# TÍTULO DE LA PASANTÍA

Apoyo al desarrollo de portales empresariales en el marco de la propuesta de valor del contrato SENA-UD CO1.PCCNTR.2564825 de 2021 suscrito entre el Sena y la Universidad Distrital Francisco José de Caldas. Gestor digital 46



UNIVERSIDAD DISTRITAL
FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS


Autor
**Jhonattan Steven Niño Lugo**



**UNIVERSIDAD DISTRITAL FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS**
**Facultad Tecnológica**
**Tecnología en Electrónica**



**Bogotá D.C. 2, 2024**

## Dedicatoria

Este informe está dedicado a Fondo Emprender y a la Universidad Distrital Francisco José de Caldas por permitir que estudiantes de tecnología participen en el proyecto "Apoyo al desarrollo de portales empresariales en el marco de la propuesta de valor del contrato SENA-UD CO1.PCCNTR.2564825 de 2021", suscrito entre el SENA y la Universidad Distrital, como modalidad de grado (pasantía). Agradecemos especialmente a Henry Montaña por su apoyo y orientación constante, a Amparo Molina como líder TIC, y a Nickole Velázquez por su liderazgo y acompañamiento durante todo el proceso de la pasantía, guiando cada una de las actividades realizadas a lo largo del proyecto.

# Índice

Dedicatoria ..... 2
1. Introducción ..... 5
2. Presentación de la Empresa ..... 6
3. Planteamiento del problema en la Empresa ..... 7
4. Justificación ..... 8
5. Objetivos ..... 9
6. Marco de referencia ..... 10
6.1. Antecedentes ..... 10
6.2. Marco teórico ..... 12
6.2.1 SCRUM ..... 12
6.3. Marco Legal ..... 13
7. Actividades realizadas durante la pasantía ..... 15
8. Resultados ..... 17
Capacitaciones iniciales ..... 18
Primera agenda de capacitación ..... 18
Segunda agenda de capacitación ..... 18
Tercera agenda de capacitación ..... 19
Cuarta agenda de capacitación ..... 19
Quinta agenda de capacitación ..... 19
Solicitud de contenidos ..... 20
Observaciones sobre el proceso ..... 21
Paginas Finalizadas ..... 24
9. Conclusiones y Recomendaciones ..... 44
10. Referencias ..... 45

**Resumen**

El Fondo Emprender FE del SENA como entidad pública, incentiva y facilita la generación y creación de empresas contribuyendo al desarrollo humano e inserción en el sector productivo, coadyuvando al desarrollo social y económico del país a través de un apoyo de capital semilla para financiar el emprendimiento propuesto. La Universidad Distrital Francisco José de Caldas fue seleccionada por el FE como operador para las vigencias 2021 y 2022, por lo cual, dentro de la propuesta presentada por la UD al SENA, se oferto dentro de la propuesta de valor, el desarrollo de sistemas e información para la modernización del fondo y el desarrollo de portales empresariales para los emprendedores beneficiarios. El objeto de la pasantía es apoyar el desarrollo de portales empresariales (web) a los emprendimientos designados por el área de Diseño y Desarrollo del contrato de operación del Fondo Emprender SENA-UD CO1.PCCNTR.2564825 de 2021, donde se desarrollan módulos de comercio electrónico, incorporación de herramientas de venta en línea (pasarela de pagos), diseño Frontend y Backend para los portales designados. Simultáneamente a este proceso se adquiere conocimiento con certificación SCRUM, utilizando herramientas como HTML, CSS, JavaScript, PHP y Python. Se realiza la pasantía la cual se llevará a cabo en la ciudad de Bogotá D.C., en la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, con una duración de tres meses

# 1.Introducción

En la era actual de las tecnologías de la información, las páginas web y la gestión de la mesa de ayuda se han convertido en elementos fundamentales para el funcionamiento y el éxito de diversas organizaciones y empresas. La creciente dependencia de la tecnología y la necesidad de brindar servicios eficientes y oportunos a los usuarios ha llevado a la introducción de páginas web y la adopción de sistemas de soporte y servicio al cliente más estructurados.

Esta tesis tiene como objetivo analizar en detalle el proceso de implementación de páginas web y gestión de mesas de ayuda, estudiando sus principales características, ventajas y problemas.

El proceso incluyo el monitoreo de emprendedores el cual se divide en diferentes etapas, donde se incluyen la capacitación inicial donde se vinculan a los emprendedores al beneficio, llamadas individuales para verificar el interés de los usuarios registrados en fondo emprender sobre los beneficios, apoyo único y personalizado a cada emprendimiento, subida de contenidos y resolución de dudas e inquietudes de los usuarios, solicitud y configuración de subdominios, presentaciones del panel de administración donde se finaliza el proceso con la adquisición de nombres para dominio.

Este trabajo examinará los pasos clave en el proceso de implementación, analizará los resultados obtenidos durante las pasantías en la Universidad Distrital y presentará los hallazgos que aporten al campo de las tecnologías de la información y su aplicación en el entorno empresarial.

## 1. Presentación de la Empresa

El Fondo Emprender del Servicio Nacional de Aprendizaje (SENA) y la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, se han establecido con el fin de incentivar y facilitar la generación y creación de empresas, aportando al desarrollo humano, la inserción en el sector productivo, y contribuyendo al desarrollo social y económico del país, mediante el otorgamiento de capital semilla para financiar emprendimientos (SENA, s.f.). La Universidad Distrital fue seleccionada por el Fondo Emprender, como operador para este período, y en nuestra propuesta presentada al SENA, hemos ofertado servicios esenciales para modernizar y mejorar el fondo, así como el desarrollo de portales empresariales para los emprendedores beneficiarios. La propuesta de valor se centra en brindar apoyo al crecimiento económico de 1600 emprendimientos empresariales, a través de la creación de portales empresariales (páginas web) para cada uno de ellos. Mediante esta modalidad de pasantía, los estudiantes tienen la oportunidad de adquirir experiencia práctica y participar activamente en actividades relevantes, para el desarrollo empresarial y tecnológico del país. Además, se busca brindarles una formación en un entorno real de trabajo, permitiéndoles aplicar sus conocimientos académicos en un contexto profesional.

## 2. Planteamiento del problema en la Empresa

Gracias a la convocatoria realizada por el Servicio Nacional de Aprendizaje SENA, se suscribió el contrato CO1.PCCNT.2564825 [1] de 2021, con la Universidad Distrital FRANCISCO JOSÉ DE CALDAS, donde la propuesta de valor ofrecida se basa en el apoyo para el crecimiento económico de 1600 emprendimientos empresariales mediante la producción de portales empresariales (página web) de cada Emprendimiento. Esta propuesta de valor es nueva entre los operadores de años anteriores de Fondo Emprender, por lo cual no hay antecedentes al respecto. Sin embargo, la problemática mundial ocurrida durante los últimos 2 años y medio con la pandemia del Covid 19 visibilizó la necesidad de la reestructuración empresarial, la transformación digital, migración al mercadeo electrónico y adopción de herramientas digitales de pago electrónico, por lo cual desde la Operación de Fondo Emprender del SENA adjudicada a la UDistrital, se ve la necesidad de conformar un equipo de desarrollo de Software que permita hacer los portales para las empresas, por lo cual se tomó la decisión de involucrar estudiantes en modalidad de pasantía (cumpliendo con un mínimo de 192 horas según lo establecido en el acuerdo 038 de 2015 de consejo Académico de la UDistrital) para integrar dicha área y así cumplir con la propuesta de valor y con las empresas, posibilitando a la vez la participación de estudiantes en estas actividades.

## 3. Justificación

Para el crecimiento económico de los emprendimientos, es necesario una reestructuración empresarial. Por esto, empresas, como GoDaddy España, realizaron encuestas donde se revela que "8 de cada 10 encuestados (78%) no tienen página web porque desconocen los pasos que deben seguir para ponerla en marcha" [2] evidenciando el desconocimiento general por parte de algunas empresas independientemente de su tamaño. De igual forma, el Banco Mundial, asegura que "alrededor del 34 % de las empresas han aumentado (cerca del 22 %) o empezado (cerca del 8%) el uso de internet, redes sociales, y plataformas digitales; y un 17 % de las empresas invirtieron en nuevos equipos, software, o soluciones digitales como respuesta a la pandemia" [3], por otro lado, el 30% de las empresas que implementaron o ya poseían herramientas digitales lograron sobrevivir a los efectos del confinamiento derivados de la pandemia, por la misma se evidencio que el 50% de las empresas ahora poseen pasarelas de pagos, la cual facilita a los clientes pagar he incrementa en un 20% sus ventas mejorando sus ingresos y también el manejo de sus finanzas. Por lo anterior, la dirección de operación del Fondo Emprender 2021 en cabeza de la Universidad Distrital Francisco José De Caldas, decidió potenciar los nuevos emprendimientos desarrollando totalmente y de forma gratuita el portal empresarial para incrementar su visibilidad, ventas, mercadeo entre otras ventajas asociadas a un portal empresarial web.

## 4. Objetivos

**4.1.** Objetivo General:

Apoyar el desarrollo de portales empresariales a los emprendimientos designados por el Líder del área de Diseño y Desarrollo 2D en el marco de la propuesta de valor del contrato SENA-UD CO1.PCCNTR.2564825 de 2021 suscrito entre el SENA y la Universidad Distrital Francisco José de Caldas, cumpliendo con una dedicación de mínimo 192 horas.

**4.2.** Objetivos Específicos:

- Identificar los requerimientos de los portales empresariales designados por el líder del área de diseño y desarrollo (2d) del contrato SENA-UD CO1.PCCNTR.2564825 de 2021.
- Desarrollar los componentes para los portales empresariales designados por el líder del área 2d del contrato SENA-UD CO1.PCCNTR.2564825 de 2021 bajo la metodología Scrum.
- Realizar la puesta a producción de los componentes desarrollados con el aval del líder o ingeniero del área de 2d.
- Realizar la documentación a que haya lugar respecto a los desarrollos realizados.

# 5. Marco de referencia

## 5.1. Antecedentes

Scrum ha sido una herramienta importante para el desarrollo en la ingeniería de Software; conociéndose como "Líder de servicio", gracias a que sirve a los equipos de muchas maneras, facilitando la solución y eliminación de problemas, mejorando el funcionamiento del equipo, además permitiendo al responsable representar al cliente y guiar la visión del producto. "Comprender el papel del scrum máster en proyectos ágiles ayudará a los profesionales a gestionar mejor las expectativas de este papel. El factor clave que asegurará su longevidad en las organizaciones en transición a Agile será su adaptabilidad a situaciones que cambian rápidamente" [4].

En la Universidad Peruana Unión, llevaron a cabo una investigación para hacer una comparación entre las metodologías más empleadas para el desarrollo de aplicaciones web, siendo Extreme programming (XP) y Scrum, las metodologías comparadas. Para el caso de Scrum, "Su adopción es toda una revolución: Siendo necesario la definición de nuevos roles, nuevos sistemas de medición y la entrega del código de una manera fundamentalmente diferente. Estableciendo un equipo de proyecto prestando menos atención a trabajos como procesos, prácticas y herramientas dando más valor al software funcional ósea priorizando implementación en lugar de un análisis o documentación"[5].En colaboración con la comunidad científica de investigación enfocada en el desarrollo de aplicaciones web, "Se concluyó que la metodología Scrum es la más idónea para la gestión de cambios en los requisitos durante el desarrollo del proyecto, siendo capaz de adaptarse a los mismo de la manera más óptima y eficiente"[6], dejando en evidencia que la metodología ágil, más apropiada para el desarrollo de páginas web.

Desde hace varias décadas el uso de HTML en el diseño de páginas web a sido bien utilizado, ya que este lenguaje de programación, permite ser interpretadas por los navegadores de internet, como ejemplo Google Chrome, por otra parte este lenguaje de etiquetas permite combinar nuevas etiquetas con otros lenguajes de programación y otras tecnologías, como se menciona en el libro: Creación de páginas web: HTML 5 publicado en el 2019 " Todas ellas suponen una actualización de gran potencial al conjunto de herramientas ya existente, y con él se supone crear páginas web más sofisticadas y útiles"[7].

PHP y sus siglas en inglés acrónimo Hypertext Pre-Processor es uno de le los lenguajes más utilizados en la creación de páginas web, al ser un lenguaje de programación general e interpretativo, sumándole sus múltiples formas de utilizar, permitiendo usarse como scripts, en programación de objetos o de forma estructurada; como menciona Alex Solano "PHP se utiliza principalmente para crear páginas web, para crear contenido dinámico y para trabajar con bases de datos y HTML. Soporta la mayoría de bases de datos, MySQL, PostgreSQL, SQL Server, MongoDB... para casi todas existen drivers, y si no es así podemos utilizar el driver ODBC, que se conecta a cualquier base de datos" [8].La versatilidad de este lenguaje facilita el trabajo en la creación de páginas web y el manejo de bases de datos de las mismas.

Otro lenguaje usado para la creación de páginas web es CSS el cual es un lenguaje de diseño gráfico para la estructura de un documento escrito en un lenguaje de marcado. “CCS" es el formato recomendado para las páginas escritas en formato HTML en base a los estándares de "Cascading Style Sheets" (hojas de estilo en cascada), publicado por el World Wide Web Consortium (W3C). El uso de este estándar Web nos ahorra tiempo, da consistencia y facilita en gran medida la escritura de páginas Web, para crear páginas Web más flexibles y ligeras, controlando su aspecto gráfico con mayor precisión y con mayor facilidad para la corrección de errores”[9], lo anterior mencionado por Durango en un Libro Diseño web con CSS, de la Academia de Campus IT, este formato cumple con varios estándares del consorcio mundial de la red, aportando facilidad, estabilidad y tiempo en la escrituras de páginas web.

Por otra parte, la importancia que tiene el internet y el marketing digital, para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas, facilitando la interacción entre el consumidor y el emprendedor, la accesibilidad para la compra y venta, y el libre paso de información; como menciona Alejandro Schnarch en el artículo, ¿Por qué fracasan las pymes?, “Se trata simplemente de nuevas formas online que se pueden integrar a las estrategias de marketing, tales como sitios web, banner, blogs, newsletters, etc. para lograr clientes rentables y satisfechos. En definitiva, se trata de una gran herramienta, fundamental”; con lo anterior se observa el rol que juega el internet y los sitios web, para el desarrollo de las pequeñas y medianas empresas [1].

En el artículo titulado Estrategia de mercadeo digital para un restaurante típico en Bogotá. Caso de estudio: Restaurante Origen Bistró. Se realiza realza el análisis de la adopción y uso de las estrategias digitales para el sector de la gastronomía en Bogotá, donde los autores mencionan “de acuerdo con (Santa & Téllez, 2017), el auge del marketing digital no ha sido aprovechado por la gran mayoría de empresas, entre ellas las del sector de comidas de Bogotá, que no han aprovechado las herramientas tecnológicas por varios motivos como son el desconocimiento del tema, la falta de interés y el arraigo por estrategias publicitarias tradicionales, desaprovechando las oportunidades que brindan estás nuevas técnicas, que se reflejan en la irrelevancia comercial, un crecimiento lento en comparación con los adelantos actuales y falta de posicionamiento. De esta forma, teniendo esto en cuenta la necesidad de innovación, las posibles ventajas del marketing digital como estrategia de ventas y el gran flujo de clientes que adoptan la alternativa de comer en el centro de Bogotá y que pueden usar rápidamente sus celulares a equipos de oficina para ubicar un buen sitio donde almorzar o comer, se logra ubicar al restaurante”[2], evidenciando que una las causales, de que los emprendimientos no hagan uso de las estrategias digitales del internet es el desconocimiento del mismo y de cómo lograr plantear estas para su negocio, siendo allí importante la labor que se desarrollará a través de la pasantía donde se realizará la creación de páginas web para los emprendimientos, junto con el fondo emprender SENA y los gestores digitales, los cuales son estudiantes de la universidad Distrital.

En el mismo caso de estudio llevado a cabo en el 2019, los autores llegan a los siguientes resultados: “De esta forma se llega a la estrategia digital a utilizar que básicamente contiene 2 aspectos. El primero consiste en aprovechar los sitios web ya reconocidos que se emplean rápidamente por los clientes potenciales para buscar un restaurante donde almorzar o comer, escogiendo el sitio Restorando por su posicionamiento dentro de Google como el buscador que más se utiliza actualmente, el segundo es la fidelización de los clientes mediante la creación y promoción de una página web propia”[2]. Con lo anterior se ve la necesidad de la creación de páginas web, para los

emprendimientos avanzando hacia el ingreso en el marketing digital, y de cómo es necesario contar con páginas web para darse a conocer y brindar información del emprendimiento.

## 5.2. Marco teórico

### 5.2.1 SCRUM

Es una metodología de desarrollo ágil, efectivo, flexible y adaptable que permite el trabajo colaborativo entre equipos, es decir, reduce la complejidad en el desarrollo de tareas para satisfacer las necesidades de los clientes. Se basa en un conjunto definido de prácticas y roles que deben intervenir en el proceso de desarrollo de software. Es un enfoque flexible que premia la aplicación de los 12 principios ágiles en un contexto en el que todos los miembros del equipo de producto están de acuerdo [10]. Con ésto se pretende alcanzar el mejor resultado del proyecto mediante las entregas regulares y parciales que se asignan teniendo en cuenta el objetivo final y su prioridad. Scrum se aplica en proyectos que requieren resultados a corto plazo, donde se pueda evaluar constantemente el avance de tareas específicas. El desarrollo de esta metodología parte de una idea general que se designa en base al proyecto que se requiere construir, de allí se elabora una lista de características que deben ir ordenadas por prioridad teniendo en cuenta las necesidades del propietario [11]. Scrum se realiza por tareas cortas llamadas Sprints, que se desarrollan generalmente en un lapso de tiempo de 2 a 4 semanas que son los periodos de retroalimentación y reflexión. Cada Sprint proporciona un resultado completo, ya que es una variante del producto final que debe poder ser entregado al cliente cuando éste lo solicite con el menor esfuerzo posible [12].

### 6.1.2 El web

### 6.1.2 1 ¿Qué es la web?

El World Wide Web, o simplemente la web, es una red mundial de recursos accesibles mediante la red Internet [13]. El web funciona gracias a tres mecanismos distintos, aunque relacionados entre sí: ● Un esquema que permite nombrar un recurso de forma única en todo el mundo (el URI). Por ejemplo, se refiere a un único recurso (en este caso un documento con información sobre los cursos que imparte el grupo GIworks) y ningún otro recurso del mundo puede llamarse de la misma forma [14]. ● Protocolos que permiten acceder a los recursos; en el caso del web el protocolo HTTP (Protocolo de Transferencia de HiperTexto). Por ejemplo, el URI anterior indica al navegador que el recurso es accesible mediante el protocolo HTTP. ● El lenguaje HTML que permite desarrollar documentos hipertextuales gracias a los cuales se pueden enlazar unos documentos con otros, “tejiendo” esa red virtual que es la web. [15]

#### 6.1.2.2 Breve historia del HTML

El lenguaje HTML, así como el protocolo que lo soporta, el HTTP, fueron desarrollados por Tim Berners-Lee en el CERN (Centro Europeo de Investigaciones Nucleares) a finales de 1989, principios de 1990. La motivación que llevó a desarrollar este sistema fue la necesidad de compartir información entre los físicos de alta energía que trabajaban por todo el mundo. El lenguaje fue popularizado por el navegador Mosaic del NCSA (Centro Nacional para Aplicaciones de Supercomputación) y supuso la eclosión de la web [16]. Desde entonces las distintas versiones del lenguaje se han sucedido para incorporar nuevas características y posibilidades al mismo. Las diferentes versiones del lenguaje tienen los siguientes inconvenientes:

- Los cambios introducidos no siempre fueron del todo adecuados pues en muchas ocasiones se hicieron para soportar "extensiones" introducidas de forma unilateral por los principales vendedores de navegadores (Netscape y Microsoft).
  Ningún navegador soporta por completo la última versión estandarizada y/o lo hace de forma incorrecta.

  Sin embargo, esto no debe desanimar de ningún modo al lector puesto que, a pesar de tales inconvenientes, se pueden desarrollar páginas web magníficas sin necesidad de recurrir a las opciones avanzadas (y no implementadas) de HTML 5.0 ni emplear extensiones propietarias. [17]

### 5.3. Marco Legal

La normativa pertinente para el desarrollo de la pasantía se divide en dos bloques generales, normativos para edición y gestión de la información en portales web y normatividad marketing digital y tratamiento de datos.

***Normatividad para edición y gestión de la información en portales web:***

- Tomado de "MANUAL PARA LA IMPLEMENTACIÓN DE LA ESTRATEGIA DE GOBIERNO EN LÍNEA DE LA REPÚBLICA DE COLOMBIA VERSIÓN 2010". Ministerio de Tecnologías de la Información y las Comunicaciones. [X]

  Para la publicación de documentos digitales en la web, se debe tener en cuenta los lineamientos indicados en;

- Resolución MinTIC 1519 del 2020 Directrices de accesibilidad web MinTIC – Viceministerio de Transformación Digital Dirección de Gobierno Digital Diciembre 2020 en el artículo 53 de la Ley 1480 de 2011, acorde con el art. Artículo 91 de la Ley 633 de 2000: "artículo 91. Todas las páginas Web y sitios de Internet de origen colombiano que operan en el Internet y cuya actividad económica sea de carácter comercial, financiero o de prestación de servicios, deberán inscribirse en el Registro Mercantil y suministrar a la Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales DIAN, la información de transacciones económicas que esta entidad requiera." [X]

- Resolución 1519 de 2020: Por la cual se definen los estándares y directrices para publicar la información señalada en la Ley 1712 del 2014 y se definen los requisitos en materia de acceso a la información pública, accesibilidad web, seguridad digital, y datos abiertos, más específicamente en su artículo 3 - anexo 2 - numeral 3. 4 que enfatizan en las Directrices de accesibilidad web. [X]

***Normatividad marketing digital y tratamiento de datos:***

- El IDIGER conforme a las disposiciones contenidas en la Ley 1581 de 2012 y su decreto reglamentario, como custodio responsable y/o encargado del tratamiento de datos personales, propenderá por la seguridad y confidencialidad de los datos sensibles o personales que se hayan

recogido y tratado en operaciones tales como la recolección, almacenamiento, uso, circulación y supresión de aquella información que se reciba de terceros a través de los diferentes canales de recolección de información. Para esto, se tendrá en cuenta la política de tratamiento y protección de datos personales definida por la entidad de conformidad a lo establecido en la resolución 985 de 2018. [X]

- Ley 527 de 1999, la cual es la que regula la forma en cómo se deben llevar las operaciones comerciales a través de medios electrónicos. [X]

- Ley 1581 de 2012, ya que obliga a los comerciantes a atender las obligaciones y deberes que consagran las principales disposiciones para la protección de la privacidad de las personas.[X]

- Las principales normas que reglamentan el Comercio Electrónico en Colombia son la Ley 527 de 1999 que define y regula el acceso y uso de los mensajes de datos, del comercio electrónico y de las firmas digitales. [X]

- La Ley 140 de 1994 ley de la publicidad. [X]

- El Decreto 1074 de 2015 por medio del cuál se expide el Decreto Único Reglamentario del Sector Comercio, Industria y Turismo". [X]

- El Decreto 1377 de 2013 El presente Decreto tiene como objeto reglamentar parcialmente la Ley 1581 de 2012, por la cual se dictan disposiciones generales para la protección de datos personales. [X]

## 6. Actividades realizadas durante la pasantía

La pasantía en la Universidad Distrital, como operador de Fondo Emprender, se llevó a cabo en el área de Diseño y Desarrollo, compuesta por un Líder de Desarrollo, cuatro desarrolladores Junior y un arquitecto. Este equipo brindó soporte a los diferentes emprendedores con el objetivo de entregar productos viables y beneficiosos que llegaran al mayor número de personas.

La pasantía se estructuró en tres etapas generales que, de manera conjunta, permitieron la entrega de productos viables, a emprendedores inscritos en las condiciones del Fondo Emprender y beneficiarios del contrato SENA-UD CO1.PCCNT.2564825. Gracias a esta colaboración, la Universidad Distrital Francisco José de Caldas brindó el beneficio de la implementación de portales empresariales con un año de dominio, alojamiento web y certificado de seguridad de forma gratuita, acompañado de capacitaciones en marketing digital para impulsar el emprendimiento en el mercado digital.

Las funciones específicas encargadas a los gestores digitales (Pasantes), fueron:

- Capacitar a los emprendedores de los planes de negocio asignados y no asignados.
- Dar seguimiento telefónico a través de la plataforma Bitrix, mínimo 2 veces a cada plan de negocio.
- Solicitar el agendamiento de reuniones por medio de correos al equipo de desarrollo.
- Solicitar el subdominio en el archivo correspondiente y revisar la correcta funcionalidad
- y organización de este.
- Cargar contenido suministrado por el emprendedor.
- Presentar al emprendedor el subdominio y hacer los refinamientos necesarios.
- Realizar capacitación al emprendedor acerca del uso del administrador.
- Entrega de dominio y seguimiento telefónico por 15 días.
- Realizar las actividades que se soliciten desde el equipo de desarrollo.
- El cronograma de actividades descrito en el anteproyecto describe de manera general las actividades que permiten culminar con las responsabilidades del pasante.

1. Tomar la capacitación sobre metodología Scrum con la información y sesiones designadas por el área de 2d del proyecto: Como requisito para participar en las pasantías, se pidió participar en una capacitación sobre la metodología Scrum y diversas capacitaciones dictadas por el área de 2D del proyecto, para brindar la formación básica necesaria al pasante.

2. Recibir por parte del líder o ingeniero 2d los emprendimientos objeto de desarrollo del portal empresarial: El líder o ingeniero del área 2D del proyecto entregará los emprendimientos que serán objeto de desarrollo del portal empresarial. Esta entrega incluirá la información relevante y los requerimientos necesarios para el desarrollo.

3. Buscar en el repositorio designado los requerimientos de los portales designados: Para iniciar el desarrollo de los portales empresariales, se deberán buscar los requerimientos específicos de cada uno de ellos en el repositorio designado. Esto asegurará que el equipo de desarrollo cuente con la información necesaria para comenzar el trabajo.

4. Identificar las historias relacionadas para el desarrollo de los módulos designados por el líder o ingeniero del área 2d: Se deberán identificar las historias relacionadas con cada uno de los módulos, que el líder o ingeniero del área 2D haya designado para su desarrollo. Estas historias son descripciones detalladas de las funcionalidades y tareas que deben ser realizadas para completar los módulos.

5. Realizar un plan de desarrollo de los módulos designados: Se debe elaborar un plan detallado para el desarrollo de los módulos designados, teniendo en cuenta las fechas de entrega y los recursos disponibles. Este plan asegurará una gestión adecuada del tiempo y los esfuerzos del equipo.

6. Realizar el desarrollo de acuerdo con los Sprint planeados por el líder o ingeniero del área 2d: El desarrollo de los módulos se realizará siguiendo los Sprints (iteraciones) que el líder ingeniero del área 2D haya planificado. Cada Sprint tiene un período de tiempo específico durante el cual se trabajará en determinadas funcionalidades.

7. Realizar pruebas de los módulos desarrollados: Una vez completados los módulos, se llevarán a cabo pruebas para verificar su correcto funcionamiento y corregir posibles errores o fallos.

8. Realizar pruebas de integración de los módulos desarrollados: Además de las pruebas individuales de los módulos, se realizan pruebas de integración para asegurar que todos los elementos funcionen adecuadamente en conjunto.

9. Realizar la puesta a producción de los módulos desarrollados: Una vez que los módulos han pasado satisfactoriamente todas las pruebas, se procederá a ponerlos en producción, es decir, implementarlos en el entorno en el que serán utilizados por los usuarios finales.

10. Realizar el levantamiento de la documentación referente a los módulos desarrollados: Se generará la documentación correspondiente a los módulos desarrollados, que incluirá información detallada sobre su funcionamiento y características.

11. Generar un documento soporte del desarrollo de los módulos: Se elaborará un documento de soporte que contendrá información técnica y explicativa sobre el desarrollo de los módulos, facilitando su mantenimiento y futuras actualizaciones.

12. Realizar el soporte de la información en la plataforma designada para tal fin: finalmente, se brindará soporte continuo para la información y los módulos en la plataforma designada, asegurando su correcto funcionamiento y atención a posibles incidencias.

## 7. Resultados

Las etapas consideradas para culminar cada una de las responsabilidades en la pasantía son: Capacitaciones, gestión de la información y montaje de contenidos, y entrega de productos.

### ETAPA 1 – CAPACITACIONES

### Planes de negocio entregados

A lo largo de las pasantías, se llevaron a cabo diversas capacitaciones. Sin embargo, antes de abordar este tema, se presentarán los planes de negocios entregados en el primer corte, junto con el estado actual de cada uno.

| ID | Plan de negocio | ESTADO |
|---|---|---|
| 81994 | CDS SOLUCIONES MECÁNICA AUTOMOTRIZ SAS | Entrega de dominio |
| 82271 | FRESAS SAN IGNACIO | Perdida de beneficio |
| 82311 | EMPANADAS ANDALUCITA | Perdida de beneficio |
| 82386 | ORBI | Capacitación de marketing |
| 82396 | DURÁN&DURÁN | Capacitación de marketing |
| 82446 | ZAPP | Capacitación de marketing |
| 82475 | APIBEE | Capacitación de marketing |
| 83680 | MUEBLES SAJYM | Capacitación de marketing |
| 83683 | REVOLUCIÓN URBANA | Capacitación de marketing |
| 83741 | HATO LA BENDICION | Capacitación de marketing |
| 83780 | BIGARDEN | Capacitación de marketing |
| 83784 | MIMAYORISTA | Capacitación de marketing |
| 83785 | WATCHING WATTS | Perdida de beneficio |
| 83797 | PIPALUK ARTIST | Perdida de beneficio |
| 83799 | DAJALL TEJIDOS EN MOSTACILLA | Capacitación de marketing |
| 83805 | AUTO GERMANIA | Perdida de beneficio |
| 83815 | LEGAL POCKET | Perdida de beneficio |
| 83821 | JHONSTUDIO BARBERIA, PELUQUERIA & SPA | Perdida de beneficio |
| 83826 | BAKED & LUNCH - PANADERÍA, REPOSTERÍA Y CAFETERÍA | Capacitación de marketing |
| 83828 | LA GRAMERA PASTELERIA | Perdida de beneficio |
| 83831 | TULASÍ COLOMBIA | Capacitación de marketing |
| 83881 | CACAO ORGÁNICO LA LOMA | Perdida de beneficio |
| 73228 | FINCA VILLA DEL SOL S.A.S. | Perdida de beneficio |
| 82469 | MC CHUZOS S.A.S | Perdida de beneficio |
| 80060 | MERUSO YOYOS S.A.S | Capacitación de marketing |
| 73587 | APIARIOS LA COLONIA SAS | Perdida de beneficio |
| 81595 | COMFORT FEET S.A.S | Solicitud de contenidos |
| 80312 | AQUAVERDE ALEVINOS S.A.S. | Perdida de beneficio |
| 71606 | EMPRESA CAFETERA EL PARAISO DE GIGANTE S.A.S | Perdida de beneficio |
| 85399 | FIRE & ICE PRINT LAB SAS | Capacitación de marketing |
| 85405 | ANTOJATE DULCE - MENTE | Entrega de dominio |
| 85402 | HASTA EL COGOTE S.A.S | Capacitación de marketing |
| 85416 | ZIELE SAS | Entrega de dominio |
| 85424 | MONTENEGOR GALINDO ABOGADOS SAS | Capacitación de marketing |
| 85458 | QUANTUM S.A.S | Entrega de dominio |
| 84566 | LA CASA DE LOS RECUERDOS PIJAO S.AS | Entrega de dominio |
| 84593 | TOMATES SURATA SAS-ZOMAC | Perdida de beneficio |
| 84768 | CAMILO RUBIANO EVENTOS S.A.S | Solicitud de contenidos |
| 84844 | ZOOM MODELS ACADEMIA Y AGENCIA DE MODELOS S.A.S | |
| 84890 | GRUPO EDITORIAL MNEMÓSINE SAS | Capacitación de marketing |
| 84914 | GRUPO LYGEM SAS | |
| 85111 | EUTENEA S.A.S | Entrega de dominio |
| 85273 | AGROCULTIVOS JD S.A.S | Entrega de dominio |
| 85325 | BORA BORA LECHERIA DE BUFALAS SAS | Perdida de beneficio |
| 81491 | WAFFLES HOME S.A.S | Capacitación de marketing |
| 81778 | GANADERIA SOSTENIBLE EL NOGAL SAS | Capacitación de marketing |
| 81854 | 02 MEDIOS SAS | Perdida de beneficio |
| 84103 | CAFÉ SANTURBAN SAS-ZOMAC | Perdida de beneficio |
| 84348 | DIOSES SAS BIC | Perdida de beneficio |
| 82093 | HIBISCO HB S.A.S | Entrega de dominio |
| 82153 | COMERCIALIZADORA FRANK S.A.S | Perdida de beneficio |
| 82262 | SIMPLE ESPACIOS CREATIVOS SAS | Capacitación de marketing |
| 82274 | PESACADOS DE ARAUCA, FRESH AND NATURAL SAS. PESCAR S.A.S | Perdida de beneficio |
| 79317 | ONE TO TREE S.A.S | Capacitación de marketing |
| 80416 | HELADOS CASEROS MOMMY S.A.S | Perdida de beneficio |
| 80580 | CAFESACOL S.A.S | Entrega de dominio |
| 81411 | MATERIA PRIMA ESCUELA TALLER SAS | Capacitación de marketing |
| 81440 | CAFE VILLA CASTILLO S.A.S | Perdida de beneficio |
| 81451 | INVERSIONES GELATO KETO DE COLOMBIA SAS | Perdida de beneficio |

Para evitar cualquier incertidumbre sobre el significado de cada estado y las razones por las que se asignaron, la siguiente imagen lo explica de manera resumida y clara.

| Estados | Caracteristica |
|---|---|
| Acercamiento | Asignado |
| Citado para capacitación inicial | Se cito al emprendedor |
| Caracterizado | Participo en la sesión de inducción, y ya se realizo encuesta |
| Solicitud de contenidos | Ya se envio el correo incial y se esta solicitando el contenido |
| Implementación | Esta en proceso de implementación |
| Muestra de subdominio | Muestra y recolección de requerimientos |
| Capacitación de administrador | Ya se realizo la capacitacipon del administrador |
| Solicitud de dominio | Se solicita la compra de dominio |
| Entrega de dominio | Se entrega el dominio al emprendedor |
| Perdida de beneficio | Perdio el benficio |
| Dominio entregado y finalización de proceso | |
| Capacitación de marketing | Ya cuenta con PW |

## Capacitaciones iniciales

Durante el período de las pasantías, se llevaron a cabo varias capacitaciones iniciales. A continuación, se detallan las reuniones realizadas, junto con los emprendedores que participaron en cada una de ellas.

### Primera agenda de capacitación

La primera reunión se llevó a cabo el 6 de mayo a las dos de la tarde. Antes de esta fecha, se intentó contactar a varios emprendedores, pero solo se logró concretar la participación de cuatro de ellos para la reunión de ese día.

| | | |
|---|---|---|
| ID.82133 | Salsa CATO SAS | |
| ID.83828 | La Gramera Pasteleria | |
| ID.83821 | Jhonstudio Barberia | |
| ID.82271 | Fresas San Ignacio | |

- ✓ La casilla roja se utiliza para la inasistencia y la verde como asistencia.

### Segunda agenda de capacitación

La segunda sesión de capacitación se llevó a cabo el 20 de mayo a las once de la mañana. En esta ocasión, solo se logró concretar la participación de dos emprendedores.

| | | |
|---|---|---|
| ID.73228 | Finca Villa del Sol | |
| ID.83805 | Auto Germania | |

A pesar de haber acordado la fecha y la hora de la reunión, ninguno de los dos emprendedores se unió a la sesión.

### Tercera agenda de capacitación

La tercera sesión de capacitación se llevó a cabo el 30 de mayo a las nueve de la mañana. En esta ocasión, solo se logró concretar la participación de siete emprendedores.

| | | |
|---|---|---|
| ID.85405 | Antójate dulce mente | |
| ID.85416 | Ziele sas | |
| ID.84566 | LA CASA DE LOS RECUERDOS PIJAO S.AS | |
| ID.84768 | Camilo Rubiano eventos | |
| ID.85111 | EUTENEA S.A.S | |
| ID.85273 | AGROCULTIVOS JD S.A.S | |
| ID.83805 | Auto Germania | |

En esta sesión, se tuvo una mejor participación de emprendedores, ya que solo uno, "AUTO GERMANIA", no asistió, al igual que en la sesión anterior.

### Cuarta agenda de capacitación

La cuarta sesión de capacitación se llevó a cabo el 11 de junio a las dos de la tarde. En esta ocasión, solo se logró concretar la participación de seis emprendedores.

| | | |
|---|---|---|
| ID.85458 | QUANTUM S.A.S | |
| ID.82093 | HIBISCO HB SAS | |
| ID.8262 | SIMPLES ESPACIOS CREATIVOS SAS | |
| ID.83796 | DOÑA LECHUGA S.A.S | |
| ID.84310 | ASADERO EL RINCON LLANERO DEL ARAUCA VIBRADOS S.A.S | |
| ID.81994 | CDS SOLUCIONES MECANICA AUTOMOTRIZ SAS | |

En esta sesión, se tuvo una mejor participación de emprendedores, ya que solo dos, "SIMPLES ESPACIOS CREATIVOS" y “HIBISCO”, no asistieron por un problema de conexión.

### Quinta agenda de capacitación

La quinta sesión de capacitación se llevó a cabo el 21 de junio a las dos de la tarde. En esta ocasión, solo se logró concretar la participación de tres emprendedores.

| | | |
|---|---|---|
| ID.80491 | LA CASONA DE SOFIA UN DULCE PLACER SAS | |
| ID.92093 | HIBISCO HB S.A.S | |
| ID.83773 | DULCE ALANA SAS | |

En esta sesión, se tuvo una buena participación de emprendedores, ya que solo uno, "LA CASONA DE SOFIA UN DULCE PALCER" no asistió por un problema de disponibilidad.

**Solicitud de contenidos**

Para la solicitud de contenidos de los emprendedores que asistieron a las reuniones, se procedía de la siguiente manera: después de cada reunión, se caracterizaba a los emprendedores que ingresaron, se enviaba un correo solicitando los contenidos necesarios. Además, se gestionaban los tiempos, otorgando un plazo de dos semanas para que los emprendedores subieran el contenido solicitado.

En la siguiente tabla se detallan los planes de negocio que fueron caracterizados y para los cuales se siguió el proceso descrito anteriormente. Se incluyen las fechas de envío de los correos de solicitud de contenidos, a partir de las cuales se contó el plazo de dos semanas para la subida de los mismos. Además, en la columna "Estado", se utiliza el color rojo para indicar que no se subió contenido y el color verde para indicar que sí se subió.

| Fecha | ID | Plan de negocio | Estado |
|---|---|---|---|
| 6 de Mayo | 83828 | La Gramera Pasteleria | |
| | 83821 | Jhonstudio Barberia | |
| 30 de Mayo | 85405 | Antojate Dulce mente | |
| | 85416 | Ziele SAS | |
| | 84566 | La casa de los recuerdos pijao SAS | |
| | 85111 | Eutenea SAS | |
| | 84768 | Camilo Rubiano eventos | |
| | 80580 | Cafesacol SAS | |
| | 85273 | Agrocultivos JD SAS | |
| 11 de Junio | 85458 | Quantum SAS | |
| | 83796 | Doña Lechuga | |
| | 84310 | Asadero el rincon llanero del arauca | |
| | 81994 | CDS soluciones mecanicas | |
| 21 de Junio | 92093 | Hibisco | |
| | 83773 | Dulce Alana | |
| | 78914 | Cerveceria Sumeria | |
| | 81595 | Comfort feet SAS | |
| | 81451 | Inversiones Gelato Keto de Colombia | |
| 27 de Junio | 81754 | Hela Basic | |

## ETAPA 2 - GESTIÓN DE INFORMACIÓN Y MONTAJE DE CONTENIDOS

Para la gestión de información y montaje, Fondo Emprender realizó una organización de los planes de negocio, los cuales se muestran en la siguiente imagen. Estos planes se añadieron a la lista de emprendimientos que sí habían subido contenido, lo que permitió alcanzar la meta de veinte emprendimientos necesarios para comenzar con el desarrollo de las páginas web.

| ID | Plan de negocio |
|---|---|
| 85405 | Antojate Dulce mente |
| 85416 | Ziele SAS |
| 84566 | La casa de los recuerdos pijao SAS |
| 85111 | Eutenea SAS |
| 80580 | Cafesacol SAS |
| 85273 | Agrocultivos JD SAS |
| 85458 | Quantum SAS |
| 83796 | Doña Lechuga |
| 86202 | 7 Albahacas SAS |
| 86515 | Tortas y cupcakes Janice SAS |
| 84638 | Eventos los alebrijes SAS |
| 82434 | Helado artesanal frutty cream |
| 88393 | Fruti pulpas Sam & San SAS |
| 83811 | Shot ice |
| 81059 | Lacteos Incolac |
| 81994 | CDS soluciones mecanicas |
| 92093 | Hibisco |
| 83773 | Dulce Alana |
| 78914 | Cerveceria Sumeria |
| 81754 | Hela Basic |

Desde el 30 de junio hasta la última semana de julio se montaron los contenidos de los emprendimientos. Adicionalmente, en paralelo a estas fechas, se realizaron las presentaciones de los subdominios a los respectivos emprendedores.

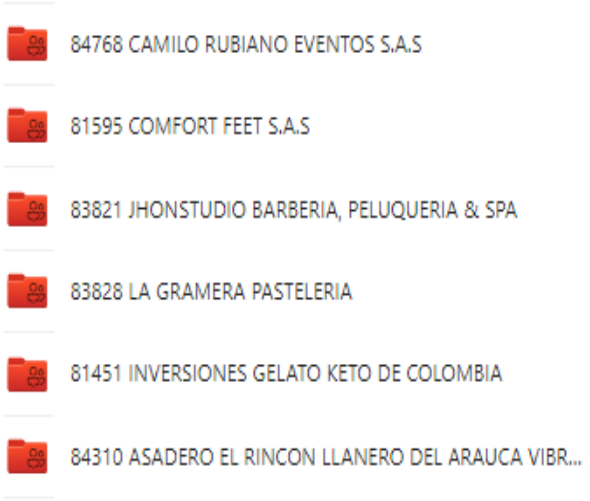
### Observaciones sobre el proceso

Durante todo el proceso de alistar los contenidos y realizar la gestión necesaria, se presentaron varios casos en los que los emprendedores enfrentaron dificultades. Algunos no contaban con todas las fotos requeridas, no sabían cómo subirlas, o tenían problemas como no encontrar el correo de solicitud de contenidos. También se dieron problemas relacionados con la falta de conexión a internet y un conocimiento limitado de las herramientas virtuales.

Además, varios emprendedores no disponían del tiempo necesario para subir los contenidos en las fechas establecidas. Por ello, se les solicitó enviar el contenido por correo, para que luego se pudiera gestionar directamente la carga de las páginas

**Perdida de beneficio.**

Durante el tiempo transcurrido, se registraron varias pérdidas de beneficio, tanto en la etapa de capacitaciones como en la fase de subida de contenidos. A pesar de tener las carpetas creadas y estar al tanto de los plazos establecidos, varios emprendimientos optaron por no subir ningún contenido, lo que impidió avanzar en las siguientes etapas. Los planes de negocio son los siguientes.




A pesar de que se enviaron correos constantes advirtiendo sobre la posible pérdida de beneficio y se realizaron múltiples llamadas a todos los responsables de los planes de negocio, no se obtuvo una respuesta oportuna de ningún emprendimiento. Además, algunos de ellos consideraron que la página web no era un beneficio relevante, suponiendo que no encajaría con las necesidades de su emprendimiento.

Por otro lado, algunos emprendedores solicitaron prórrogas para subir el contenido. Sin embargo, a pesar de habérseles concedido el tiempo adicional, no lograron completar la subida correctamente. Esto se debió, en parte, a dificultades para acceder a internet o a la falta de disponibilidad para realizar la tarea.

## ETAPA 3- CAPACITACIONES Y ENTREGA DE DOMINIOS

### Capacitación de administrador y selección de dominio

Durante el transcurso de las pasantías, se logró realizar solo dos capacitaciones para administradores, ya que todos los planes de negocio avanzaron simultáneamente a la misma etapa, como se mencionó anteriormente. La primera reunión se llevó a cabo con un total de 15 planes de negocio, los cuales se detallan en la siguiente imagen.

| ID | Planes de negocio |
|---|---|
| 83811 | SHOT ICE |
| 80580 | CAFESACOL S.A.S |
| 85405 | ANTOJATE DULCE |
| 85416 | ZIELE |
| 85458 | QUANTUM |
| 85111 | EUTENEA |
| 83773 | DULCE ALANA |
| 83796 | DOÑA LECHUGA |
| 78914 | CERVECERIA SUMERIA |
| 88393 | FRUTI PULPAS SAM & SAN |
| 84566 | LA CASA DE LOS RECUERDOS PIJAO |
| 85273 | AGROCULTIVOS JD |
| 81059 | INDSUTRIA DE LACTEOS INCOLAC |
| 81994 | CDS SOLUCIONES MECANICAS |
| 82093 | HIBISCO |

La primera reunión se llevó a cabo el viernes 26 de julio a las 10 de la mañana. En esa ocasión, la mayoría de los planes de negocio ya habían seleccionado su dominio, y los cambios solicitados en cuanto a diseño y contenido fueron implementados, dejando listas las páginas web.

Posteriormente, se realizó una segunda y última reunión, en la que participaron cuatro emprendimientos adicionales. Estos también se detallan en la imagen siguiente. Al igual que en la primera reunión, ya se habían realizado los cambios pertinentes y se había escogido el dominio de acuerdo con las preferencias de cada emprendimiento.

| ID | Planes de negocio |
|---|---|
| 84638 | EVENTOS LOS ALEBRIJES |
| 82434 | HELADOS ARTESANALES FRUTTY CREAM |
| 86515 | TORTAS Y CUPCAKES JANICE |
| 86202 | 7 ALBAHACAS |

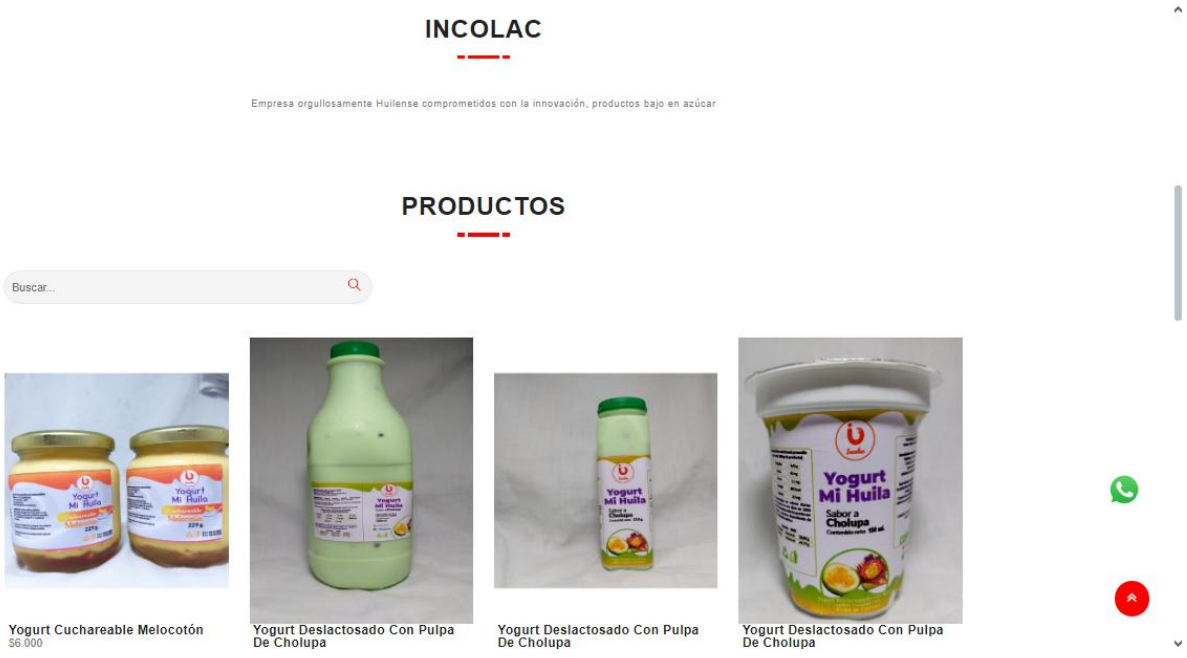
Al final, después de estas dos reuniones, se contabilizaron un total de 19 planes de negocio. En el caso del emprendimiento “Hela Basic”, se decidió realizar una única reunión de administrador, combinándola con la reunión de muestra de subdominio. Esto se debió a la necesidad de acelerar el proceso, ya que el tiempo disponible en el programa Fondo Emprender para este emprendimiento era muy limitado. Por este motivo, se llevaron a cabo ambas reuniones en una sola sesión, con el fin de entregar el beneficio lo más rápido posible y evitar que perdiera la oportunidad.

**Paginas Finalizadas**

A continuación, se presentarán las páginas web finalizadas, con los contenidos ya subidos, como evidencia del trabajo realizado durante todo el período de las pasantías.

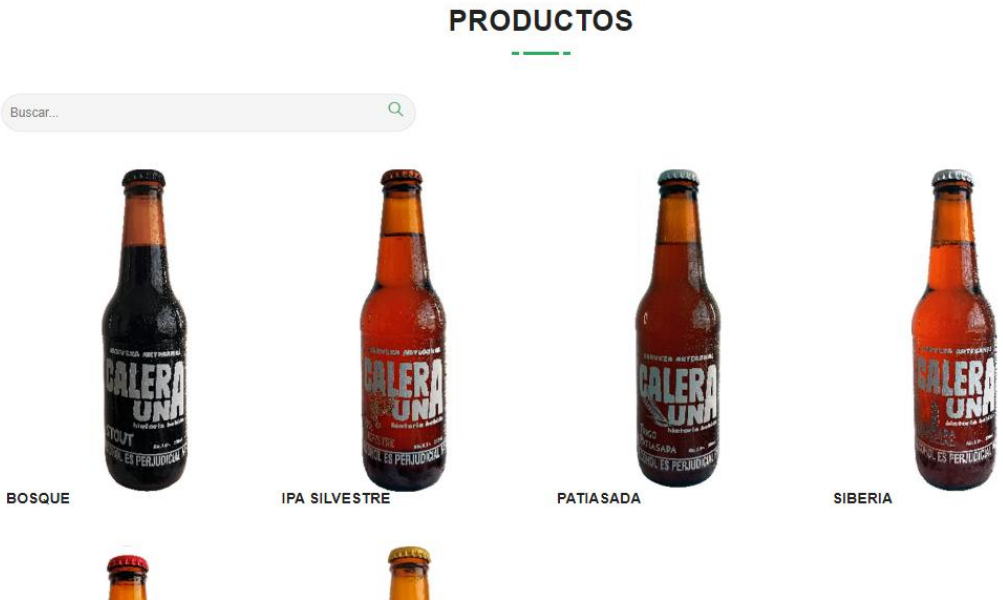
1. **Incolac**



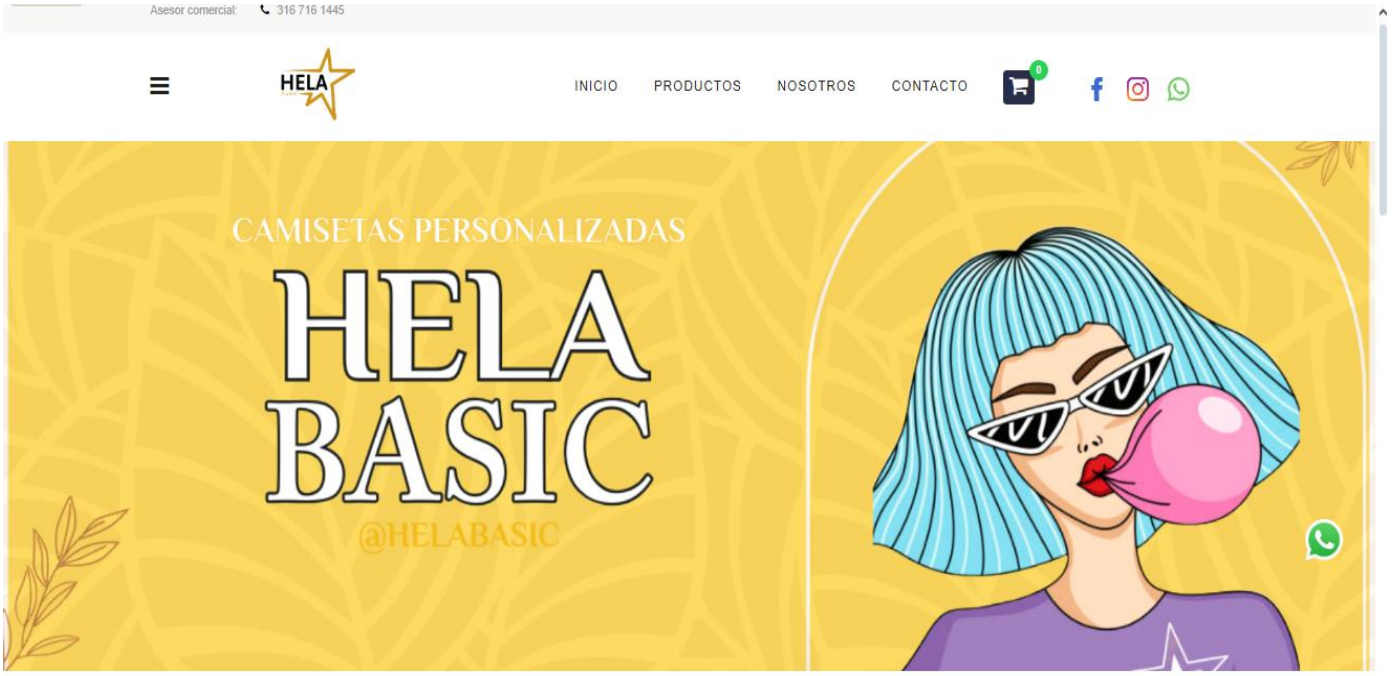



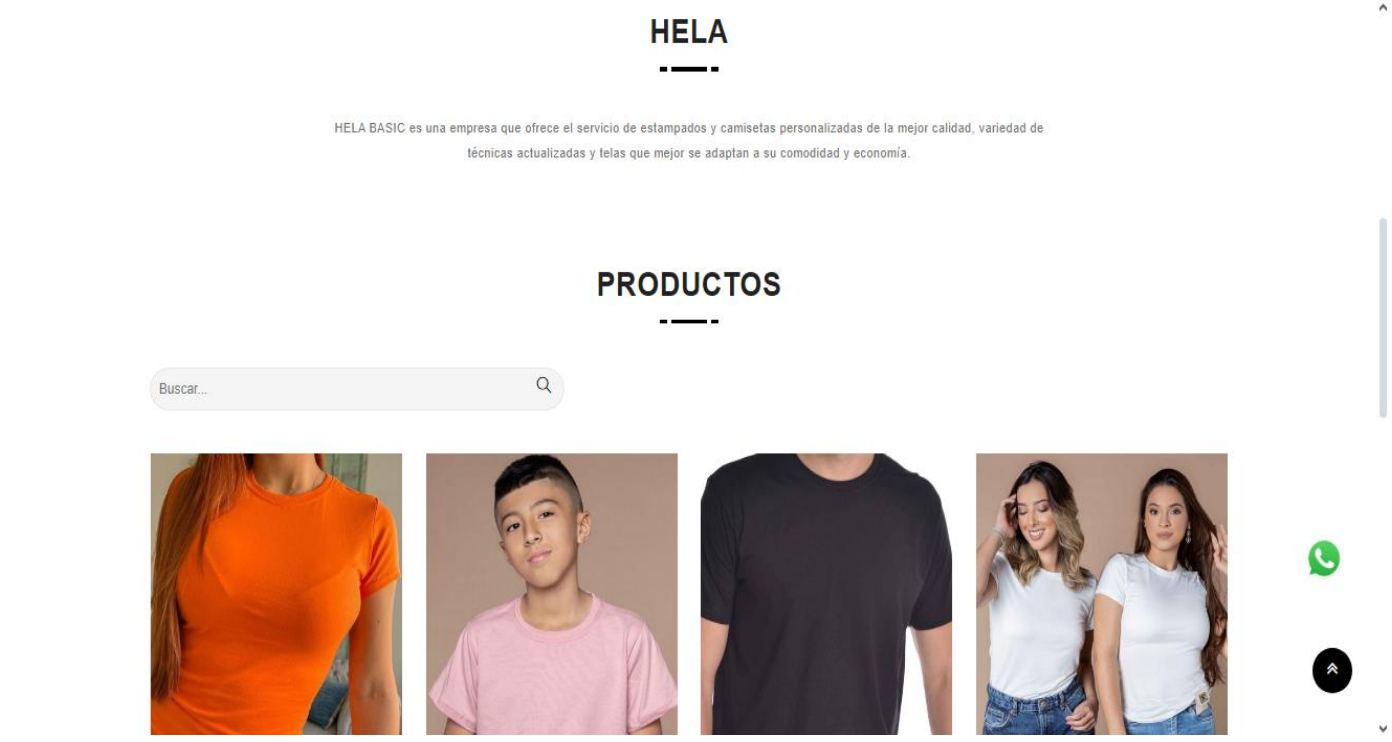
## 2.Cerveceria Sumeria



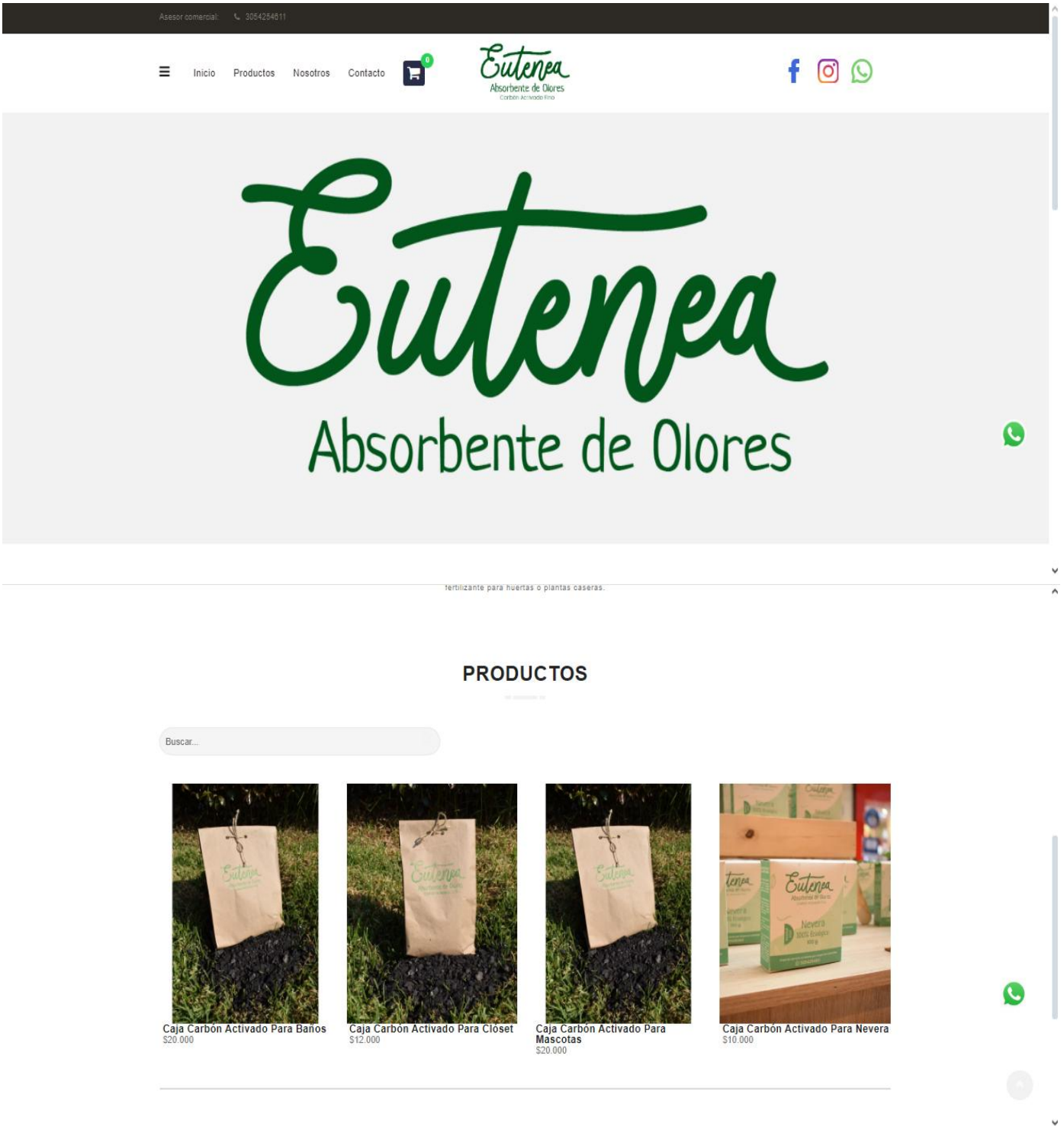



## 3.Hela Basic


Asesor comercial: 316 716 1445
HELA
INICIO
PRODUCTOS
NOSOTROS
CONTACTO
CAMISETAS PERSONALIZADAS
HELA
BASIC
@HELABASIC

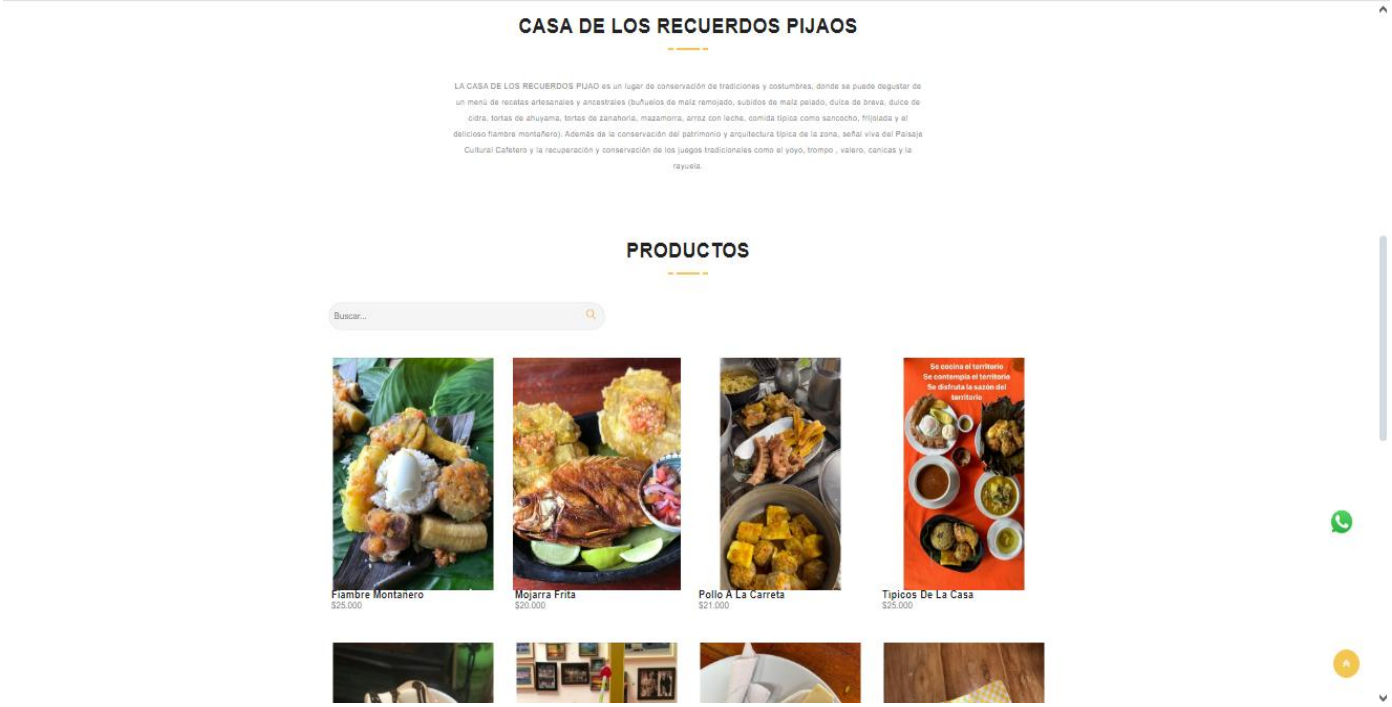

HELA
HELA BASIC es una empresa que ofrece el servicio de estampados y camisetas personalizadas de la mejor calidad, variedad de técnicas actualizadas y telas que mejor se adaptan a su comodidad y economía.
PRODUCTOS
Buscar...

## 4.Eutenea


Asesor comercial: 3054254611
Inicio
Productos
Nosotros
Contacto
Eutenea
Absorbente de Olores
Carbón Activado Puro
Eutenea
Absorbente de Olores
fertilizante para huertas o plantas caseras.
PRODUCTOS
Buscar...
Caja Carbón Activado Para Baños
$20.000
Caja Carbón Activado Para Closet
$12.000
Caja Carbón Activado Para Mascotas
$20.000
Caja Carbón Activado Para Nevera
$10.000

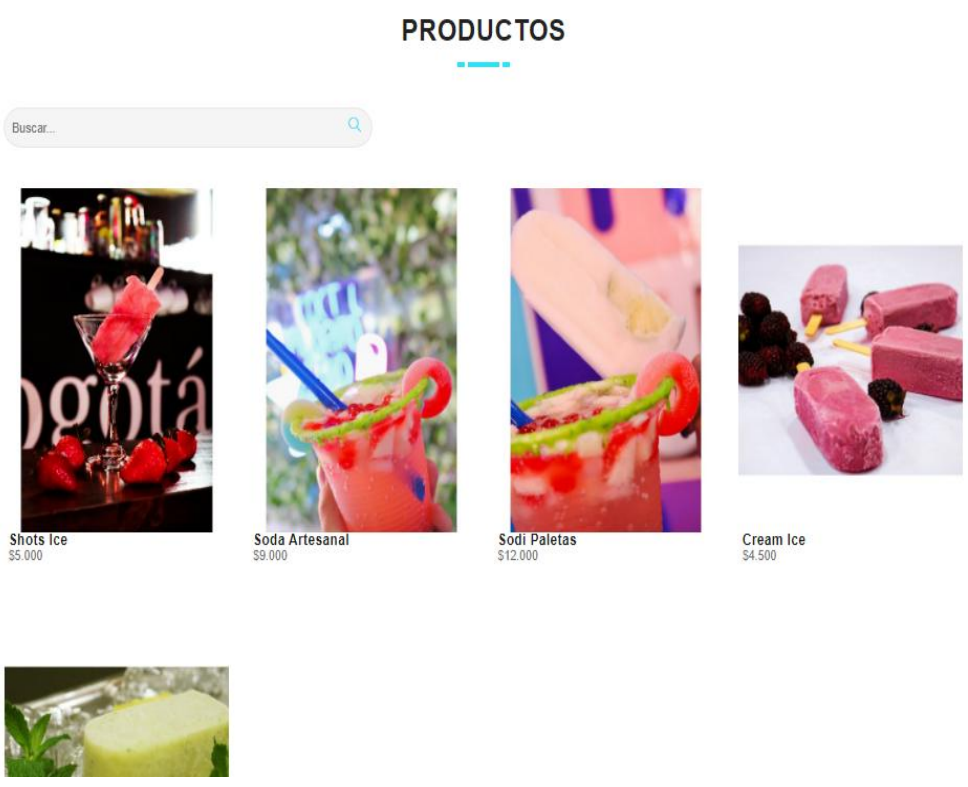
## 5.La casa de los recuerdos pijao



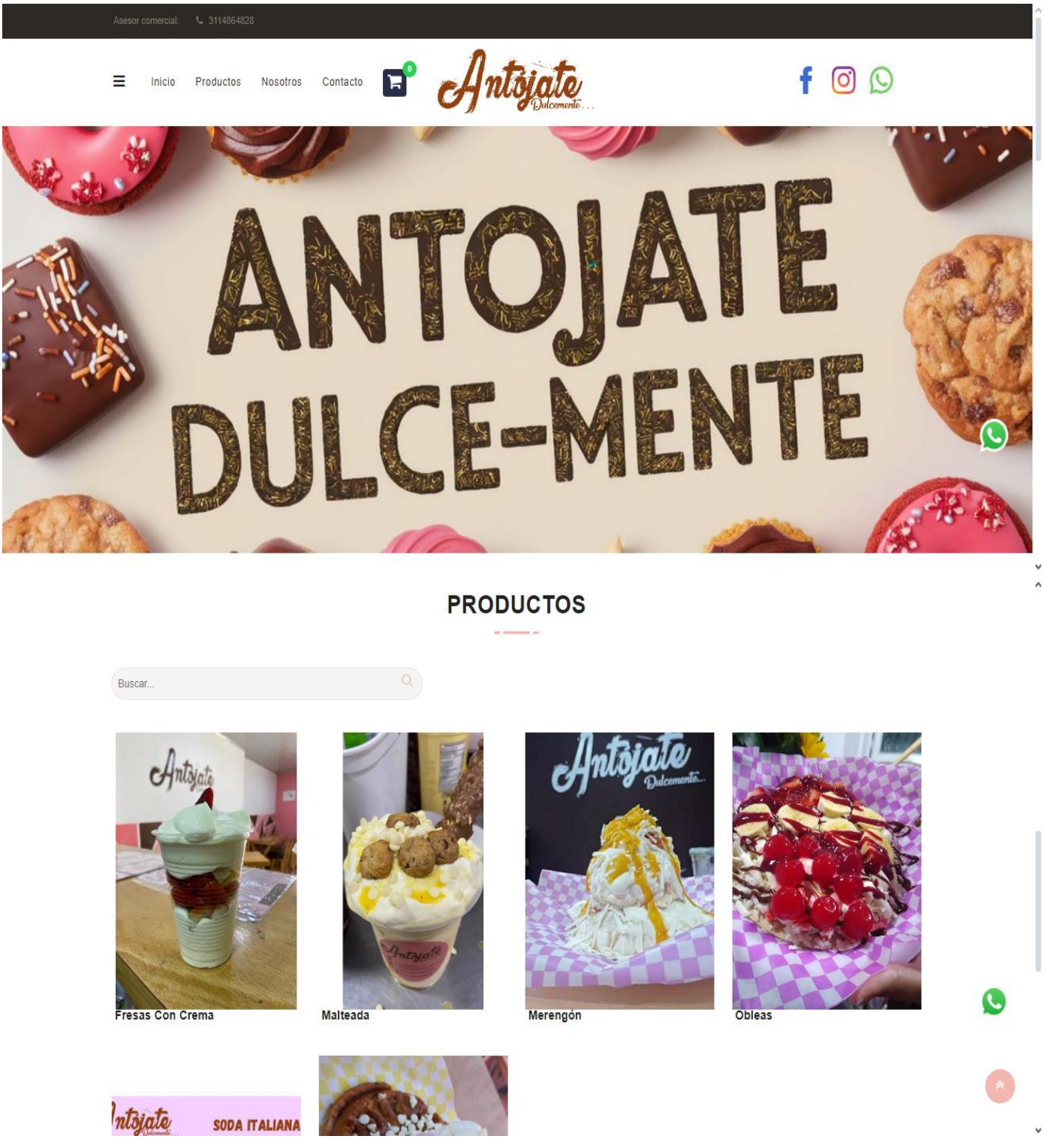



## 6.Shots Ice

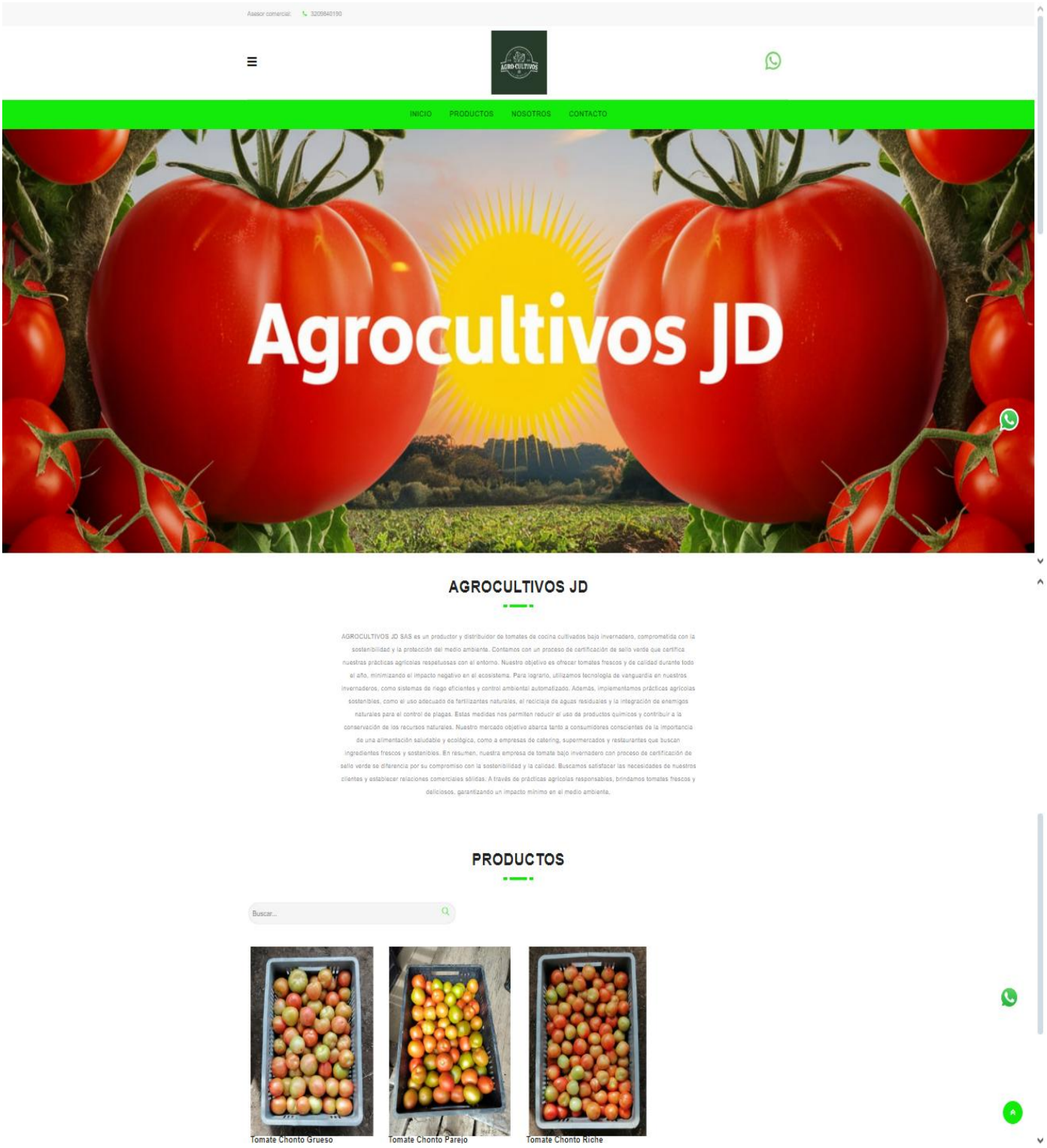

Shots Ice
INICIO
PRODUCTOS
NOSOTROS
CONTACTO
Shots Ice
Shots Ice


PRODUCTOS
Buscar...
Shots Ice
$5.000
Soda Artesanal
$9.000
Sodi Paletas
$12.000
Cream Ice
$4.500

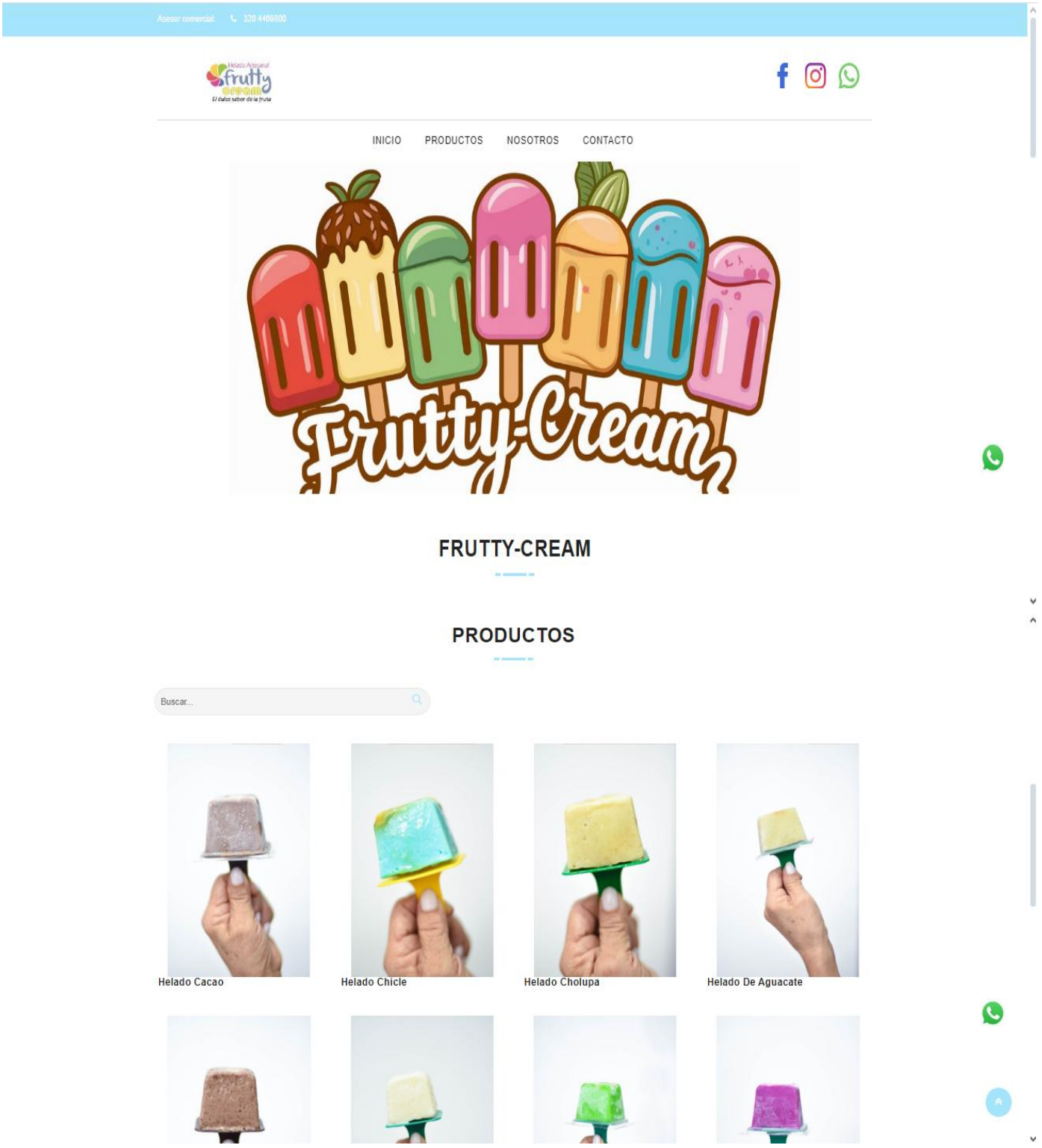
## 7.Antojate Dulce-Mente



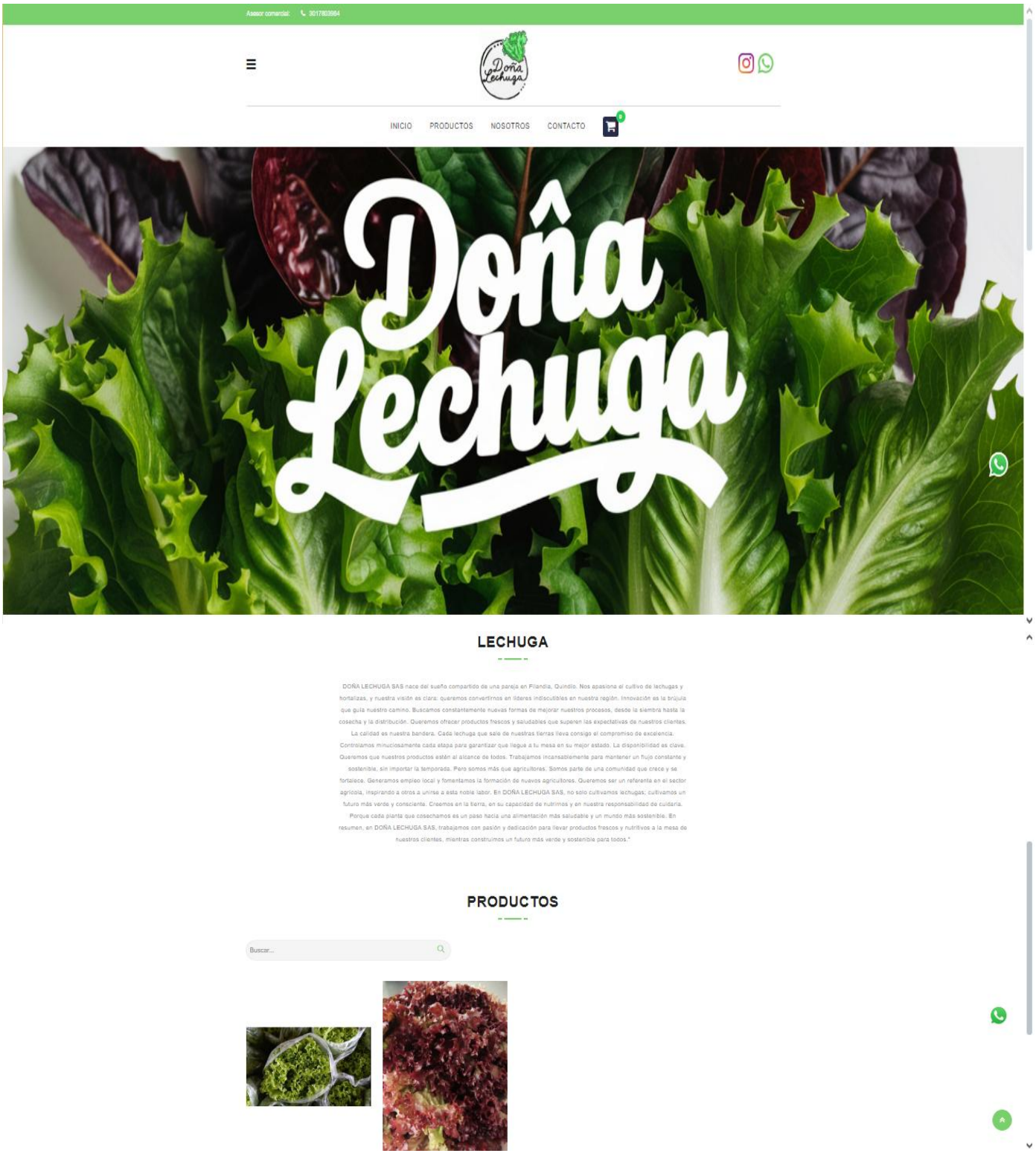
## 8.Agrocultuvos JD



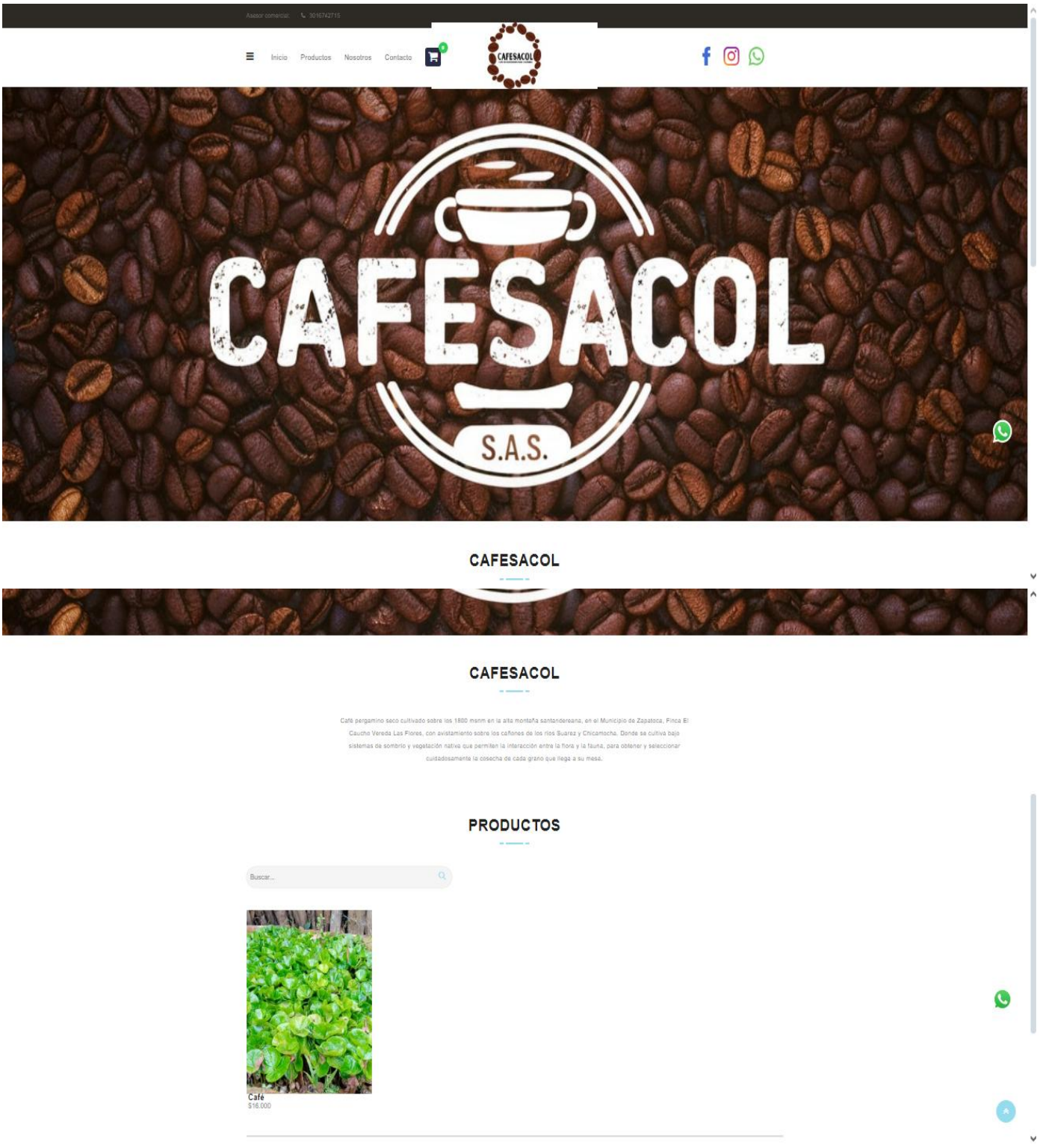
## 9.Frutty-Cream



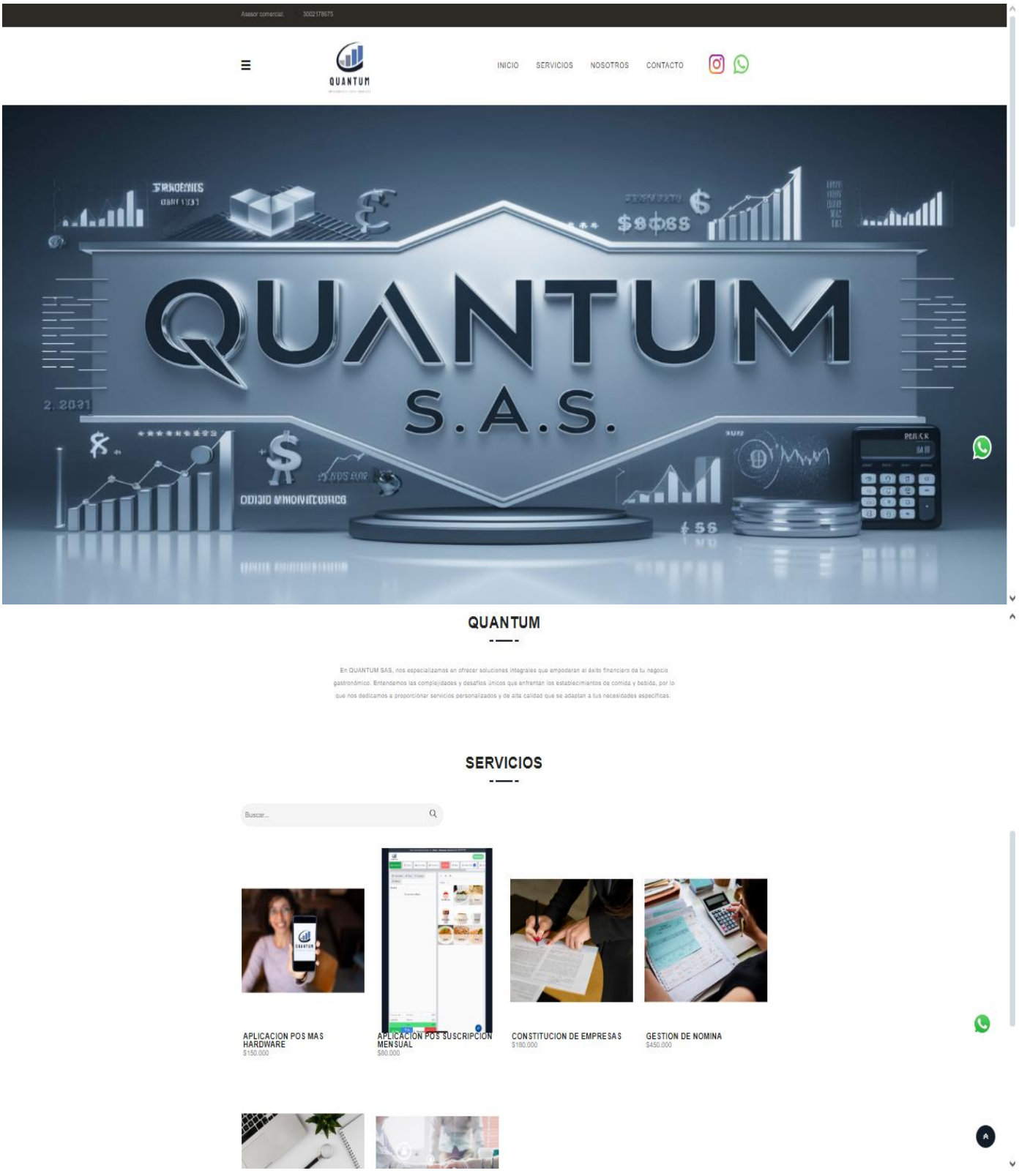
## 10.Doña Lechuga



## 11.Cafesacol



## 12.Quantum

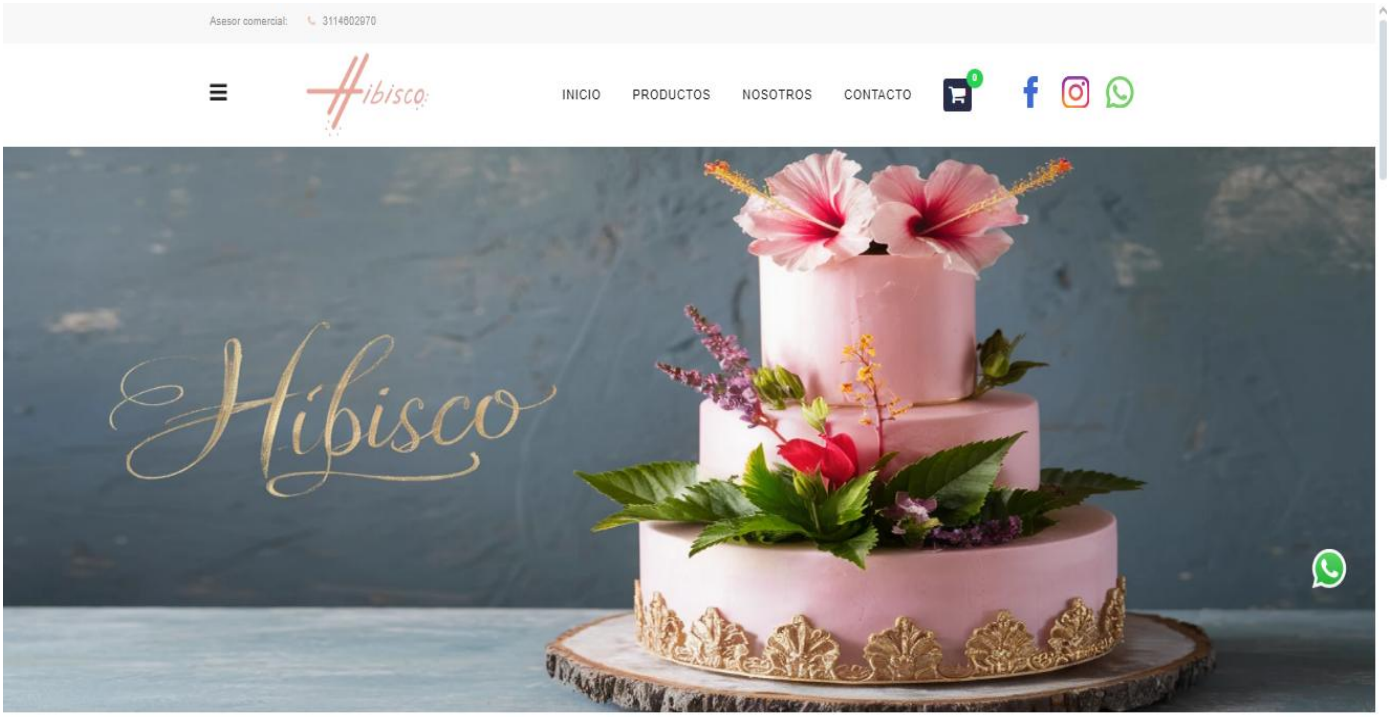

Asesor comercial: 3002178675
INICIO
SERVICIOS
NOSOTROS
CONTACTO
QUANTUM
S.A.S.
QUANTUM
En QUANTUM SAS, nos especializamos en ofrecer soluciones integrales que empoderan el éxito financiero de tu negocio gastronómico. Entendemos las complejidades y desafíos únicos que enfrentan los establecimientos de comida y bebida, por lo que nos dedicamos a proporcionar servicios personalizados y de alta calidad que se adaptan a tus necesidades específicas.
SERVICIOS
Buscar...
APLICACION POS MAS HARDWARE
$150.000
APLICACION POS SUSCRIPCION MENSUAL
$60.000
CONSTITUCION DE EMPRESAS
$180.000
GESTION DE NOMINA
$450.000

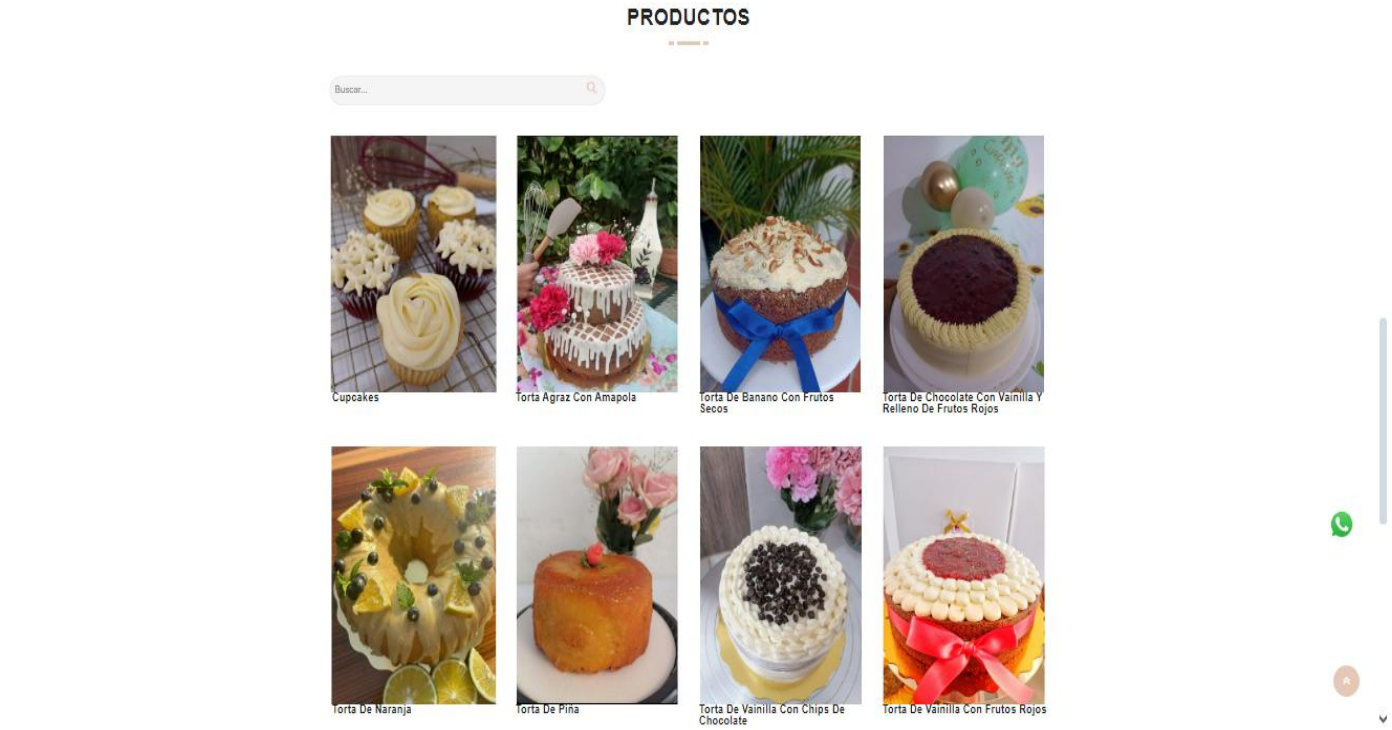
## 13.CDS Soluciones mecánicas





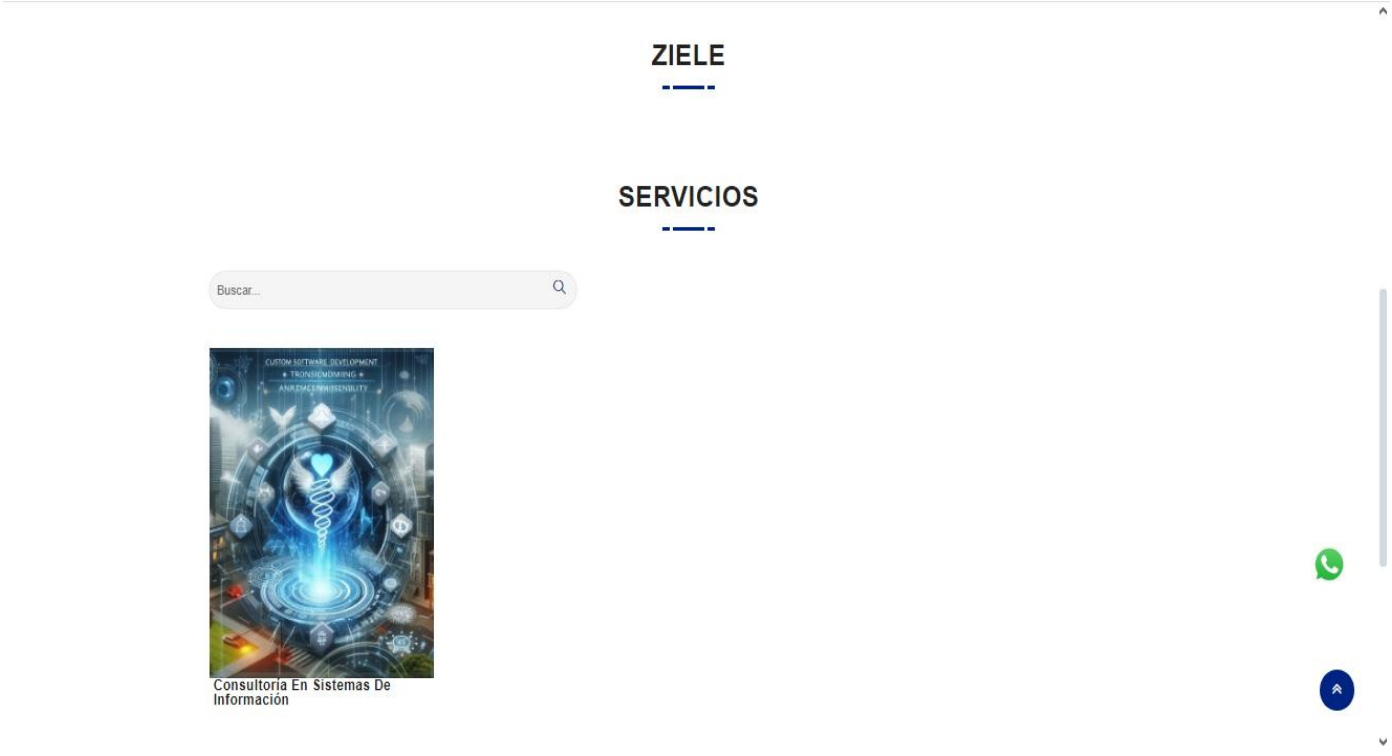

## 14.Hibisco


Asesor comercial: 3114602970
Hibisco
INICIO
PRODUCTOS
NOSOTROS
CONTACTO
Hibisco

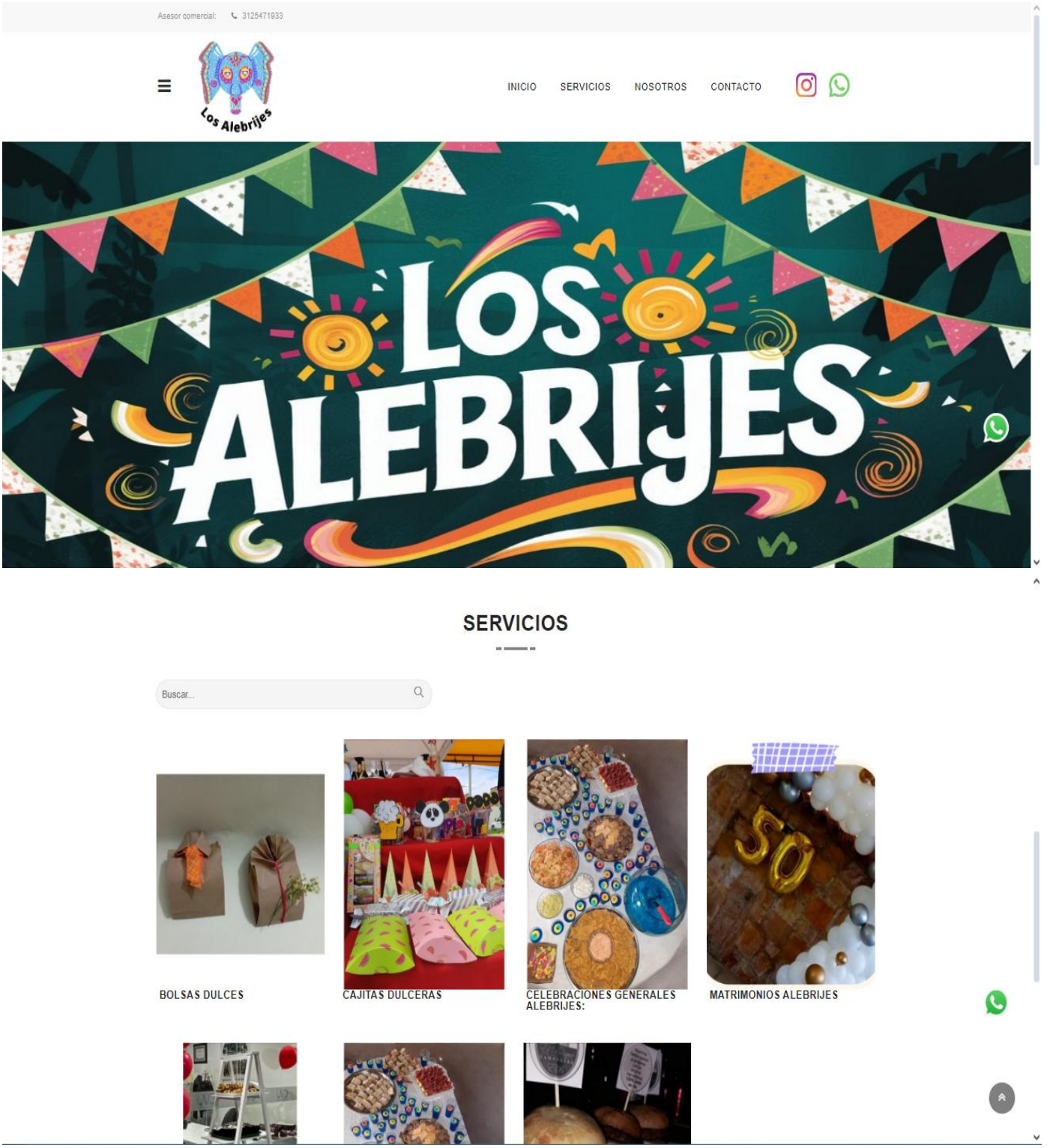

PRODUCTOS
Buscar...
Cupcakes
Torta Agraz Con Amapola
Torta De Banano Con Frutos Secos
Torta De Chocolate Con Vainilla Y Relleno De Frutos Rojos
Torta De Naranja
Torta De Piña
Torta De Vainilla Con Chips De Chocolate
Torta De Vainilla Con Frutos Rojos

## 15.ZIELE

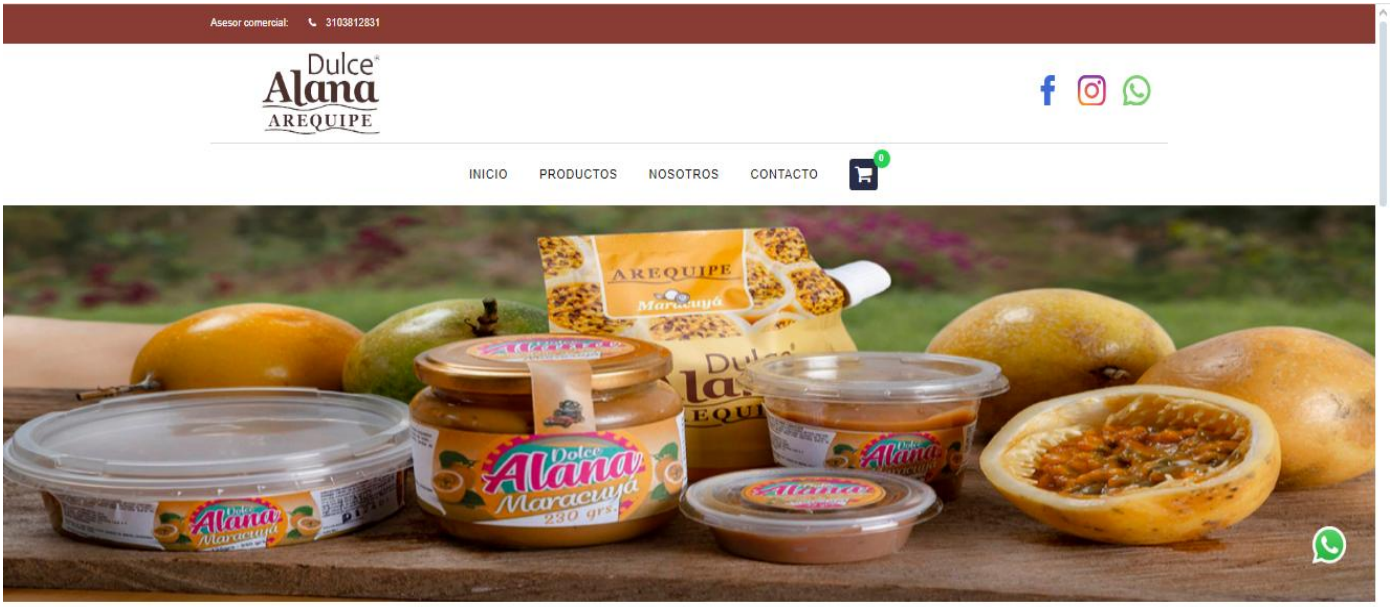

Asesor comercial: 3103004608
ZIELE
INICIO
SERVICIOS
NOSOTROS
CONTACTO
ZIELE

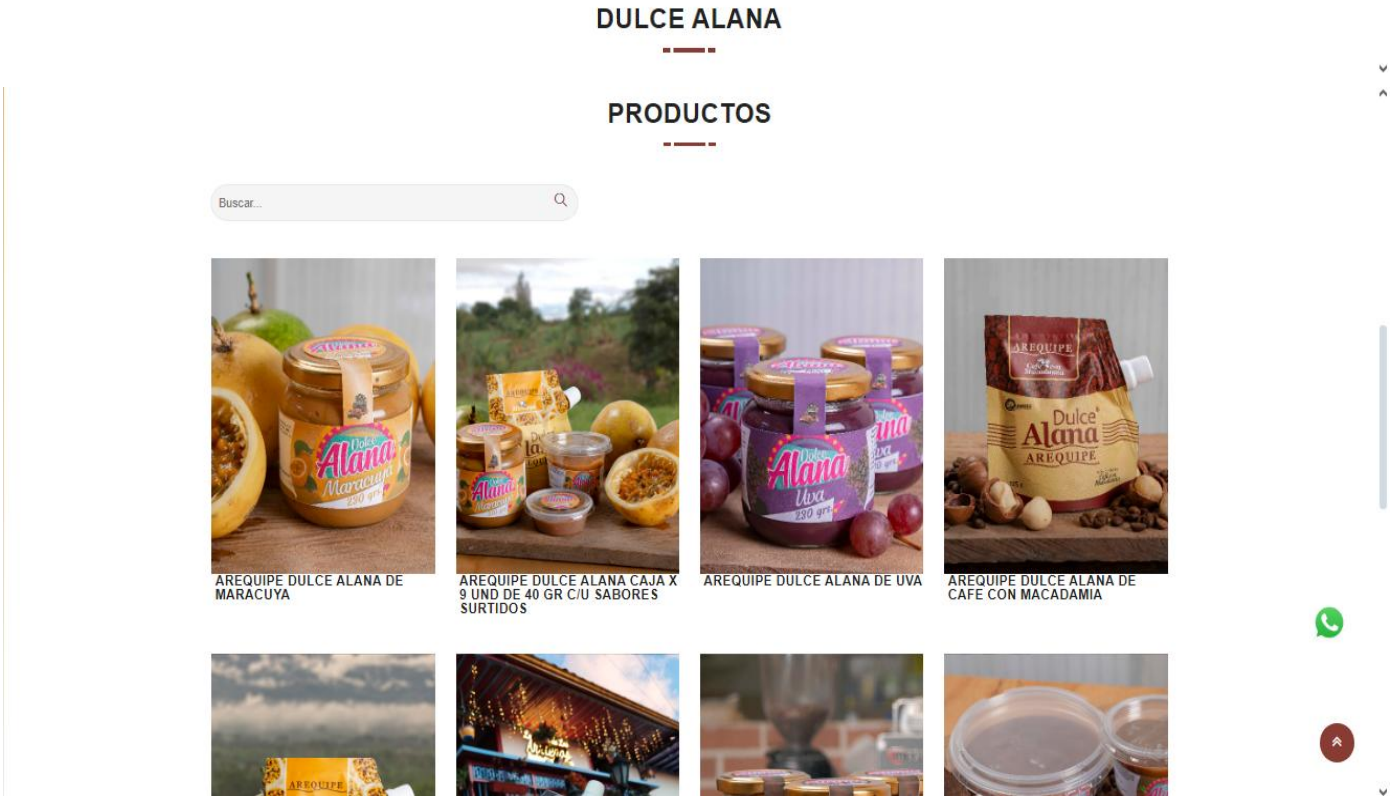

ZIELE
SERVICIOS
Buscar...
Consultoria En Sistemas De Información

## 16.Los alebrijes

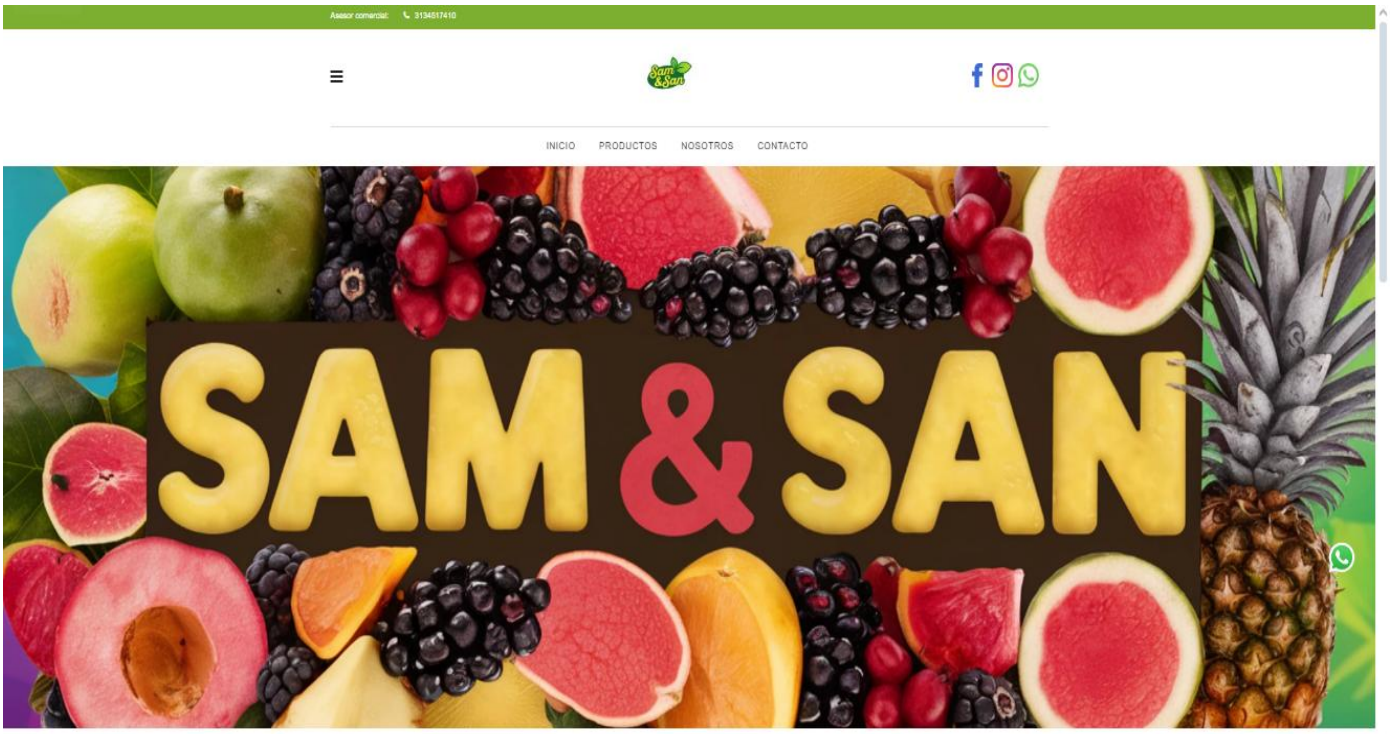


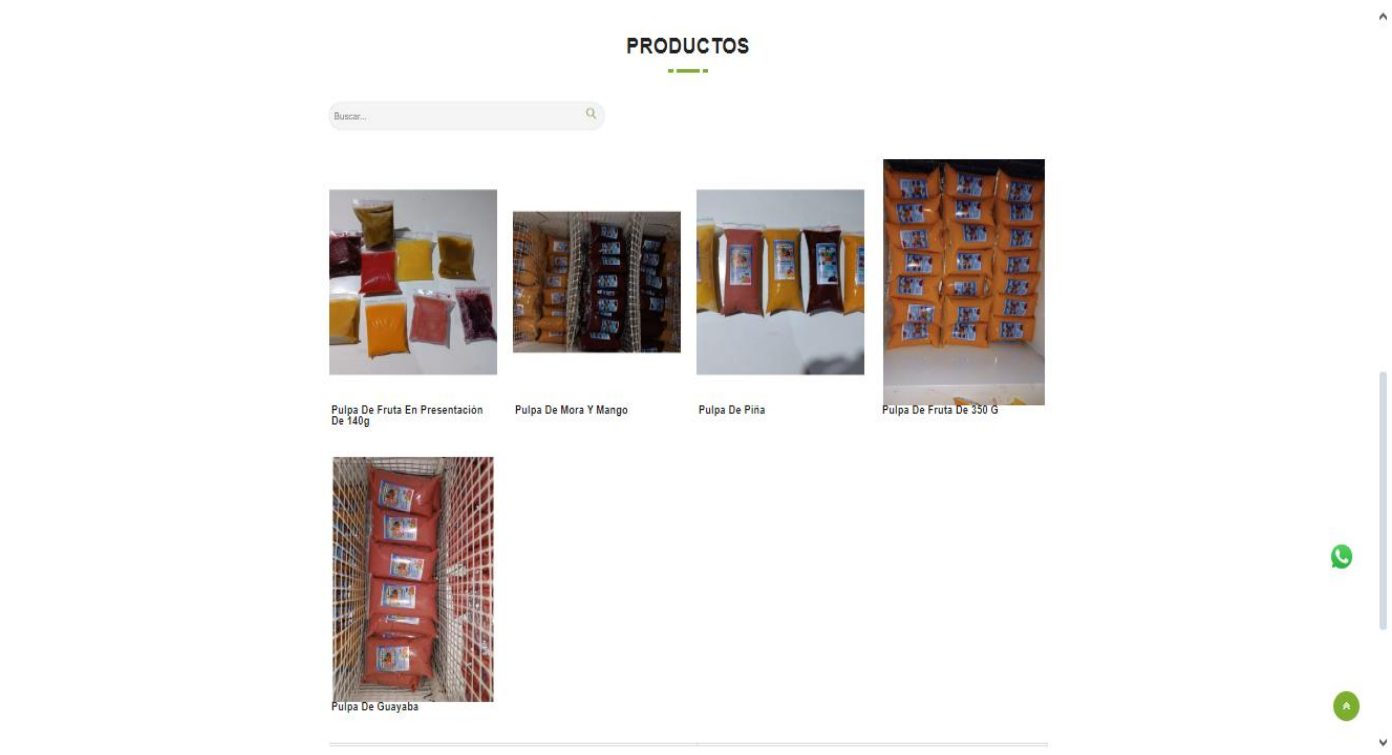
## 17.Dulce Alana



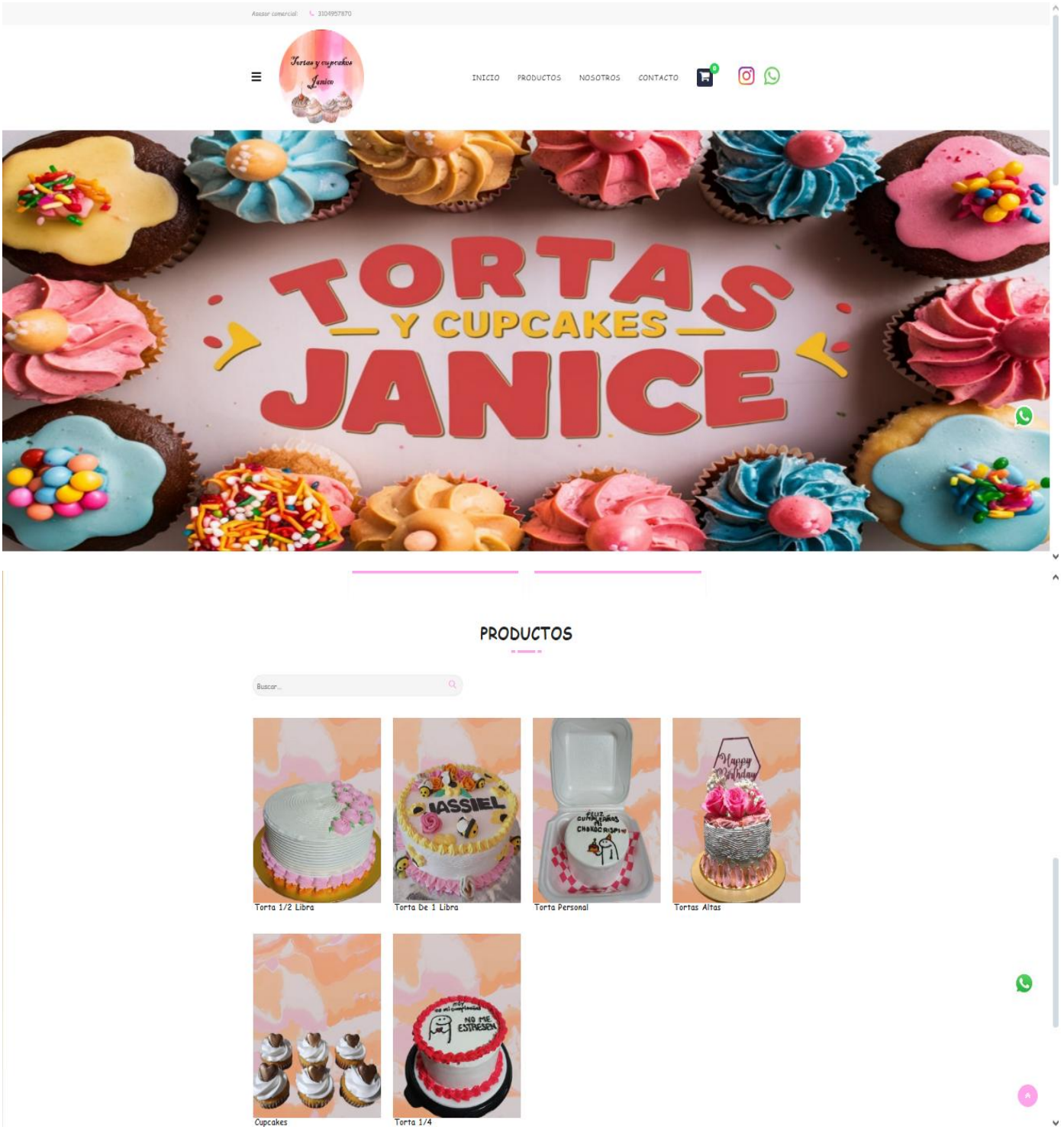



## 18.SAM & SAN

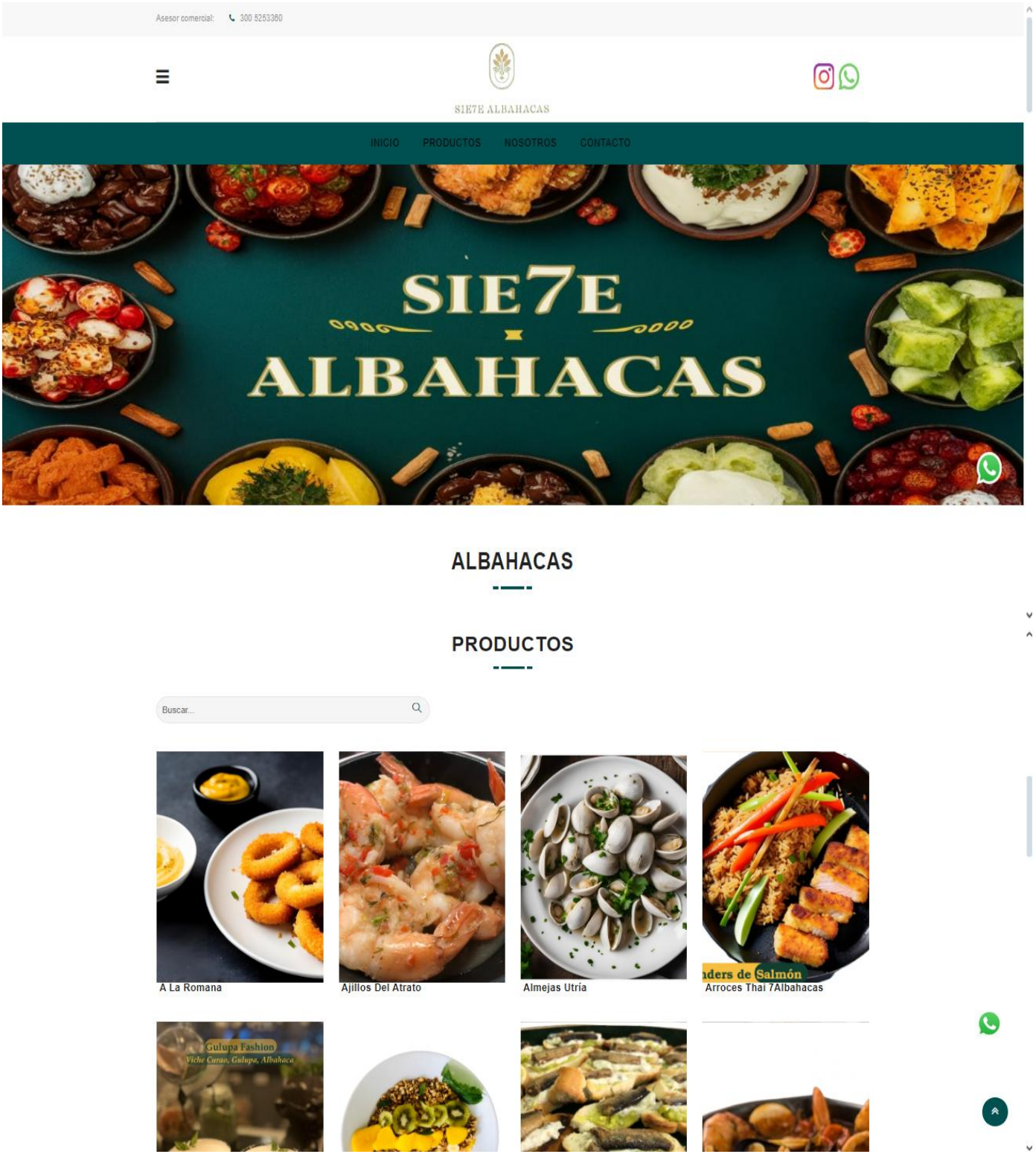

Asesor comercial: 3134617410
INICIO
PRODUCTOS
NOSOTROS
CONTACTO
SAM & SAN


PRODUCTOS
Buscar...
Pulpa De Fruta En Presentación De 140g
Pulpa De Mora Y Mango
Pulpa De Piña
Pulpa De Fruta De 350 G
Pulpa De Guayaba

## 19.Torta y cupcakes Janice



## 20.Siete Albahacas



## 8. Conclusiones y Recomendaciones

- Se completó la meta de las veinte páginas, a pesar de algunos contratiempos, y al final se alcanzó el objetivo. Las páginas se entregaron totalmente funcionales, tal como se prometió a los emprendedores, para vendan sus productos sin inconvenientes.

- Las dificultades que algunos emprendimientos, como problemas de conexión y falta de conocimiento sobre el uso de internet, se superaron estas dificultades y se logró completar el proyecto con éxito.

- Las soluciones alternativas, como la gestión directa de la carga de contenidos y el soporte continuo, fue crucial para garantizar la finalización exitosa del proyecto. Este enfoque flexible fue clave para el éxito del proyecto y para brindar un servicio de calidad a los emprendedores.

## 9. Referencias


BIBLIOGRAFÍA

[1] Colombia, Universidad Distrital Francisco José de Caldas. (2021, 4 de noviembre). Contrato, CO1.PCCNTR.2564825.

[2] C. Valdeolmillos. "La pandemia ha acelerado la toma de conciencia de la necesidad de dar el salto digital". MCPRO. https://www.muycomputerpro.com/2020/10/26/entrevista-gianluca-stamerragodaddy-webecommerce (accedido el 18 de julio de 2022).

[3] G. BEYLIS. "La COVID-19 acelera la adopción de tecnología y profundiza la desigualdad entre trabajadores en América Latina y el Caribe". Blogs del Banco Mundial. https://blogs.worldbank.org/es/latinamerica/la-covid-19-acelera-la-adopcion-de-tecnologiayprofundiza-la-desigualdad-entre

[4] Y. Shastri, R. Hoda, and R. Amor, "Spearheading agile: the role of the scrum master in agile projects," Empir. Softw. Eng., vol. 26, no. 1, 2021, doi: 10.1007/s10664-020-09899-4.

[5] E. Bautista-villegas, "Revista Amazonía Digital Agile methodologies XP and Scrum , used for
the development of web pages , under MVC , with PHP language and Laravel framework," vol. 1, pp 1–7, 2022.

[6] E. Bautista Villegas. "Metodologías agiles XP y Scrum, empleadas para el desarrollo de páginas
web, bajo MVC, con lenguaje PHP y framework Laravel". unamad.edu.pe. https://revistas.unamad.edu.pe/index.php/rad/article/view/168/206 (accedido el 14 de julio de 2022).

[7] A. Celaya, CREACIÓN DE PÁGINAS WEB: HTML 5. ICB, 2019.

[8] Alex ArenolsSolano, "Qué es PHP: Características y usos," OpenWebnars, 2019. https://openwebinars.net/blog/que-es-php/.

[9] A. Durango, Diseño Web con CSS. 2015.

[10] Revista Coaching, "¿Por qué fracasan las pymes?," Http://Es.Paperblog.Com/Por-Que-Fracasan- Las-Pymes-4423755/. p. 2, 2017, [Online]. Available: http://es.paperblog.com/por-que-fracasan- las-pymes-4423755/%0A.

[11] J. C. Riaño Rodríguez and N. Pinzón, "Estrategia de mercadeo digital para un restaurante típico en Bogotá. Caso de estudio: Restaurante Origen Bistró.," J. Chem. Inf. Model., p. 64, 2019, [Online]. Available: https://repository.javeriana.edu.co/handle/10554/43958?show=full.

[12] Miguel. "Principios Agiles: los 12 principios en los que se basa Scrum". Poagilist. https://proagilist.es/blog/agilidad-y-gestion-agil/los-12-principios-agiles/ (accedido el 14 de julio de 2022).