**[Título del trabajo]**

[Nombres y apellidos del estudiante]

Informe de [emprendimiento o proyecto de intervención disciplinar] como requisito para optar al título de [nombre del título al que aspira el estudiante]

Fundación Universitaria Católica del Norte

Facultad de [nombre de la facultad donde se vincula el estudiante]

Medellín

[año en números]

**[Título del trabajo]**

[Nombres y apellidos del estudiante]

Asesor (a)

[Nombres y apellidos del asesor]

[Título de pregrado]

[Máximo título de posgrado del asesor]

Informe de [emprendimiento o proyecto de intervención disciplinar] como requisito para optar al título de [nombre del título al que aspira el estudiante]

Fundación Universitaria Católica del Norte

Facultad de [nombre de la facultad donde se vincula el estudiante]

Medellín

[año en números]

[día en números] de [nombre del mes]

**Agradecimientos**

[En caso que existan personas, instituciones y demás a quienes les estudiante quiera expresar su agradecimiento, éste será el espacio destinado para tal fin. La extensión máxima para esta sección no deberá superar los tres párrafos].

**Dedicatoria**

[Este apartado no deberá superar un párrafo en extensión, corresponderá al espacio en el cual el estudiante quiera expresar su principal motivación en la realización del trabajo (familiares, pareja, compañeros, entre otros].

**Resumen**

[La extensión máxima del resumen será de 300 palabras, sin incluir las palabras clave]

**Objetivo:** [de acuerdo a la modalidad de grado seleccionada, el estudiante relacionará el objetivo que perseguía con la misma, dejando claro: ¿qué se haría? ¿cuándo? ¿dónde? y ¿para qué?]. **Metodología:** [Realizar una narrativa clara que esboce los métodos y demás acciones que le permitieron cumplir el objetivo trazado en la modalidad elegida]. **Resultados:** [dar a conocer al lector los principales hallazgos arrojados en la modalidad de grado seleccionada]. **Conclusiones:** [delimitar los aprendizajes más significativos encontrados a raíz del cumplimiento del objetivo trazado, procurando dejar el aporte al campo del conocimiento de área de formación profesional].

**Palabras clave:** [relacionar entre 4 y 6 palabras clave que permitan identificar el contenido, separándolas por un “punto y coma (;)”]

**Glosario**

[El estudiante relacionará los principales términos que considere, deben ser conocimiento del lector para comprender el informe presentado (en caso de realizar las prácticas en áreas particulares de las empresas donde se manejen diferentes siglas o conceptos no comunes)].

**Tabla de contenido[[1]](#footnote-1)**

Resumen

Glosario

1. Introducción
2. Justificación
3. Objetivos de la práctica
	1. General
	2. Específicos
4. Caracterización de la idea de negocio (con base en el modelo LEAN CANVAS).
	1. Definición de a la propuesta de valor
	2. Segmentos de clientes a quienes se quiere llegar
	3. Relaciones para establecer con el cliente
	4. Establecimiento de canales
	5. Definición de socios clave
	6. Actividades clave
	7. Establecimiento de recursos clave
	8. Proyección de las líneas de ingresos
	9. Estructura de costos
5. Principales retos y barreras en el proceso de creación de empresa
6. Barreras del proceso de creación de empresa
7. Aprendizajes del proceso de creación de empresa

Referencias

Anexos

1. **Introducción**

[Aquí en máximo dos páginas el estudiante deberá contextualizar al lector respecto a lo que encontrará en el informe desarrollado, dándole un panorama respecto la motivación para crear empresa y las principales actividades desarrolladas].

1. **Justificación**

[En máximo una página el estudiante deberá justificar la importancia de la realización de su práctica en el contexto nacional, regional, local e institucional; así como la relevancia de la misma en su campo de formación].

1. **Objetivos de la práctica**

[La redacción deberá hacerse iniciando con un verbo en infinitivo]

* 1. **General**

[Este deberá responder a las siguientes preguntas: ¿qué se va a realizar?, ¿dónde?, ¿en qué período de tiempo? y ¿para qué?]

* 1. **Específicos**

[Éstos nunca podrán tener un alcance mayor que el objetivo general, además deberán constituir una ruta clara para alcanzarlo].

1. **Caracterización de la idea de negocio**

[Se realizará una descripción del desarrollo de la idea de negocio, que motivó al estudiante a elegir la creación de empresa como modalidad de práctica; que se realizará con base en el Modelo Lean CANVAS].

* 1. **Definición de la propuesta de valor**

[Para la definición de la propuesta de valor, el estudiante tomará como orientación responder a preguntas como: ¿cuáles son las razones por las que el cliente elegirá el producto o servicio que se ofrecerá? ¿Cuáles son las necesidades que se están satisfaciendo?].

* 1. **Segmentos de clientes a quienes se quiere llegar**

[En el establecimiento de los segmentos de clientes a quienes se quiere llegar, definiendo con claridad las personas para quienes se está creando valor].

* 1. **Relaciones para establecer con el cliente**

[Se describirán de forma suficiente, el tipo de relaciones a tener con los clientes a quienes se dirige la propuesta de valor; en este sentido, la comunicación establecida con los mismos es crucial].

* 1. **Establecimiento de canales**

[En el establecimiento de canales, deben considerarse aspectos como: los canales a través de los cuales se llegará a los clientes y la identificación de aquellos que lo harán de una mejor manera, así mismo los costos de estos para la organización].

* 1. **Definición de socios clave**

[Para la definición de los socios clave de la idea de negocio, se establecerá un inventario de los principales proveedores y los argumentos que llevan a su selección].

* 1. **Actividades clave**

[En las actividades clave, se relacionará de manera detallada los diferentes pasos necesarios para poder entregar al cliente la propuesta de valor].

* 1. **Establecimiento de recursos clave**

[Con respecto a los recursos clave, se detallarán los diversos recursos implícitos en la entrega de la propuesta de valor].

* 1. **Proyección de las líneas de ingresos**

[En la proyección de las líneas de ingresos, se definirán claramente cuáles serán los mecanismos a través de los cuales la organización se apalancará, así como la periodicidad en que se espera sean percibidos].

* 1. **Estructura de costos**

[En relación con la estructura de costos, se estimarán los principales costos asociados a la generación de la propuesta, además de definir cuáles son las actividades más costosas].

1. **Principales retos y barreras en el proceso de creación de empresa**

[El estudiante realizará una descripción de los principales retos y barreras identificados en el proceso de creación de empresa, de manera que sirvan como ejercicio de reflexión para su proceso formativo, y a su vez, como referente para otros estudiantes emprendedores y aquellos que elijan esta modalidad de práctica].

1. **Aprendizajes del proceso de creación de empresa**

[En este apartado, el estudiante esbozará los principales aprendizajes que le ha legado la elección de esta modalidad de trabajo de grado, las cuales harán parte de un ejercicio de reflexión y compilación de sus experiencias].

**Referencias**

[El listado de referencias deberá realizarse tomando en consideración las normas APA tanto para la referenciación como citación].

**Anexos**

[En este apartado podrán relacionarse todos aquellos documentos que considere pertinente el estudiante para mostrar con mayor detenimiento aspectos puntuales al lector, en este caso, podrían anexarse documentos, diagramas, formatos de procedimientos, entre otros].

1. *Para los proyectos de emprendimiento esta es una versión sugerida, en cuanto a los proyectos interdisciplinares su estructura será variable dependiendo del tipo de enfoque que otorgue el asesor del estudiante. Para todos los casos, los coordinadores de programa serán libres de otorgar lineamientos particulares para estas dos modalidades, dependiendo de las necesidades puntuales del programa académico.*  [↑](#footnote-ref-1)