril 2018. Proyectos institucionales Cámara de Comercio de Bogotá; Corporación Prospéritas; Compensar; Coomeva. Cerca de 150 conferencias y 200 talleres (2014 – 2016) a instituciones como Cámara de Comercio de Bogotá y Coomeva; más de 3000 horas de asesorías.

Cámara de Comercio de Bogotá (2001 – 2014): - Coordinador servicios empresariales Bogotá Emprende Sede Kennedy
- Jefe área de Consultoría Especializada para pymes; - Líder Diseño e implementación de la consultoría en franquicias para pymes.;- Líder eje temático de mercadeo, ventas y servicio al cliente para Bogotá Emprende.

ESTUDIOS: Administrador de Empresas, 1989 - **Escuela de Administración de Negocios;** Diplomado Programa de Formación de Consultores, 2004 – Cámara Comercio Bogotá; Diplomado Franquicias, 2007 Tecnológico de Monterrey;- Escuela Col de Ingeniería Diplomado Gestión del conocimiento, 2008 - Cámara Comercio Bogotá ; Diplomado Microfranquicias Propaís - BID

9. Algunos de Nuestros Consultores



EINSIS HAWER GARCÍA FRANCO

Ingeniero , Líder Coach de Esencia Transformacional y Conferencista.

Con su metodología Jumping Fish (**Sentir – Ser – Hacer**) Motivamos saltos reales al éxito del ser y por consecuencia de las organizaciones.

Profesional bilingüe, Coach (PCC) , Founder en Jumping Fish(¡Un salto al éxito), que cuenta con mas 18 años de experiencia en cargos directivos para gerencia de proyectos de innovación, áreas comerciales, estratégicas y mercadeo, de diferentes entidades financieras y de servicios.

(Fundamentada en gerencia y apertura de nuevos mercados, implementación y desarrollo de nuevos negocios, innovación, cumplimiento de objetivos, liderazgo de equipos, generación de utilidades, creación de canales digitales y de comercio virtual, entre otros).

Dentro de su experiencia profesional, he tenido bajo mi responsabilidad presupuestos de ingresos superiores a US \$ 15 millones anuales, y presupuestos de gastos e inversiones superiores a US \$ 10 millones. He liderado la implementación, innovación y optimización de los modelos de negocios y canales de venta, marketing digital, canales alternos y la generación de alianzas comerciales con socios en Colombia y Latinoamérica.

Cuento con formación especializada en el exterior, lo que me facilita la comprensión de mercados globales. Soy una persona que ha generado valor e impacto a las organizaciones que he pertenecido.