

**“ITFIP”**

**INSTITUTO TOLIMENSE DE FORMACIÓN  
TÉCNICA PROFESIONAL “ITFIP”**



**PROCESO DE APROPIACIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO  
PARA EL FORTALECIMIENTO O SOLUCIÓN DE ASUNTOS DE  
INTERÉS SOCIAL  
AÑO 2025**

**Encuentro Crea, Innova y  
Emprende Mujer ITFIP 2025**





**"ITFIP" INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**  
Establecimiento público adscrito al Ministerio de Educación Nacional  
NIT 800.173.719.0  
[www.itfip.edu.co](http://www.itfip.edu.co)

**PROYECTO DE PROCESO DE APROPIACIÓN SOCIAL DEL CONOCIMIENTO PARA EL FORTALECIMIENTO O SOLUCIÓN DE ASUNTOS DE INTERÉS SOCIAL CON MUJERES EMPRENDEDORAS CABEZA DE HOGAR Y EL GRUPO DE INVESTIGACION SICOFAS Y DESARROLLO EMPRESARIAL DEL ALTO VALLE DEL MAGDALENA**

**Título del Proyecto**

**Diseño de la Planeación Estratégica del Centro de Desarrollo Empresarial "CEDEMI"  
Encuentro: Crea, Innova y Emprende Mujer ITFIP**

**Desarrollado por los Investigadores:**

**Angie Vanessa Sandoval Palma C.C. 1.105.690.411 Docente Investigador**  
**Carmen Guzmán Torres C.C. 65.754.008 Docente Investigador**  
**Erley Ricardo Parra Rojas C.C. 93.132.404 Docente Investigador**  
**Robert Alexander Guzmán C.C. 11.224.364 Docente Investigador**  
**Elizabeth Palma Cardoso C.C. 30.312.275 Docente Investigador**

En constancia de participación en el proyecto desarrollado por Estudiantes y Docentes del grupo de investigación SICOFAS y Desarrollo Empresarial del Alto Valle Del Magdalena de la Institución de Educación Superior ITFIP, la población participante Mujeres Emprendedoras Cabeza de Hogar que se desarrolló satisfactoriamente y cumplió con los objetivos propuestos, aportando a las necesidades para establecer estrategias, contribuyendo con información pertinente para el desarrollo de buenas prácticas que mejoren los procesos en el manejo y fortalecimientos de sus emprendimientos desarrollado el 27 de marzo de 2025.

<b>NOMBRES Y APELLIDOS</b>	<b>No. De Identificación</b>	<b>FIRMA</b>
Glenn y michel facu ben	65697725	
Lilibeth Sanchez	28637882	
Andrea Ortiz S.	38360337	

**"EDUCACIÓN SUPERIOR CON CALIDAD PARA TODOS"**  
Calle 18 Carrera 1° Barrio ARKABAL  
TELS. (8) 2483501 - 2483503 - 2480014 - 2480110 FAX: 2483502 - AA. 087  
(EI ESPINAL - TOLIMA)





**"ITFIP" INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**

Establecimiento público adscrito al Ministerio de Educación Nacional  
NIT 800.173.719.0  
[www.itfip.edu.co](http://www.itfip.edu.co)

Danyi Mariana Cuenca RIVERA	1105677577	Danyi Cuenca
Anny Liseth Roro Tapiero	1105677288	Anny Liseth
Yazmin Lozano	24'714.077	Yazmin
Jorge Mario Aldana	93132325	Jorge Mario
Mario Camilo García	1111122206	Camilo
Blanca Nieves Sanchez	52175289	Blanca Nieves Sanchez
Jaspa Nery	1108121353	Jaspa Nery
Michelle Sanchez	1105691438	Michelle
Miguel Ángel Gómez	1105688207	Miguel Ángel
Maria Camila Lopez	1014010561	Maria Camila Lopez

**"EDUCACIÓN SUPERIOR CON CALIDAD PARA TODOS"**  
Calle 18 Carrera 1° Barrio ARKABAL  
TELS. (B) 2483501 - 2483503 - 2480014 - 2480110 FAX: 2483502 - AA. 087  
(EI ESPINAL - TOLIMA)





**"ITFIP" INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**  
Establecimiento público adscrito al Ministerio de Educación Nacional  
NIT 800.173.719.0  
[www.itfip.edu.co](http://www.itfip.edu.co)

Leidy J. Hernandez	65645032	Leidy J. Hernandez
Sofia Aragón Basoreo	1070597494	Sofia Aragón
Yalbe Ortiz	38144580 lbg.	Yalbe Ortiz
Linda Vanesa Vargas	100 600 2882	Linda Vargas
Wendy Yorendy Castro	1013097210	Wendy C.
H.D Alejandro Jorano	110569024	Alej B.
Luz Angélica Castro	1105674168	Luz A.
Xomara Julieth P.	1006095682	Xomara J
Sharife Natalia Tobar	1105679377	Sharife Tobar
Claudia Vanesa Castro	1105686904	Claudia Vanesa





**"ITFIP" INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**  
Establecimiento público adscrito al Ministerio de Educación Nacional  
NIT 800.173.719.0  
[www.itfip.edu.co](http://www.itfip.edu.co)

Lorena Ortiz Nuñez	1007153115	Lorena Ortiz
Maribel Ortiz Nuñez	1007753716	Maribel Ortiz
Janfer Daniela Lopez S	101309954	Janfer Lopez
Danna Valeria Tiana Alvar	1070586713	Danna Tiana
Jhon Freddy Spanta	106926078	Jhon Spanta
Valentina Perdomo	1006020545	Valentina Perdomo
Rosario Osuna Vera	65707254	Rosario
Ricardo Diaz	93135603	Ricardo
SONATAN RAMIREZ BARRIOS	1705688654	Sonatan Ramirez
Brada Rosa Florca	1105693483	Brada Rosa

**"EDUCACIÓN SUPERIOR CON CALIDAD PARA TODOS"**  
Calle 18 Carrera 1° Barrio ARKABAL  
TELE. (B) 2483501 - 2483503 - 2480014 - 2480110 FAX: 2483502 - AA. 087  
(EL ESPINAL - TOLIMA)





**"ITFIP" INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR**  
Establecimiento público adscrito al Ministerio de Educación Nacional  
NIT 800.173.719.0  
[www.itfip.edu.co](http://www.itfip.edu.co)

Lina Patricia Rodríguez	1192746961	Lina R
Angie Julieth Cardoso	1165688676	Angie C.
Karol Nayid Galindo G	1072099279	<i>[Handwritten signature]</i>
Habibun Bunkh	1006062674	<i>[Handwritten signature]</i>
Yenny Portela A	1018476712	Yenny Portela
Zaira Ortiz P.	1103673474	Zaira Ortiz
Shirly Andrea Valderrama	1109910194	Shirly Valderrama

**"EDUCACIÓN SUPERIOR CON CALIDAD PARA TODOS"**  
Calle 18 Carrera 1° Barrio ARKABAL  
TELS. (8) 2483501 - 2483503 - 2480014 - 2480110 FAX: 2483502 - AA. 087  
(EI ESPINAL - TOLIMA)





# GRUPO DE INVESTIGACIÓN SICOFAS Y DESARROLLO EMPRESARIAL DEL ALTO VALLE DEL MAGDALENA INSTITUCIÓN DE EDUCACIÓN SUPERIOR ITFIP

## Programa de Administración de Empresas

Proceso de apropiación social del Conocimiento para el fortalecimiento o solución de asuntos de interés social

### Proyecto

Diseño de la Planeación Estratégica del Centro de Desarrollo Empresarial e Innovación CEDEMI  
Encuentro: Crea, Innova y Emprende Mujer ITFIP 2025

### Investigadores

ANGIE VANESSA SANDOVAL PALMA  
CARMEN GUZMAN TORRES  
ERLEY RICARDO PARRA ROJAS  
ROBERT ALEXANDER GUZMAN  
ELIZABETH PALMA CARDOSO



Este obra está bajo una [licencia de  
Creative Commons Reconocimiento 4.0  
Internacional](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/).

[<a rel="license" href="http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/"></a><br />Este obra está bajo una <a rel="license" href="http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/">licencia de Creative Commons Reconocimiento 4.0 Internacional</a>](http://creativecommons.org/licenses/by/4.0/)

**MARZO 2025**

## **Caracterización, Crea, Innova Y Emprende Mujer ITFIP 2025**

En el año 2025, el Instituto de Educación Superior ITFIP llevó a cabo un análisis exhaustivo de los estudiantes emprendedores con el objetivo de comprender en profundidad sus necesidades, motivaciones y desafíos. Este análisis se centró en los resultados preliminares de la encuesta "Caracterización CREA, INNOVA Y EMPRENDE MUJER ITFIP 2025", en la que se destacaron diversas observaciones clave.

Una de las problemáticas más relevantes identificadas fue la baja participación de mujeres en los emprendimientos, lo que se traduce en una falta de demandas hacia este grupo en la muestra empresarial organizada por el área de PAPITFIP y CEDEMI. Este fenómeno refleja una clara necesidad de generar espacios adecuados que incentiven y promuevan la participación activa de las mujeres en el ámbito emprendedor.

### **Sensibilización a estudiantes Emprendedores del ITFIP**

En respuesta a esta situación, se desarrolló un plan de mejora que incluyó un proceso de sensibilización y motivación dirigido a los estudiantes de todos los programas académicos. A través de este proceso, el grupo de apoyo CEDEMI trabajó para dar a conocer los beneficios de la participación en la muestra empresarial y los impactos positivos que podría generar en sus proyectos emprendedores. Este esfuerzo fue respaldado por un equipo de trabajo que incluyó a Yuly Marcela Rodríguez Carvajal, encargada de la Línea de Inclusión del programa de apoyo a la permanencia PAPITFIP; Nelson Roberto Prada Guevara, docente de apoyo; y Angie Vanessa Sandoval Palma, líder del Centro de Desarrollo Empresarial e Innovación (CEDEMI).

Como primer paso en esta iniciativa, se realizaron visitas a los salones de clases en las jornadas diurnas y nocturnas, con el fin de socializar las pautas para el desarrollo de la muestra empresarial CREA, INNOVA Y EMPRENDE MUJER ITFIP 2025. Durante estas visitas, se brindó información detallada sobre los

beneficios de participar en la muestra, así como los recursos y el apoyo disponibles para los emprendedores. Las visitas fueron realizadas tanto en la jornada diurna como nocturna, con el objetivo de sensibilizar especialmente a las estudiantes mujeres interesadas en emprender.

La actividad de sensibilización continuó con visitas adicionales a los salones de diferentes programas académicos. Uno de los momentos clave fue la invitación a las estudiantes del programa Técnico Profesional en Procesos Administrativos, quienes cursaban el cuarto semestre en la asignatura Procesos Técnicos de Investigación de Mercados, en el salón 205D, en la jornada de la mañana. Esta acción fue dirigida por el docente de apoyo Nelson Roberto Prada Guevara, junto con Angie Vanessa Sandoval Palma, líder de CEDEMI, y la pasante Angie Tatiana Ramos Durán.

De manera paralela, el equipo de CEDEMI visitó el salón 109A en la jornada matutina, donde se encontraban los estudiantes de Tecnología en Gestión Empresarial, sexto semestre, cursando la asignatura Comportamiento y Desarrollo Organizacional. En esta sesión, se presentó a los estudiantes información detallada sobre la muestra empresarial y se resaltaron los beneficios de participar en la muestra de Mujeres Emprendedoras ITFIP, programada para el 27 de marzo de 2025.

En resumen, el proceso de sensibilización ha sido un componente clave en la promoción de la participación de las mujeres en la muestra empresarial, garantizando que los estudiantes tengan la información y el apoyo necesarios para participar activamente en este evento emprendedor.

### **Análisis Estadístico De Caracterización**

La presente iniciativa fue puesta en marcha a través de la implementación de una encuesta dirigida a un total de 41 estudiantes mujeres emprendedoras de la Institución de Educación Superior ITFIP. El propósito fundamental de esta encuesta fue la recopilación de datos relevantes que pudieran servir como insumo para el diseño y desarrollo de estrategias de apoyo adaptadas a las necesidades de este grupo, con el objetivo de impulsar y fortalecer sus capacidades emprendedoras

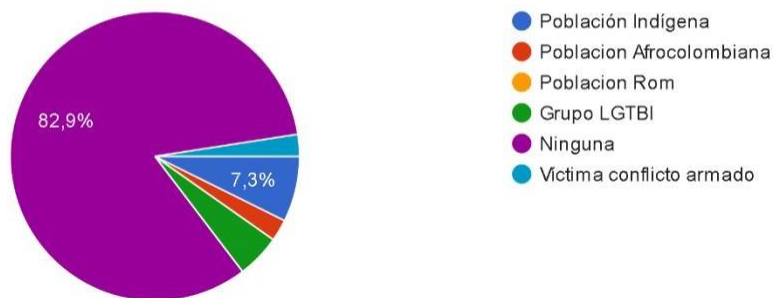
desde el Centro de Desarrollo Empresarial (CEDEMI). La metodología de muestreo utilizada fue de tipo aleatorio, permitiendo una selección equitativa de estudiantes de diversas facultades de la institución. Esta técnica fue crucial para garantizar la representatividad de la muestra, la cual abarcó estudiantes de diferentes programas académicos ubicados en la sede del municipio de Espinal. Esta aproximación metodológica permitió obtener resultados que reflejan de manera más precisa la diversidad de perfiles y realidades dentro del colectivo de mujeres emprendedoras del ITFIP.

Los resultados obtenidos de la encuesta revelaron aspectos importantes sobre la composición sociodemográfica y las características de los emprendimientos. En cuanto al perfil de los encuestados, se destaca que el 100% de los participantes fueron mujeres.

A continuación, se presentan los resultados obtenidos de los análisis estadísticos realizados sobre cada uno de los emprendimientos, donde se evidencia una evaluación detallada de las características y variables clave que han sido identificadas como favorables en el proceso de caracterización. Estos análisis incluyen medidas descriptivas como la media, la mediana, la desviación estándar y otras métricas relevantes, las cuales permiten una comprensión profunda de los factores que han influido positivamente en el desempeño de los emprendimientos. Asimismo, se aplicaron métodos estadísticos inferenciales para validar la significancia de los resultados y verificar la consistencia de los patrones observados.

Los resultados obtenidos no solo corroboran las hipótesis iniciales, sino que también proporcionan una base sólida para la toma de decisiones estratégicas orientadas a mejorar las condiciones de los emprendimientos analizados.

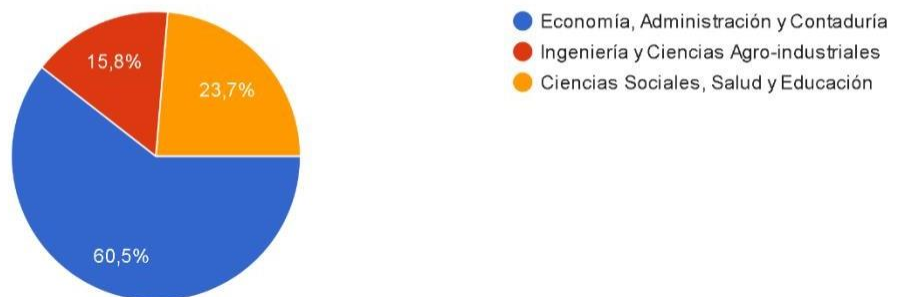
A que comunidad pertenece  
41 respuestas



En relación a su pertenencia a comunidades étnicas y sociales, un 82,9% de las emprendedoras no pertenecen a ninguna comunidad específica, mientras que el 7,3% pertenecen a comunidades indígenas. El 4,9% corresponde a miembros de la comunidad GLTBI, y un 2,4% se identificaron como víctimas del conflicto armado y como parte de la población afrocolombiana.

Si es Estudiante o Egresado ¿A que facultad pertenece?

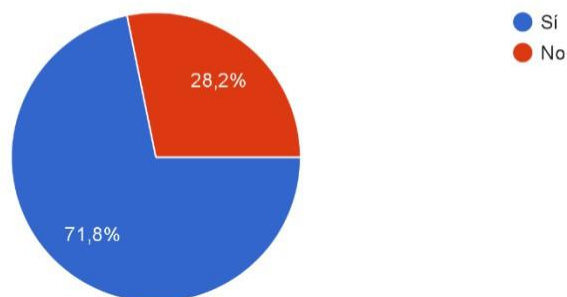
38 respuestas



Un aspecto relevante fue la distribución de los emprendimientos según las facultades académicas. La Facultad de Economía, Administración y Contaduría concentró la mayor parte de los emprendimientos, con un 60,5% de los participantes, seguida por la Facultad de Ciencias Sociales, Salud y Educación con un 23,7%. La Facultad de Ingeniería y Ciencias Agro-industriales representó el grupo más pequeño en términos de participación, con un 15,8%.

¿Su emprendimiento genera ingresos actualmente

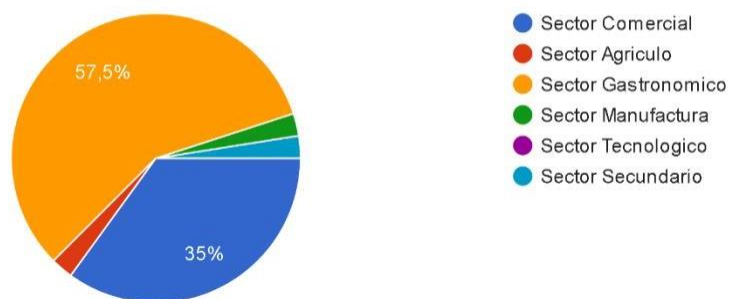
39 respuestas



Un hallazgo significativo de la encuesta fue que la mayoría de los emprendimientos, con un 71,8%, reportaron generar ingresos, contribuyendo así al fortalecimiento de la economía a nivel regional. Por otro lado, un 28,2% de los emprendimientos no reportaron ingresos suficientes, lo que sugiere una clara necesidad de asesoramiento y apoyo empresarial, especialmente en áreas clave como la gestión contable, el desarrollo de estrategias de marketing y la planificación financiera.

Este grupo de emprendedoras expresó la necesidad de recibir orientación específica para mejorar la viabilidad y sostenibilidad de sus proyectos.

El emprendimiento ¿a que sector pertenece?  
40 respuestas



Además, se identificó que el sector gastronómico es el más favorecido por los emprendimientos que generan rentabilidad económica, con un 57,5% de las participantes involucradas en este sector. En segundo lugar, se encuentra el sector comercial, con un 35% de los emprendimientos generando resultados positivos en términos económicos.

Con base en estos hallazgos, se identificó una oportunidad significativa para que el ITFIP implemente programas de formación y apoyo más estructurados y dirigidos a fortalecer las habilidades emprendedoras de sus estudiantes. Específicamente, se destacó la importancia de integrar en estos programas el uso de herramientas digitales, marketing en redes sociales, y el acceso a plataformas de comercio electrónico, lo cual no solo sería beneficioso para el desarrollo individual de las emprendedoras, sino que también tendría un impacto positivo en el crecimiento económico y social de la región del Tolima. En este sentido, los

programas de formación deberían incluir componentes prácticos que permitan a las emprendedoras mejorar la visibilidad de sus productos y servicios, aumentar sus ventas y, en última instancia, contribuir al desarrollo sostenible y la competitividad regional.

En resumen, la encuesta no solo proporcionó información valiosa sobre el perfil de las mujeres emprendedoras del ITFIP, sino que también arrojó evidencias claras sobre las áreas en las que se requiere intervención y apoyo. Esto abre la puerta a la creación de nuevas iniciativas que apunten a la capacitación, el acompañamiento y el fortalecimiento de las capacidades emprendedoras, con el fin de asegurar la viabilidad y el éxito de los emprendimientos en el futuro.

### **Crea, Innova Y Emprende Mujer ITFIP 2025**

La Muestra Empresarial, se ejecutó el 27 de marzo de 2025 se consolidó como un escenario estratégico para promover el emprendimiento y la innovación en la región, este evento se realizó en un ambiente amplio e innovador, diseñado especialmente para empoderar a Mujeres ITFIP en su camino hacia el emprendimiento, este evento, que tuvo lugar en las instalaciones del Instituto de Formación Profesional ITFIP, se organizó con el objetivo de ofrecer un espacio donde estas mujeres pudieran exhibir sus productos y servicios, además de recibir capacitación y apoyo en el desarrollo de sus negocios por parte del CEDEMI.

De acuerdo al cronograma de actividades, se estableció una actividad que abarcara a la comunidad académica, donde se tuvo en cuenta las egresadas, estudiantes activas y administrativas de nuestra institución. En primera instancia se organizó una capacitación "**Generación de Ideas para tu Negocio Innovador**" con la participación del Servicio Nacional de Aprendizaje SENA (centro agropecuario la granja Espinal), quienes fueron parte fundamental para el desarrollo de esta actividad teniendo como ponente el instructor José Luis Serrato.

Esta capacitación contó con la participación de las emprendedoras y estudiantes de diferentes Programas Académicos de la jornada diurna, En el cual

dio inicio a las 10:00 am hasta las 12:00 pm con una duración de 2 horas y siendo certificada.

Posteriormente al término de la capacitación se dio apertura a las 12:00 pm a la muestra de emprendimiento CREA, INNOVA Y EMPRENDE MUJER ITFIP 2025, cabe resaltar que en esta actividad contamos con un grupo de 37 Emprendimientos.

Durante el desarrollo esta jornada finalizo a las 9:00 pm se contó con la asistencia de egresados, funcionarios, contratistas, administrativos, comunidad estudiantil, los cuales visitaron cada Stand donde se visualizaron diferentes productos como: - Artesanías: (bolsos, abanicos, monederos en palca de iraca) - Alimentos (mango biche, chocolatinas, fresas con crema, comidas rápidas, postres) - Productos de las abejas (miel, pro polio, polen) – Tejidos a base de hilos (llaveros, bolsos, ropa) - Bisutería (accesorios, joyería, llaveros artesanales entre otros) Al término de la jornada se pudo establecer el éxito de la muestra empresarial dirigido a Mujeres ITFIP quienes han demostrado una habilidad excepcional para crear y crecer en sus negocios, su pasión, su creatividad y valentía serán siempre nuestra motivación para seguir trabajando cada día.

### **Análisis Estadístico Muestra Empresarial**

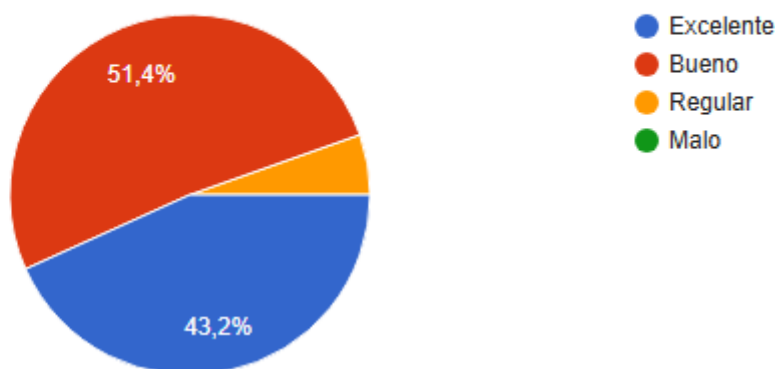
Con base en la muestra representativa de productos y servicios proporcionada por los emprendedores, se realizó un análisis estadístico integral con el fin de evaluar el impacto potencial de estos emprendimientos en la comunidad ITFIP. Este análisis consideró diversos parámetros, incluyendo la rentabilidad económica a través de proyecciones financieras, la evaluación de la demanda de mercado mediante encuestas y análisis de tendencias, y el análisis competitivo para determinar la posición relativa de los emprendimientos en relación con el mercado. Además, se consideró el impacto social y comunitario, evaluando cómo los productos y servicios podrían contribuir al desarrollo económico y social de la comunidad, así como su sostenibilidad y escalabilidad a largo plazo.

A partir de este análisis, se identificaron las fortalezas y debilidades de cada

emprendimiento y se desarrollaron recomendaciones estratégicas para maximizar su impacto empresarial.

## 2. ¿Cómo calificarías el evento?

37 respuestas



El evento fue evaluado por un grupo de emprendedoras, quienes calificaron su experiencia en función de distintos niveles de satisfacción. A continuación, se detalla el desglose de las respuestas obtenidas:

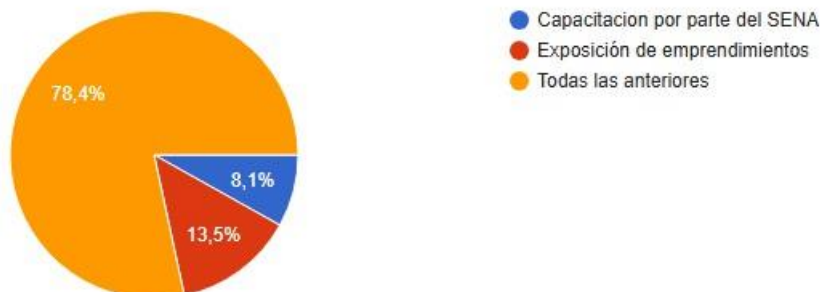
**51,4% de las emprendedoras** calificaron el evento con un nivel de satisfacción "**Bueno**". Este resultado indica que más de la mitad de las participantes consideraron que el evento cumplió con sus expectativas y proporcionó un valor adecuado. La clasificación "Buena" sugiere que, aunque el evento fue generalmente positivo, podría haber áreas específicas en las que se podrían realizar mejoras para alcanzar un nivel de satisfacción aún mayor. Un **43,2% de las emprendedoras** otorgaron la calificación de "**Excelente**", lo que refleja una alta satisfacción general. Este grupo de participantes percibió que el evento superó sus expectativas en diversos aspectos, como la organización, el contenido de las actividades y la interacción. La calificación "Excelente" señala un alto grado de conformidad y la percepción de que los objetivos del evento fueron plenamente alcanzados, ofreciendo una experiencia superior. Un **5,4% de las participantes** evaluaron el evento como "**Regular**", lo que refleja una percepción menos favorable. Aunque este porcentaje es reducido, sugiere que un pequeño grupo de emprendedoras consideró que el evento no cumplió completamente con sus expectativas.

La calificación "Regular" puede indicar que, para estas participantes, hubo ciertos aspectos que no estuvieron a la altura de sus necesidades o intereses, lo que podría estar relacionado con la organización, la relevancia de los contenidos o la interacción durante el evento.

### 3. ¿Qué aspectos te parecieron mas útiles en el evento?

 Copiar gráfico

37 respuestas

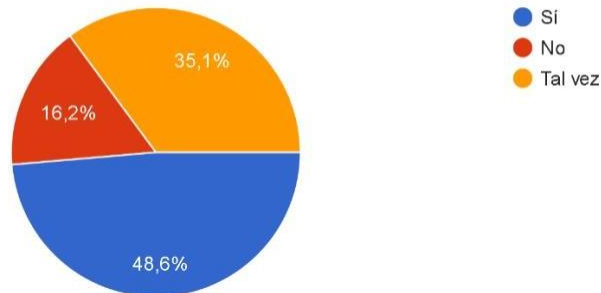


El análisis de los datos evidencia que las emprendedoras participaron activamente en ambos eventos organizados, los cuales incluyeron la capacitación impartida por el SENA y la exposición de emprendimientos. De acuerdo con los resultados obtenidos, se observa un nivel de satisfacción mayoritario del 78,4%, correspondiente a aquellas participantes que consideraron que ambas actividades fueron útiles y enriquecedoras para su desarrollo.

Por otro lado, un 13,5% de las encuestadas destacó únicamente la exposición de emprendimientos como el aspecto más relevante del evento, lo que sugiere que esta actividad les proporcionó oportunidades significativas en términos de visibilidad y promoción de sus negocios. Adicionalmente, un 8,1% de las participantes señalaron que la capacitación brindada por el SENA fue el aspecto más valioso, lo que indica un interés específico en el fortalecimiento de conocimientos y habilidades empresariales.

8. ¿El total de ventas fue el esperado?

37 respuestas

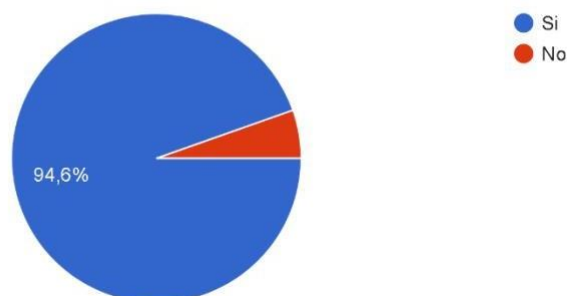


Se llevó a cabo un análisis detallado de los resultados obtenidos en una muestra representativa de emprendimientos, con un enfoque particular en las emprendedoras. Este análisis reveló que, en su mayoría, las emprendedoras alcanzaron un desempeño notable en términos de ventas de sus productos. De los datos obtenidos, se observó que un 48,6% de las emprendedoras lograron cumplir con las expectativas de ventas previamente establecidas, lo que sugiere una alineación favorable entre las metas de ventas proyectadas y los resultados obtenidos. Sin embargo, un 16,2% de las emprendedoras no alcanzaron las cifras de ventas esperadas, lo cual indica que estos emprendimientos enfrentaron retos adicionales o imprevistos en el proceso de comercialización que impidieron el cumplimiento de las expectativas iniciales. Este análisis ofrece una visión integral

de las dinámicas de ventas dentro de este grupo, permitiendo identificar tanto los factores de éxito como los obstáculos que influyen en el desempeño de los emprendimientos, lo cual puede ser crucial para la implementación de estrategias de apoyo y mejora.

7. ¿A generado ingresos durante el evento?

37 respuestas



Teniendo en cuenta el análisis visual presentado en el gráfico anterior, se puede concluir que las emprendedoras demostraron un desempeño notable en términos de rendimiento comercial. El gráfico refleja un alto impacto en las ventas de los productos, con un porcentaje significativo de participantes logrando generar ingresos durante el período de la muestra empresarial. En términos cuantitativos, un 94,6% de las emprendedoras alcanzaron niveles de ventas que resultaron en la generación de ingresos, lo cual indica un éxito destacado en la comercialización de sus productos dentro del marco temporal de estudio. Este dato sugiere una alta efectividad de las estrategias de ventas implementadas, así como una fuerte aceptación del mercado hacia los productos ofrecidos. Además, el elevado porcentaje de emprendedoras con resultados positivos resalta la capacidad de adaptación al entorno empresarial y la efectividad de los modelos de negocio empleados. Estos resultados no solo reflejan la viabilidad económica de los emprendimientos, sino también la consolidación de una base sólida de consumidores, lo que puede ser crucial para la sostenibilidad y crecimiento a largo plazo de estos emprendimientos.

## **Impacto de Ventas Muestra de Productos y Servicios del Encuentro**

### **“Crea, Innova Y Emprende MUJER ITFIP”**

En el cuadro presentado, se establece que la participación en la muestra empresarial estuvo compuesta por estudiantes activas, egresadas y personal administrativo de la Institución, quienes presentaron sus respectivos emprendimientos ante la población estudiantil. Este evento, que permitió la interacción directa entre los emprendedores y los estudiantes, fue analizado a través de un enfoque estadístico de tipo cuantitativo, el cual permitió la recolección, organización y análisis de los datos relacionados con el rendimiento comercial de cada emprendimiento. Se realizó un desglose pormenorizado de la cantidad de productos vendidos y del total de ventas generadas durante la muestra empresarial, proporcionando una visión detallada de la actividad comercial y los resultados obtenidos.

A través de este análisis cuantitativo, se evidenció el desempeño de los emprendimientos, que abarcaron una amplia variedad de sectores. Entre los sectores destacados, se incluyen el gastronómico, el comercial y el de servicios, cada uno con características y dinámicas de mercado propias. En cuanto a la oferta de productos, se identificaron diversas categorías que reflejan la creatividad y la diversidad de los emprendedores.

Entre los productos destacados se encuentran:

**Artesanías:** Productos como bolsos, abanicos y monederos elaborados con palma de iraca, los cuales reflejan técnicas tradicionales de fabricación artesanal, enfocadas en la valorización de materiales locales y la creación de productos con un alto componente cultural.

**Alimentos:** Productos frescos y procesados, como mango biche, chocolatinas, fresas con crema, comidas rápidas y postres, que destacan por la variedad de opciones ofrecidas, con un enfoque en la gastronomía local y en la preparación artesanal.

**Productos derivados de las abejas:** Miel, propóleo y polen, que son utilizados tanto en la alimentación como en productos de salud y bienestar, evidenciando una tendencia hacia la comercialización de productos naturales y orgánicos.

**Tejidos a base de hilos:** Productos como llaveros, bolsos y ropa elaborados con técnicas de tejido manual, que ponen en valor el trabajo artesanal y la personalización de los productos.

**Bisutería:** Accesorios, joyería y llaveros artesanales, que incluyen diseños exclusivos y hechos a mano, contribuyendo a la oferta de productos de moda personalizados.

Este análisis cuantitativo, que permitió identificar el rendimiento de cada emprendimiento y los productos que generaron mayores ingresos, también proporciona una base sólida para futuras investigaciones y estrategias de mejora para los emprendedores. Además, el evento destaca la importancia de la diversidad productiva y la innovación dentro de la muestra empresarial, aspectos clave para comprender las dinámicas de mercado y las oportunidades de crecimiento de los emprendedores en distintos sectores.

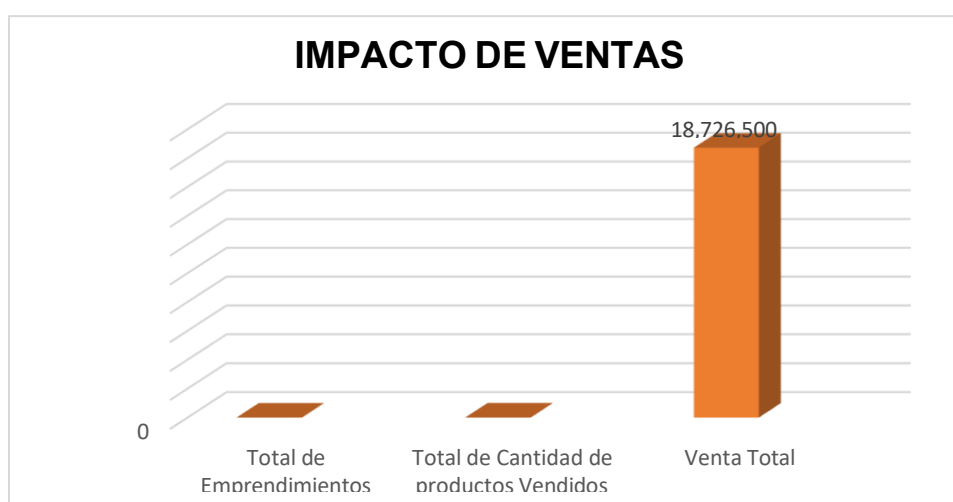
***Tabla de emprendimientos***

N°	Nombre Completo	Nombre del Emprendimiento	Cantidad de Venta	Venta Total
1	Viviana Paola Conde	Creperisima	60	\$ 600.000
2	Angela Marcela Núñez	Divinas Shoes	4	\$ 478.000
3	Leidy Barreto	Chocolady (Chocolatinas)	70	\$ 365.000
4	Karen Julieth Barrero Céspedes	The Paradise micheladas	100	\$ 300.000
5	Danyi Mariana Cuenca Rivera	Sweet Taste	25	\$ 350.000
6	Martha Isabel Páez Lozano	Isa Cakes	165	\$ 405.000
7	Gendely Agudelo Rojas	Yen's	10	\$ 216.000
8	Xiomara Julieth Prada Góngora	Variedades Adrian	25	\$ 200.000
9	Laura Liseth Bermúdez Buitrago	Scandal's Accessories	27	\$ 452.000

<b>10</b>	Lorena Ortiz Núñez	Las Delicias de Thiago y Gael	100	\$ 400.000
<b>11</b>	Laura Sofía Pineda Beltrán	Empanadas bomba, explosión de sabores	50	\$ 200.000
<b>12</b>	Marbel Ortiz Núñez	Fresas Locas	125	\$ 350.000
<b>13</b>	Claudia Vanesa Castro Trujillo	Alhóndigas y Migas	115	\$ 460.000
<b>14</b>	Sharik Natalia Tovar	Mini Hamburguesas	280	\$ 1.260.000
<b>15</b>	Luz Angela Castañeda G	Viva Luz	15	\$ 210.500
<b>16</b>	Margie Sharick Forero Arias	Buñuelos ByM	250	\$ 500.000
<b>17</b>	Lilibeth Sánchez R	Ave María Línea de Fe	12	\$ 450.000
<b>18</b>	Margie Liliana Núñez Rodríguez	Donkey's	29	\$ 363.000
<b>19</b>	Duván Felipe Lozano	El Barto Granizados	50	\$ 300.000
<b>20</b>	Linda Vanesa Vargas Gomes	Tu Tienda Favorita	25	\$ 650.000
<b>21</b>	Leidy Johana Sánchez	Lácteos Marley	18	\$ 225.000
<b>22</b>	Paula Andrea Rivera Otavo	Paula's Cookies	190	\$ 550.000
<b>23</b>	Michelle Sánchez	Postres Romian	90	\$ 600.000
<b>24</b>	María Camila García Sánchez	Pulseras CGS	35	\$ 565.000
<b>25</b>	Alejandra Méndez Ramírez	Aleja Crochet	30	\$ 859.000
<b>26</b>	Angelín Sophie Taborda Martines	Tejido con Amor	16	\$ 226.000
<b>27</b>	Mayerli Cerquera	Gastrobar Uhlaja	190	\$ 1.050.000
<b>28</b>	Paola Andrea Buriticá	Apimendez	11	\$ 185.000
<b>29</b>	Katherine Rincón Vélez	Tortas Kake	22	\$ 75.000
<b>30</b>	Miguel Ángel Gómez Cortes	Libros: Los héroes renegados	1	\$ 70.000
<b>31</b>	Esperanza Sosa	Productos Salena	12	\$ 326.000
<b>32</b>	Martha Lucia Chary	Amor Hecho Postres	30	\$ 250.000
<b>33</b>	Angie Lorena Hernández	Mini Donas Mae	70	\$ 350.000
<b>34</b>	María Camila Herazo	Conservarte	80	\$ 1.945.000
<b>35</b>	Wendy Castro	Cielo Dorado	30	\$ 590.000
<b>36</b>	Yalile Ortiz Serrano	Donitas VIP	75	\$ 701.000

37	Danna Valentina Vargas Gómez	Antojitos y Café	150	\$ 1.650.000
<b>TOTAL</b>			<b>2.587</b>	<b>\$ 18.726.500</b>

Total, de Emprendimientos	Total, de Cantidad de productos Vendidos	Venta Total
37	2587	18.726.500



Teniendo en cuenta la información presentada en el cuadro anterior, se observa un impacto significativo en las ventas generadas durante el evento, que involucró la participación de 37 emprendimientos. Estos emprendimientos alcanzaron un total de ventas de **18.726.500**, cifra que representa un hito histórico para este evento institucional, destacándose como un logro excepcional en términos de rendimiento económico dentro del contexto específico del evento. Este total de ventas refleja no solo la efectividad de las estrategias comerciales implementadas por los emprendedores, sino también la aceptación y demanda de los productos presentados en el evento. Además, se realizó un análisis detallado de la cantidad total de productos vendidos, que ascendió a **2.587** unidades en el transcurso del día.

Este dato proporciona una perspectiva cuantitativa del volumen de productos comercializados, lo que permite evaluar la eficiencia de las operaciones y la capacidad de los emprendedores para satisfacer la demanda del mercado. Al considerar tanto el valor total de ventas como la cantidad de productos vendidos, se

puede inferir que el evento no solo fue exitoso en términos de ingresos, sino que también reflejó una significativa rotación de inventarios, lo cual es crucial para evaluar la efectividad y sostenibilidad de las estrategias de ventas en eventos de esta naturaleza.





**SomosITFIP**