

1-1-2011

Curso de capacitación en formación de empresa aplicado a red de padres de familia de la Universidad de La Salle

Liseeth Dayane Sanchez Cabrera
Universidad de La Salle, Bogotá

Follow this and additional works at: https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas

Citación recomendada

Sanchez Cabrera, L. D. (2011). Curso de capacitación en formación de empresa aplicado a red de padres de familia de la Universidad de La Salle. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/87

This Trabajo de grado - Pregrado is brought to you for free and open access by the Facultad de Economía, Empresa y Desarrollo Sostenible - FEEDS at Ciencia Unisalle. It has been accepted for inclusion in Administración de Empresas by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.



**CURSO DE CAPACITACIÓN EN FORMACIÓN DE EMPRESA APLICADO A
LA RED DE PADRES DE FAMILIA DE LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

LISEETH DAYANE SANCHEZ CABRERA

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**BOGOTÁ D.C
JUNIO 2011**



**CURSO DE CAPACITACIÓN EN FORMACIÓN DE EMPRESA APLICADO A
LA RED DE PADRES DE FAMILIA DE LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE**

**Trabajo de grado para optar al título de
Administradora de Empresas**

ELABORADO POR:

LISEETH DAYANE SANCHEZ CABRERA

**DIRECTOR
SUSANA AVENDAÑO**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROGRAMA DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**BOGOTÁ D.C
JUNIO 2011**

NOTA DE ACEPTACIÓN

FIRMA DEL PRESIDENTE DE JURADO

FIRMA DE JURADO

FIRMA DE JURADO

Bogotá D.C, Junio 2011

AGRADECIMIENTOS

Definitivamente debo agradecer a **DIOS** porque me dio la oportunidad, sabiduría, perseverancia, fortaleza y salud de guiarme para estudiar una carrera profesional; le debo este logro a mi familia quienes son el motivo de mi vida, a mis **PADRES** porque con su amor, apoyo y ayuda incondicional conseguí terminar mi carrera.

Esta es la oportunidad de agradecer a todos los docentes que con su sabiduría hicieron parte de mi formación como profesional; incondicionalmente agradecer al Dr. Dagoberto Castillo y sobre todo a la Dra. Susana Avendaño por su dedicación, tolerancia y paciencia ya que ellos hicieron que lograra culminar este proyecto.

Cabe resaltar a los padres de familia quienes son los que son parte fundamental de este proyecto y a mis compañeros que participaron para la apertura de la investigación; también a la Universidad de la Salle porque da la oportunidad de aplicar este tipo de proyectos y opciones de grado

Liseeth Dayane Sánchez Cabrera

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCION.....	1
1 LINEA DE INVESTIGACIÓN	2
1.1 Sublinea de investigación	2
2 PROBLEMA	3
2.1 Planteamiento del problema	3
2.2 Formulación del problema.....	3
3 JUSTIFICACIÓN	4
4 OBJETIVOS.....	5
4.1 Objetivo general	5
4.2 Objetivos específicos.....	5
5 MARCO DE REFERENCIA	6
5.1 Marco teórico.....	6
5.1.1 Capacitación.....	6
5.1.2 Formación de empresa	7
5.1.3 Empresa.....	7
5.1.4 Emprendedores con formación empresarial.....	8
5.1.5 Ideas de negocio	8
5.1.6 Red padres de familia.....	8
5.1.7 El liderazgo y el emprendimiento	9
5.2 Marco conceptual	10
5.3 Marco legal	12
5.3.1 Ley 590 de 10 de Julio de 2000, República de Colombia	12
5.3.2 Ley 1014 de 2006, República de Colombia.....	13
6 METODOLOGÍA	14
6.1 Tipo de investigación	14
6.2 Población y muestra	16
6.2.1 Población.....	16
6.2.2 Muestra	17
6.3 Fuentes.....	18
6.3.1 Fuentes primarias	18
6.3.2 Fuentes Secundarias.....	18
6.4 Técnicas para la recolección de la información.....	18
7 ANÁLISIS ENCUESTA DE INTRODUCCIÓN	19
7.1 ANALISIS ENCUESTAS IMPEDIMENTOS DE FORMAR EMPRESA	25

7.2	Soluciones	26
7.3	PROGRAMA DE CAPACITACIÓN	27
7.4	SYLLABUS	27
7.5	DESARROLLO Y CONTENIDO DEL PROGRAMA	32
7.6	REFLEXIÓN Y RESULTADOS DE CADA SESIÓN	44
7.7	PLANES DE NEGOCIO	55
7.8	PLAN DE NEGOCIO PADRE DE FAMILIA (Myriam Avila)	63
7.9	MUESTRA EMPRESARIAL	64
7.10	Salón de recepciones	64
7.11	Servicios generales	65
7.12	Audiovisuales	66
7.13	Escarapelas	66
7.14	Invitaciones para las directivas:	67
7.15	Folletos dirigidos a los estudiantes:	67
7.16	Nombres de stand	68
7.17	Evidencia fotográfica	69
8	GRADUACION PADRES DE FAMILIA	72
9	ACTIVIDAD GESTION HUMANA	73
9.1	Actividad de integración	73
9.2	EVIDENCIA FOTOGRAFICA	74
10	PROPUESTA DE MEJORAMIENTO	76
11	CONCLUSIONES	77
12	RECOMENDACIONES	78
	LISTA DE REFERENCIAS	79
	CIBERGRAFIA	80

LISTA DE TABLAS

	Pgn
Tabla 1. Población inicial para la jornada de la mañana.....	16
Tabla 2. Muestra final para la jornada de la mañana.....	17
Tabla 3. Resultados encuesta impedimentos de formar empresa.....	25
Tabla 4. Tabulación evaluación de satisfacción (Marzo 14).....	44
Tabla 5. Tabulación evaluación de satisfacción (Marzo 21).....	45
Tabla 6. Tabulación evaluación de satisfacción (Marzo 28).....	46
Tabla 7. Tabulación evaluación de satisfacción (Abril 4).....	47
Tabla 8. Tabulación evaluación de satisfacción (Abril 18).....	48
Tabla 9. Tabulación evaluación de satisfacción (Abril 25 y Mayo 2).....	49
Tabla 10. Tabulación evaluación de satisfacción (Mayo 9).....	50
Tabla 11. Tabulación evaluación de satisfacción (Mayo 16).....	51
Tabla 12. Tabulación evaluación de satisfacción (Mayo 23).....	52
Tabla 13. Tabulación evaluación de satisfacción (Mayo 30).....	53
Tabla 14. Tabulación evaluación de satisfacción (Junio 6).....	54

LISTA DE ANEXOS

	Pgn.
Anexo 1. Encuesta de introducción.....	81
Anexo 2. Evaluación de satisfacción.....	84
Anexo 3. Ley 590 de 2000, Ley 1014 de 2006.....	86
Anexo 4. Listas de Asistencia.....	112
Anexo 5. Plan de negocio (Myriam Ávila).....	115

INTRODUCCIÓN

El siguiente programa ha sido preparado para entregar conocimientos empresariales a la red de padres de familia de la universidad de la salle; para llevar a cabo este programa se contó con la inscripción previa de padres de familia liderado por la oficina de promoción y desarrollo de la universidad que quisieran tomar el curso respecto a Formación empresarial.

Para el diseño del programa se realizó un estudio sobre nivel educativo, ocupación, temas relevantes para el desarrollo del curso, importancia de crear empresa; por lo tanto en base a los resultados se logra diseñar el programa “syllabus”; para llevar a cabo el desarrollo del curso; a su vez se evaluará la satisfacción de cada sesión.

El fin de este programa es conocer las ideas de negocio de los padres dándoles la oportunidad de exponerlo por medio de una muestra empresarial.

De igual manera, la creación de nuevas empresas, sobre todo en el caso de las micro, pequeñas y medianas empresas, trae consigo la necesidad de ser innovadora y deben asegurar el financiamiento.

Para alcanzar los objetivos de la investigación se comienza con la determinación del perfil de los padres de familia luego se identifican los temas a aplicar, se definen las metodologías de enseñanza, y se analizan los resultados finales al culminar la capacitación.

La Universidad de la Salle brinda el apoyo de los estudiantes de Administración de Empresas que estén culminando su carrera profesional para que transmitan sus conocimientos ya que desarrolla en los estudiantes elementos como espíritu empresarial y responsabilidad social; por lo tanto en este modelo el reto es llegar a formar empresarios y motivarlos por el medio del emprendimiento y logren distinguir su capacidad, reto a los cambios y brindar nuevas oportunidades de negocio.

1 LINEA DE INVESTIGACIÓN

Gestión, Administración y Organizaciones

1.1 Sublinea de investigación

Procesos de enseñanza en el campo de la formación del Administrador de Empresas.

2 PROBLEMA

2.1 Planteamiento del problema

En Colombia, la alta tasa de desempleo es uno de los grandes problemas para el sostenimiento de las familias; por lo tanto al no poder contar con un empleo, surge la oportunidad de crear una empresa o microempresa, sin embargo, el problema responde a cómo poder sobrellevar un proyecto de creación de empresa si no se cuenta con las bases necesarias para su creación sin cometer un error legal o el de llevarlo a cabo.

2.2 Formulación del problema

¿Cómo se podrán capacitar, motivar y emprender a los padres de la red de padres y/o madres cabeza de hogar para lograr que lleven a cabo la formación de micro, pequeña y mediana empresa?

3 JUSTIFICACIÓN

De acuerdo al problema descrito anteriormente el valor agregado por esta propuesta es la adquisición de los conocimientos respecto a la formación empresarial para los padres de familia, además, la facilidad en el horario para tomar el curso teniendo en cuenta que algunos de los padres cuentan actualmente con un trabajo ya sea en el día o en la tarde. El día establecido para tomar el curso es el día sábado, ya que es un día en el que es más práctico para que cada uno de los padres asista a la capacitación.

Los padres cuentan con las instalaciones y servicios de la universidad de la salle para el curso; con el propósito de que los padres de familia sea considerado como estudiantes de la misma universidad y sientan que toman un semestre de estudio, el compromiso y la satisfacción de los capacitadores al ver que padres de familia que nunca pudieron asistir a la universidad lo hagan sin tener que invertir de su bolsillo.

4 OBJETIVOS

4.1 Objetivo general

Crear un curso de capacitación en formación empresarial a la red de padres de familia de la Universidad de la Salle.

4.2 Objetivos específicos

- Conocer la población a capacitar con el fin de determinar las actitudes de los padres de familia.
- Elaborar un syllabus en que describa los temas y actividades para el desarrollo del curso.
- Evaluar la satisfacción de los padres hacia el curso a desarrollar.
- Conocer la opinión de los padres respecto a los impedimentos de formar empresa.
- Identificar las ideas de negocio de los padres de familia para adecuarlos y diseñarlos como plan de negocio.
- Diseñar una muestra empresarial en la que los padres de familia den a conocer sus productos y/o servicios finales.

5 MARCO DE REFERENCIA

Este marco se construye con base a las necesidades detectadas en los padres de la red de padres de familia

5.1 Marco teórico

Con el propósito de apoyar el presente estudio, a continuación se muestra las principales ideas que existen sobre el tema investigación que resultan útiles en esta.

5.1.1 Capacitación

Según la ASODEFENSA se entiende por capacitación el conjunto de procesos organizados, relativos tanto a la educación no formal como a la informal de acuerdo con lo establecido por la ley general de educación, dirigidos a prolongar y a complementar la educación inicial mediante la generación de conocimientos, el desarrollo de habilidades y el cambio de actitudes, con el fin de incrementar la capacidad individual y colectiva para contribuir al cumplimiento de la misión institucional, a la mejor prestación de servicios a la comunidad, al eficaz desempeño del cargo y al desarrollo personal integral. Esta definición comprende los procesos de formación, entendidos como aquellos que tienen por objeto específico desarrollar y fortalecer una ética del servicio público basada en los principios que rigen la función administrativa.

En esta investigación se aplica la capacitación como un conjunto de actividades en el que el capacitador estructura un programa para que el padre construya ideas y lo transforme, De este modo las técnicas que aplique el capacitador sean un proceso de enseñanza.

Teniendo en cuenta que la modalidad de capacitación es la manera de profundizar en un solo tema y a su vez ayuda a que las personas encuentren soluciones a los problemas que se les presente.

Según Varela (2008), en su libro nombra la innovación empresarial la capacidad creativa es un atributo de todo ser humano; no es algo que solo unos pocos tienen y, por lo tanto, todos podemos aprovechar esa capacidad; claro que con diferentes estilos,

niveles y formas según la orientación, el esfuerzo, el interés y la preparación que cada uno le dé. Por lo tanto este tema también es parte de esta investigación ya que de ella depende el sostenimiento de una empresa o al momento de crearla.

5.1.2 Formación de empresa

Como su misma palabra lo explica la formación de empresa es llevar a cabo ideas de negocio en la que se tienen que llevar unos pasos legales y administrativos en el que dentro del administrativo se desarrolle el ámbito de mantener y conservar buscando las estrategias necesarias y convenientes para la misma.

La formación empresarial es una solución para generar ingresos e independencia en la que resalta que es una responsabilidad para mantenerla, al capacitarse en este tema se lograría dicho objetivo.

5.1.3 Empresa

Organismo, entidad o unidad conformada por trabajadores, materia prima, talento humano, objetivo económico, social, bienes, capital, producción, distintas clases e recursos y dedicada a alguna actividad económica con fines de satisfacer la necesidad de los clientes, generar empleo y utilidades. La empresa se clasifica de acuerdo a su actividad económica, tamaño, finalidad económica, sector y conformación jurídica.

Hoy en día podemos encontrar la variedad de empresas, desde la más pequeña, hasta la más grande y en este caso hemos trabajado alrededor de las famosas MIPyMEs (micro, pequeñas y medianas empresas). Definidas de la siguiente manera:

Microempresa: máximo 10 trabajadores con Activos inferiores a 501 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Pequeña Empresa: Entre 11 a 50 trabajadores y activos superiores a 501, hasta 5.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Mediana: Entre 51 a 200 trabajadores y activos totales entre 5.001 y 15.000 salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Según información registrada por el DANE, los últimos años el crecimiento de las mipymes es muy favorable para nuestra economía por ende el gobierno ha aprobado

distintas leyes que se verán más adelante en este trabajo donde fortalecen, incentivan y facilitan la creación de estas.

5.1.4 Emprendedores con formación empresarial

DINERO.COM interpone como la primera entidad educativa sobre el tema de investigación, de entrenamiento Servicio Nacional de Aprendizaje –SENA-, que inicialmente llevará los cursos de formación del Instituto de Emprendimiento de Cisco a doce Centros de Formación Profesional del SENA en Bogotá y Antioquia. este proceso se ampliará hasta cubrir los 115 centros de formación del SENA en el país, inicialmente se espera formar cerca de 5.000 emprendedores a nivel nacional en los próximos 12 meses.

El Instituto también operará por intermedio de la Red Nacional de Emprendimiento del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, inicialmente con un centro de entrenamiento para la Red de Emprendimiento del Departamento de Antioquia y posteriormente se expandirá a nivel nacional. Durante el primer año, Cisco espera crear más de 20 Institutos de Emprendimiento en todo el país.(Extraído desde http://www.dinero.com/economia/productividad/emprendedores-formacion-empresarial_54874.aspx)

5.1.5 Ideas de negocio

La idea de negocio es un breve boceto de lo que será un negocio, el boceto debe contar con puntos principales que deben incluir información que conteste las dudas más elementales al evaluarlo.

Los puntos que debe contener este boceto es concepto del negocio, propuesta del valor que da el negocio, modelo del negocio, ventajas competitivas, fuentes de ingreso (proyección), mercadeo, financiación. Al tener claro estos puntos se logra efectuar la idea.

5.1.6 Red padres de familia

Conformación de personas; en este caso padres de Familia de los estudiantes de la Universidad de la salle en el que participan en las actividades y oportunidades que la institución les brinda.

La decisión de participar en las diferentes actividades que ofrece la universidad permite reconocer que temas deben aplicarse en los cursos que se brindan y así se obtendría recompensas y beneficios para ponerlas en marcha.

5.1.7 El liderazgo y Emprendimiento

Es muy importante en el desarrollo de creación de empresas. Ya que este hace parte de planeación estratégica ya que esta dirige, guía y decide. Según el autor Chiavenato (1991) " el Liderazgo es la influencia interpersonal ejercida en una situación, dirigida a través del proceso de comunicación humana a la consecución de uno o diversos objetivos específicos"

Ser líder es un gran logro pero debe siempre estar acompañado de actitudes y aptitudes. Como define el autor Peiro (2004) “El líder de hoy debe dominar un sin número de funciones, que le faciliten interactuar con el medio y dirigir con eficiencia los destinos de la empresa. Deberá ser estratega y organizador” (p. 55).

Emprendimiento es uno de los factores de gran importancia para la creación y desarrollo de las empresas como resultado el progreso de ideas por medio de innovación, perseverancia, y retos que debemos poseer como emprendedores. También existen leyes como la ley 1014 del 2006 en donde el fomento a la cultura del emprendimiento es su objetivo y la ley 590 de 2000 donde dictan disposiciones para la Promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas.

El emprendimiento se ve en nosotros día a día en la que no debemos dejar de desistir si queremos y deseamos crear empresa. A su vez se puede decir que es un proceso de generar cultura empresarial no solo en nuestras vida ,si no en nuestra sociedad porque el mundo se está inclinando a tender su propio puesto de trabajo creando empresa; por ejemplo el emprendedor es ser empleado de su puesto de trabajo cultivar ese pensamiento en otros de realizar proyectos sin temor alguno.

El problema recae en que no existe un enfoque de lo que se quiere, no hay un nicho de definido para llevar a cabo un proyecto ya que existe variedad de ideas en los participantes que mucho de ellos no tienen un horizonte. En vista de esta problemática las capacitaciones fueron orientadas a encontrar en cada uno de ellos una idea más clara

a desarrollar. Por su conocimiento, experiencia, e inclinación hacia el mercado se lograrían resultados más favorables.

Emprendimiento, involucrado en el programa e investigación el cual podríamos definir como aquella actitud que posee un individuo, con proyección de crear empresa, innovar, desarrollar proyectos, buscando así el mejoramiento continuo y equilibrio, generando fuentes de trabajo para él y para otros.

En Colombia se vive actualmente una economía en donde el fortalecimiento de micro y pequeñas empresas ha mejorado el transcurso del tiempo y aun mas ya que desde hace unos años en Colombia el apoyo de muchas instituciones ha sido evidente y positivo como lo es con cámara de comercio, el Sena y otras instituciones que agilizan y dan fuerza a este tipo de proyectos.

De manera que el apoyo no es únicamente de algunas instituciones sino del gobierno colombiano que quiere ver crecer a nuestras empresas, proyectos y generar empleo, ya que este tipo de empresas micro y pequeñas aportan hacia la reducción de desempleo.

Los colombianos nos hemos caracterizado por las ganas de salir adelante aquí y en cualquier parte del mundo. Es por esta cualidad que empresas pequeñas han llegado a ser reconocidas mundialmente.

El grupo de padres de familia vinculados a este programa toman ésta capacitación para hacer realidad una idea, un proyecto o legalizar la que poseen. Es un gran reto como facilitadora pero también una gran satisfacción ayudar y orientar a los padres de familia para que todo ello se lleve a cabo.

5.2 Marco conceptual

El marco conceptual ayuda a entender los significados más relevantes dentro del proyecto:

IDEA: Capacidad de contemplar ideas, creatividad y habilidad y a su vez de llevarlos a cabo.

ACTITUDES: Característica que todo ser humano posee en cierto ámbito laboral, espiritual y humano.

ESTRATEGIA: Principio que se debe implementar en caso de que algún proceso no esté presentando los resultados esperados.

EMPRESA: Organización conformada por un grupo de persona o personas en la que generan y desarrollan ideas para un beneficio en común.

DESEMPLEO: Estado en el que se encuentra una persona en la que desea trabajar pero no encuentra un puesto de trabajo.

COMPETENCIA: Característica que se presenta en personas y/o entidades que prestan el mismo servicio y/o ofrecen el mismo producto.

INNOVACIÓN: Es la creación o modificación de un producto, y su introducción en un mercado.

PLAN DE NEGOCIO: Documento en el que refleja cambios no previstos con anterioridad. Un plan de negocio razonable, que justifique las expectativas de éxito de la empresa, es fundamental para conseguir financiación y socios capitalistas.

SATISFACCIÓN: Cumplimiento de metas, Sentimiento que se tiene cuando se ha colmado un deseo o cubierto una necesidad.

MOTIVACIÓN: Impulso y esfuerzo para satisfacer un deseo o meta en la que provee eficacia al esfuerzo.

COMPETITIVIDAD: Capacidad de una organización pública o privada, lucrativa o no, de mantener sistemáticamente ventajas comparativas que le permitan alcanzar, sostener y mejorar una determinada posición en el entorno socioeconómico.

EMPRENDER: Acometer y comenzar una obra, un negocio, un empeño, especialmente si encierran dificultad o peligro.

NEGOCIO: Ocupación, quehacer o trabajo a la que se dedican las personas con ánimo de lograr utilidades.

ACTITUD EMPRENDEDORA: Proceso de crear y administrar una empresa para lograr los objetivos que se pretenden.

PENETRACIÓN DE MERCADO: Estrategia de crecimiento empresarial mediante el aumento de ventas.

5.3 Marco legal

En aspectos legales existen leyes que apoyan este tipo de programas; entre estas están:

5.3.1 Ley 590 de 10 de Julio de 2000, República de Colombia

Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

Como se puede ver en el **Anexo 3**, esta ley define y especifica todas las funciones de Formación Empresarial; esta ley modificó a la Ley 905 de 2004. En el primer artículo resalta algunos aspectos que se desarrollaron en esta capacitación aunque la ley en general resalta todos los aplicados

“Artículo 1o. Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto:

- a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos;
- b) Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;
- c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;
- d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;

- e) Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales,
- i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;
- j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas.”

5.3.2 Ley 1014 de 2006, República de Colombia

Como se ve en el *Anexo 3* esta ley habla sobre el fomento a la cultura del emprendimiento; define los conceptos aplicados y que apoyan a esta investigación como en el Artículo 19 que dice:

“Artículo 19. *Beneficios por vínculo de emprendedores a las Redes de Emprendimiento.* Quienes se vinculen con proyectos de emprendimiento a través de la red nacional o regional de emprendimiento, tendrán como incentivo la prelación para acceder a programas presenciales y virtuales de formación ocupacional impartidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, a acceso preferencial a las herramientas que brinda el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la dirección de promoción y cultura empresarial, como el programa emprendedores Colombia.

De igual manera podrá acceder de manera preferencial a los servicios y recursos manejados a través de las entidades integrantes de las redes.”

6 METODOLOGÍA

6.1 Tipo de investigación

La presente investigación es de carácter descriptivo y longitudinal debido a que su propósito es determinar las características y rasgos de la situación en la que se encuentran los padres de familia.

Brindar orientación y apoyo a nivel informativo, asesorando de acuerdo a la necesidad basada en experiencias adquiridas situación en la que se encuentran algunos padres y/o profundizar el entorno que se encuentra actualmente. Resaltando las misiones y visiones de cada uno de los padres de familia.

También el otro modelo de investigación que se realizó es la Investigación, Acción, Participativa (IAP); según Bernal. (2000) son métodos de investigación de carácter eminentemente cualitativo, orientados básicamente a la investigación social y cultural, muy poco al campo de las ciencias socioeconómicas – administrativas. La IAP hace hincapié en que la validez del conocimiento está dada por la capacidad para orientar la transformación de una comunidad u organización, tendiente a mejorar la calidad de vida de sus miembros y participantes. Pag 59

Esta investigación, proporciona el desarrollo de un método para analizar y comprender mejor la realidad de los padres (sus problemas, necesidades, capacidades, recursos) y le permite planear acciones y medidas para solucionarlas.



FUENTE: AUTORA DEL PROYECTO

Para llevar a cabo la IAP es necesario delimitar las personas que intervendrán dentro de la investigación; en este caso, el primer agente es la Universidad de la Salle por medio de la oficina de promoción y desarrollo que es el encargado de ofrecer cursos para capacitación a la red de padres de familia de la universidad y los estudiantes en este caso Liseeth Sánchez quien será la capacitadora.

6.2 Población y Muestra

6.2.1 Población

La población objeto de estudio fueron de 24 padres asistentes dentro de la jornada de la mañana.

Tabla 1: Población inicial para la jornada de la mañana

UNIVERSIDAD DE LA SALLE VICERRECTORIA DE PROMOCION Y DESARROLLO HUMANO UNIDAD DE TRABAJO SOCIAL GRUPO CREACION DE EMPRESA I CICLO 2009 JORNADA MAÑANA	
No	NOMBRES Y APELLIDOS
1	ACOSTA MIRIAM
2	ARIAS GONZALES ANGIE LIZETH
3	ARROYO AMPARO
4	AVILA MYRIAM NELSY
5	BARBOSA ROMERO FELISA
6	BELTRAN EDGAR
7	CABALLERO PINZON FABIOLA
8	CASAS CASTILLO JOSE ANTONIO
9	CELIS ROSALBA
10	ESCOBAR JUSTO PASTOR
11	GALEANO OMAR
12	GAMBOA RINCON MARTHA LIGIA
13	GOMEZ NESTOR RAUL
14	GUILLEN LUZ MERY
15	LOPEZ PEREZ ALIDA
16	MARTINEZ ACOSTA MARIELA
17	NEIRA SULEIMA
18	OCHOA HURTADO EDGAR
19	PAEZ MOLINA FANELY
20	PALOMINO CARLOS ALBERTO
21	PARRA CARMENZA
22	RINCON RAMOS JOSE IGNACIO
23	SANABRIA RUTH MENDEZ
24	SUSA RODRIGUEZ ALVARO

FUENTE: Autora del proyecto

6.2.2 Muestra

De la lista nombrada anteriormente, la muestra inicial fue de 24 padres participantes a este programa; de los cuales solo 16 tomaron el curso en la jornada de la mañana justificando que el horario no les servía por cuestiones laborales. Quedando como muestra final 16 padres.

Tabla 2: Muestra final para la jornada de la mañana

UNIVERSIDAD DE LA SALLE VICERRECTORIA DE PROMOCION Y DESARROLLO HUMANO UNIDAD DE TRABAJO SOCIAL GRUPO CREACION DE EMPRESA I CICLO 2009 JORNADA MAÑANA	
No	NOMBRES Y APELLIDOS
1	ACOSTA MIRIAM
2	ARIAS GONZALES ANGIE LIZETH
3	AVILA MYRIAM NELSY
4	BELTRAN EDGAR
5	CABALLERO PINZON FABIOLA
6	CASAS CASTILLO JOSE ANTONIO
7	GALEANO OMAR
8	GAMBOA RINCON MARTHA LIGIA
9	GUILLEN LUZ MERY
10	LOPEZ PEREZ ALIDA
11	NEIRA SULEIMA
12	OCHOA HURTADO EDGAR
13	PAEZ MOLINA FANELY
14	PALOMINO CARLOS ALBERTO
15	SANABRIA RUTH MENDEZ
16	SUSA RODRIGUEZ ALVARO

FUENTE: Autora del proyecto

6.3 Fuentes

6.3.1 Fuentes primarias

Presentaciones elaboradas en power point con el fin de facilitar la comprensión de los temas dictados, proyectos de empresa presentados por cada uno de los padres, Encuestas directas, entrevistas y evidencias fotográficas.

6.3.2 Fuentes Secundarias

Como fuentes secundarias para la elaboración de este proyecto son libros de administración, revistas de la cámara de comercio, periódicos e internet.

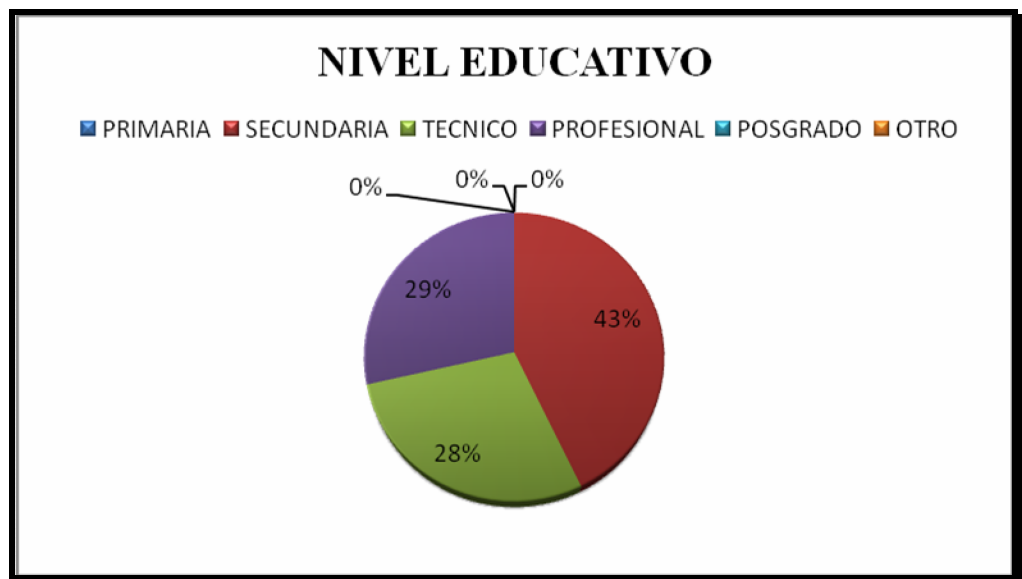
6.4 Técnicas para la recolección de la información

- *Encuesta directa:* A los padres de familia el primer día de clase se les realizó una encuesta que consta de 7 preguntas con la que se determinó nivel educativo, ocupación actual, idea de negocio, temas más relevantes y metodología. (Ver Anexo 1); también se diseñó una evaluación de clase con el fin de medir la satisfacción de los padres hacia la sesión en que los padres evalúan positiva o negativamente. (Ver Anexo 2)
- *Observación:* Al comenzar las sesiones se organizaban por grupos con el fin de socializar sobre las noticias o tareas de investigación que se dejaban en la sesión anterior; durante la clase se formulaban preguntas en el que se podía ver que tanto interés tenían los padres.
- *Internet:* Hoy en día es el instrumento más usado y más práctico así que se utilizó este medio para investigaciones y a su vez el grupo decidió abrir una cuenta de correo electrónico con el propósito de ir observando el avance de los planes de negocio y enviar el material que se utilizó para las sesiones con el fin de que los padres lo juntaran para tenerlo como archivo; Sin dejar también a un lado los libros y documentos físicos.

7 ANÁLISIS ENCUESTA DE INTRODUCCIÓN

El grupo de capacitadores se encargó de diseñar una encuesta inicial y/o de introducción con el fin de determinar aspectos básicos de cada padre; tales como: nivel educativo, estado laboral y aspectos que desean aprender en el curso.

1. INDIQUE SU NIVEL EDUCATIVO



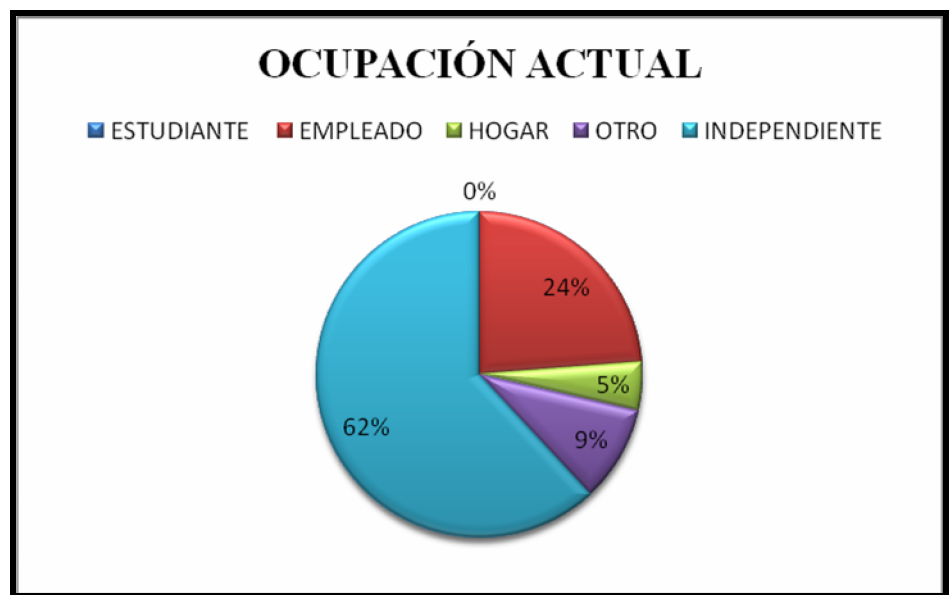
FUENTE: Autora del proyecto

NIVEL EDUCATIVO	%	PADRES
Primaria	0%	0
Secundaria	43%	7
Tecnico	28%	4
Profesional	29%	5
Posgrado	0%	0
Otro	0%	0
TOTAL	100%	16

El 43% de los padres de familia cuentan con un nivel educativo de secundaria; esto quiere decir que solamente del total de los padres solo el 29% cuentan con una carrera profesional y el 28% cuentan con estudios técnicos.

Esto significa que de los 16 padres de familia que toman el curso 10 padres de familia no cuentan con los conocimientos sobre formación empresarial ya que los padres que cuentan con estudios técnicos no están relacionados con el tema del curso.

2. ACTUALMENTE QUE OCUPACIÓN TIENE?



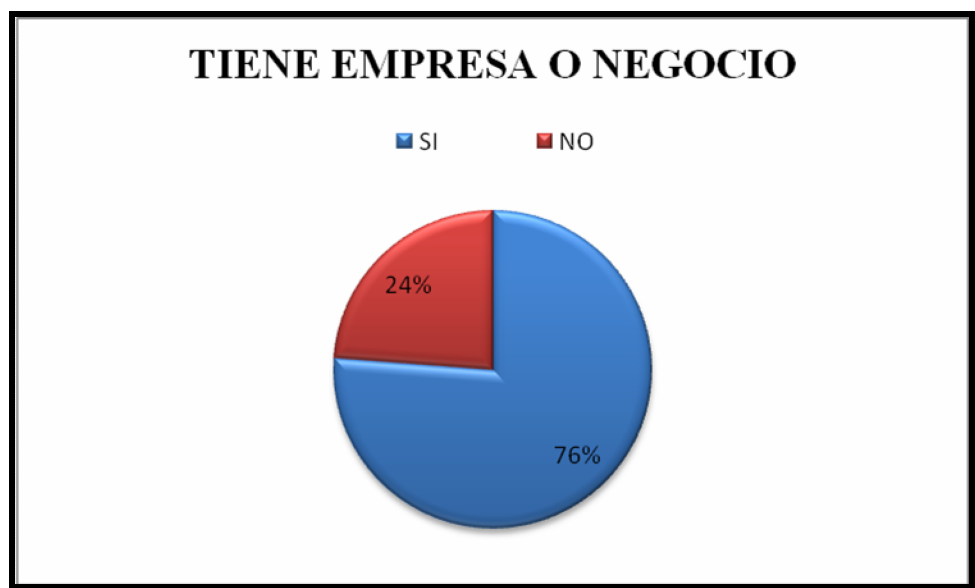
FUENTE: Autora del proyecto

OCUPACION	%	PADRES
Estudiante	0%	0
Empleado	24%	3
Hogar	5%	1
Otro	9%	2
Independiente	62%	10
TOTAL	100%	16

El 62% de los padres de familia cuentan con un empleo independiente, mientras que el 24% son empleados, el 5% son dedicados al hogar y el 9% a otro (oficios varios, por días).

Esto quiere decir que respecto al mayor porcentaje; en este caso el 62% es independiente no tienen conocimientos respecto a la Formación empresarial, por ejemplo ventas por catálogo o ventas directas de varios productos mas no de un producto.

3. TIENE EMPRESA O NEGOCIO



FUENTE: Autora del proyecto

	%	PADRES
SI	76%	12
NO	24%	4
TOTAL	100%	16

El 76% de los padres de familia cuentan con empresa y/o negocio y el otro 24% no cuentan con un negocio o son empleados.

Este resultado nos muestra que la mayoría de los padres de familia quieren tener los conocimientos para seguir adelante con su negocio, independizarse o formar empresa.

4. DESEA CREAR SU PROPIA EMPRESA?



FUENTE: Autora del proyecto

	%	PADRES
SI	95%	14
NO	5%	2
TOTAL	100%	16

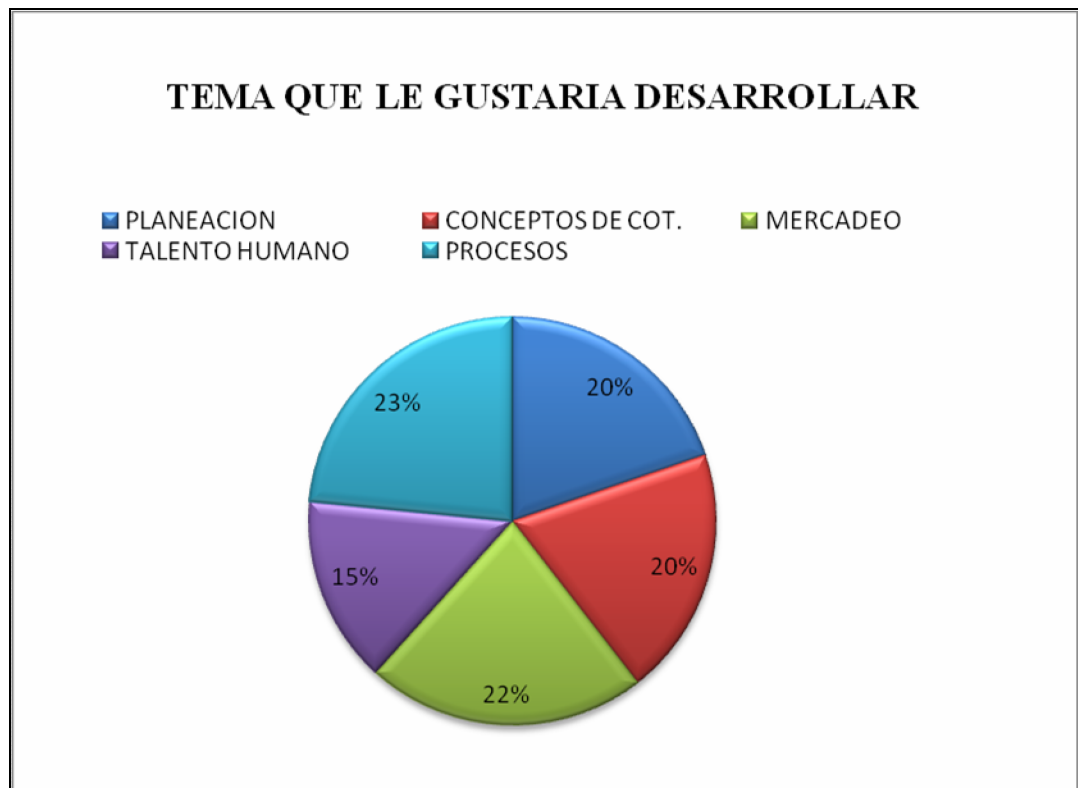
El 95% de los padres de familia desean crear su propia empresa, mientras que el 5 % de los padres restantes ya tienen su empresa pero no la tienen formalizada.

Teniendo en cuenta estos resultados se determina que los padres de familia están muy interesados en tomar el curso de Formación empresarial.

5. CUAL CONSIDERA QUE ES LA RAZÓN POR LA CUAL SE ES DIFÍCIL CREAR UNA EMPRESA Y/O NEGOCIO?

A raíz de que se trata de una pregunta abierta, los padres de familia consideran que las razones que les impiden formar empresa es el económico, falta de apoyo y miedo a las sociedades.

6. QUE TEMAS LE GUSTARIA QUE SE DESARROLLARAN DURANTE EL CURSO.

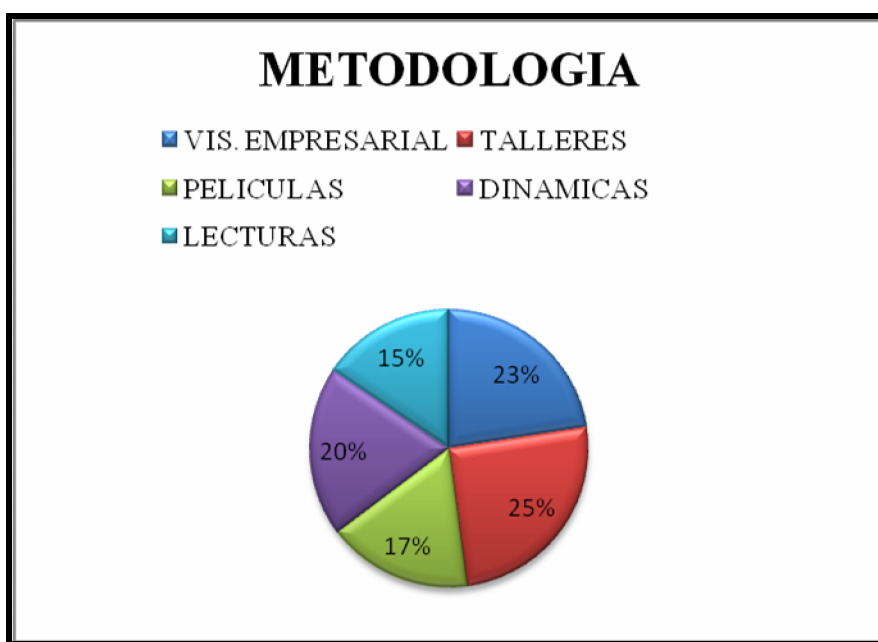


FUENTE: Autora del proyecto

TEMA	%	PADRES
Planeación	20%	2
Conceptos de contabilidad	20%	2
Mercadeo	22%	4
TalentoHumano	15%	2
Procesos Administrativos	23%	6
TOTAL	100%	16

Según los resultados todos los temas deben ser desarrollados dentro del curso ya que manejan porcentajes casi equitativos como lo son según orden 23% procesos administrativos, 22% mercadeo, 20% planeación y conceptos básicos de contabilidad y el 15% en Talento humano.

7. CUAL DE LAS SIGUIENTES METODOLÓGICAS PREFIERE QUE SE DESARROLLARA EN EL TRANCURSO DEL CURSO?



FUENTE: Autora del proyecto

METODOLOGÍA	%	PADRES
Lecturas	15%	2
Talleres	25%	4
Dinámicas	20%	2
Películas	17%	3
Visitas empresariales	23%	5
TOTAL	100%	16

Los resultados a esta pregunta son casi equitativos ya que todos los métodos son adecuados para desarrollarlos en el curso el porcentaje más alto tiene el 25% talleres, 23% visitas empresariales, 20% dinámicas, 17% películas y 15% lecturas.

Por lo tanto todos los métodos son viables para aplicarlos dentro de la capacitación ya que por medio de ellos se motiva al padre para que no deje asistir a la capacitación.

7.1 ANALISIS ENCUESTAS IMPEDIMENTOS DE FORMAR EMPRESA

Según las encuestas realizadas sobre este tema las respuestas más comunes de los padres fueron:

Tabla 3. Resultado encuesta de impedimento de formar empresa

FACTOR	CANTIDAD
Factor Económico	4
Falta de asesoría	1
Falta de ganas y actitud	1
Falta de oportunidades	5
Referencias bancarias – Vida crediticia	2
No todo el mundo puede hacer empresa	3
TOTAL	16

Fuente: Diseñado por el autor

De los 16 padres de familia que participaron en la encuesta la respuesta que más resalta es la de falta de oportunidades, seguido por el factor económico. Teniendo en cuenta dichas respuestas se presenta un material en la que ayuda a reflexionar sobre esos temas; el día que se muestran las soluciones se ingresa a la sala de sistemas con el fin de que sean ellos mismos quienes vean por medio de la página de la Cámara de comercio de Bogotá.

La Cámara de comercio de Bogotá ofrece estos servicios en su página:

7.2 Soluciones Financieras

El Programa de Soluciones Financieras, de la Cámara de Comercio de Bogotá, busca preparar a emprendedores y empresarios en el proceso de consecución de recursos financieros, aumentando así la probabilidad de conseguir el financiamiento esperado.

Con este fin, la Cámara de Comercio de Bogotá establece alianzas estratégicas con entidades que promueven el financiamiento en la ciudad, así como con fondos de capital privado, inversionistas ángel y fondos de capital de riesgo, entre otros, que permitan canalizar la demanda de financiamiento con la oferta disponible según el perfil de las empresas.

Los servicios para el financiamiento empresarial son:

- Ruedas de Soluciones Financieras.
- Ruedas de Inversionistas Privados.
- Consultoría en financiamiento empresarial.
- Información actualizada de las diferentes alternativas de financiamiento empresarial.

Mayores informes sobre el programa:

Erik Montoya - Teléfono: 5941000 Ext. 2758

Aura Sofía Dávila - Teléfono: 5941000 Ext. 2229

Johana Gil: Ext. 4320

Correo electrónico: apoyofinanciero@ccb.org.co

Soluciones de formación

La cámara de comercio ofrece diplomados y seminarios en la que se basa en los áreas más importantes en la formación empresarial; también dictan asesorías para obtener certificados de calidad. Para más información ingresar a la página www.ccb.org.co.

Después de esta sesión los padres mostraron su interés por averiguar más sobre los apoyos y medios que existen para formar empresa.

7.3 PROGRAMA DE CAPACITACIÓN


7.4 SYLLABUS

El syllabus, fue un instrumento que sirvió de guía para empezar a desarrollar los temas que se programaron. Teniendo en cuenta los resultados de la encuesta inicial desarrollada por los padres se tomó la decisión de hacer énfasis y abordar temas específicos como procesos administrativos, mercadeo, planeación, conceptos básicos de contabilidad y Talento humano.

Los capacitadores ayudarán a los padres a hacer menos complejos los temas por medio de lecturas de interés y actividades en clase, este método ayuda a que los padres se comprometan con el desarrollo de la capacitación

Se vio conveniente realizar clases de cómo elaborar un plan de negocio ya que los padres no tenían un conocimiento de cómo elaborarlo teniendo en cuenta que no se exigía o no era obligatorio; los padres desearon llevarlo a cabo.

Al planear este programa se tuvo en cuenta las fechas específicas para el desarrollo de cada tema y a su vez las actividades. De acuerdo a los resultados se muestra el diseño final del “SYLLABUS”.

	<p align="center"> UNIVERSIDAD DE LA SALLE VICERRECTORIA DE PROMOCION Y DESARROLLO HUMANO UNIDAD DE TRABAJO SOCIAL GRUPO DE CREACION DE EMPRESA FACULTAD DE ADMINISTRACION DE EMPRESAS SYLLABUS </p>
---	---

<p align="center"><i>¡BIENVENIDOS AL MARAVILLOSO MUNDO DE LA INNOVACIÓN, DE LA CREATIVIDAD Y DEL INGENIO!</i></p>	
<p>METODOLOGÍA: TEORICO – PRACTICO</p>	<p>ESPACIO ACADEMICO: CREACION DE EMPRESA UBICACIÓN: SEDE CHAPINERO</p>
<p>NUMERO DE ESTUDIANTES: 16</p>	<p>INTENSIDAD HORARIA: 60 HORAS HORARIO: 8:00 A 10:00 AM</p>
<p align="center">EQUIPO DOCENTE: LISEETH SANCHEZ.</p>	

<p align="center">OBJETIVO GENERAL</p>
<p>Formar creadores de empresa, a través de de su formación ética, humanística e investigativa, sean los protagonistas en el proceso de creación, crecimiento y consolidación de empresas innovadoras.</p>

<p align="center">OBJETIVOS ESPECIFICOS</p>
<p align="center"> 1. Conocer el entorno externo mundial. 2. Identificar la empresa, sus elementos, clases y funciones. 3. Definir la Administración con sus procesos y planeación estratégica. </p>

CONTENIDOS			
CONTENIDO TEMATICO	FECHA	COMPETENCIAS A DESARROLLAR	ESTRATEGIAS PEDAGOGICAS PARA EL TRABAJO DE AULA
<p>1. Enfoque entorno externo económico.</p>	<p>Marzo 14 de 2009</p>	<p>Competencias comunicativas, enfatizando en la propositiva donde cada participante da su punto de vista frente a la situación</p>	<p>Presentación y socialización del tema expuesto. Apoyo de lecturas y periódico</p>

		económica del país.	PORTAFOLIO.
2. Capacidad empresarial.	Marzo 21 de 2009	Competencia conceptual, donde adquiere el conceptos e interpretativa por medio de la socialización luego de expuesto la temática.	Explicación por parte del docente, socialización por parte de los estudiantes, y apoyo de lectura del tema expuesto.
3. ¿Qué es un Proyecto? "Conjunto de análisis que permite clarificar las ventajas y desventajas económicas, técnicas y sociales que se obtienen de la asignación de recursos a una determinada actividad".	Marzo 28 de 2009	Competencia interpretativa, y conceptual en donde desarrolla la capacidad de interpretar las distintas definiciones de la temática. Competencia participativa, capacidad de discutir sobre la temática.	Explicación por parte del docente, socialización por parte de los estudiantes, y apoyo de lectura del tema expuesto. Taller de aplicación. Dinámica en clase.
4. Empresa. Definición Clasificación Recursos Elementos Funciones	Abril 4 de 2009	Competencia interpretativa, y conceptual en donde desarrolla la capacidad de interpretar las distintas definiciones de la temática. Competencia participativa, capacidad de discutir sobre la temática.	Socialización por parte de los estudiantes. Información de Empresa. Explicación normas de las Empresas. Taller. Video. Exposición del Docente.
5. Motivación para la creación de Empresa. ✓ Desarrollo del Espíritu Empresarial y personalidad emprendedora. ✓ Definición del Espíritu Empresarial, características	Abril 18 de 2009	Competencia comunicativa y humana, en donde los estudiantes participan de la dinámica. Competencia personal y argumentativa, donde se exponen las habilidades, cualidades y actitud de los participantes.	Taller de Creatividad. Dinámica Lúdica. Mesa Redonda de Lecturas. Sala de Sistemas.


de una persona con Espíritu Empresarial. ✓ El pensamiento creativo y lateral. ✓ Creatividad. ✓ Iniciativa. ✓ Aptitudes. ✓ Innovación. ✓ Crecimiento Personal y Empresarial. ✓ Motivación al Logro.			
6. Administración. ✓ Definición. ✓ Funciones. ✓ Proceso Administrativo. ✓ Organización.	Abril 25 de 2009	Competencia conceptual, donde adquiere el conceptos e interpretativa por medio de la socialización luego de expuesto la temática	Socialización por parte de los estudiantes. Información de Empresa. Explicación normas de las Empresas. Taller. Video. Exposición del Docente.
7. Planeación Estratégica. ✓ Definición. ✓ Elementos. ✓ Funciones. ✓ Proceso. ✓ Desarrollo.	Mayo 2 de 2009	Competencia participativa y técnica en donde los participantes crean un compromiso con sus proyectos a desarrollar, definiendo, la misión, visión y objetivos.	Socialización por parte de los estudiantes. Información de Empresa. Taller. Exposición del Docente. Conferencista.
8. Mercadeo y Ventas. ✓ Definición. ✓ Elementos. ✓ Funciones. ✓ Proceso. ✓ Desarrollo.	Mayo 9 de 2009	Competencia conceptual, donde adquiere el conceptos e interpretativa por medio de la socialización luego de expuesto la temática.	Socialización por parte de los estudiantes. Información de Empresa. Taller. Exposición del Docente. Aplicación de un Producto creado por los Estudiantes.

9. Calidad y Servicio. ✓ Definición. ✓ Elementos. ✓ Funciones.	Mayo 16 de 2009	Competencia conceptual, donde adquiere el conceptos e interpretativa por medio de la socialización luego de expuesto la temática.	Socialización por parte de los estudiantes. Información de Empresa. Taller. Exposición del Docente. Aplicación de un Producto creado por los Estudiantes.
10. Planeación del Talento humano. ✓ Definición. ✓ Características	Mayo 23 de 2009	Competencia comunicativa el desarrollo de habilidades en comunicación y problemática de la que se puede enfrentar	Socialización por parte de los estudiantes. Información de Empresa. Taller. Exposición del Docente. Lecturas
11. Contabilidad y costos Conceptos Básicos	Mayo 30 de 2009	Competencia interpretativa, en donde cada uno toma como referencia los conceptos contables para aplicarlos a su proyecto.	Socialización por parte de los estudiantes. Taller. Exposición del Docente. Lecturas
12. Legalización de Empresa Pasos	Junio 6 de 2009	Competencia participativa y conceptual.	Socialización por parte de los estudiantes. Taller. Exposición del Docente. Lecturas.
13. Feria Empresarial organizado por los alumnos.	Agosto 22 de 2009	Competencia directiva en donde se ven involucrados con su empresa a desarrollar, esperando resultados positivos económicos.	Muestra empresarial de cada proyecto desarrollado por los padres participantes al programa.

Fuente: Elaborado por los capacitadores y asesoría Dra. Susana Avendaño

7.5 DESARROLLO Y CONTENIDO DEL PROGRAMA

Para el desarrollo del contenido del programa se llevaron a cabo varias actividades en la que se muestran las observaciones (resultados) de los padres de familia durante cada sesión de clase:

	CAPACITACION RED DE PADRES GRUPO: 01 JORNADA: MAÑANA HORARIO: 8:00 A 10:00 AM FACILITADORA: LISEETH SANCHEZ			
FECHA SESION	LISTA DE ASISTENTES	CONTENIDO - TEMAS	METODOLOGÍA	OBSERVACIONES
Marzo 14 de 2009	Acosta Myriam Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Beltran Edgar Caballero Fabiola Casas Jose Galeano Omar Gamboa Martha Guillen Luz Mery Lopez Perez Alida Neira Suleima Ochoa Edgar Paez Molina fanely Palomino Carlos Sanabria Ruth	Enfoque entorno económico Liderazgo. Componentes del liderazgo. Conducta y estilos de liderazgo. Dimensiones de la rejilla. ¿Qué es un líder? Principales temores en la actuación de los líderes.	Mesa redonda Taller en clase Exposición por el facilitador preguntas	Con el material presentado por los padres sobre economía colombiana se realizó una socialización en la que los padres de familia presentaron en forma escrita; con base en el desarrollo del tema se procedió a iniciar la dinámica resaltando aspectos importantes. Para el desarrollo de esta sesión se utilizó el método teórico- práctico, los padres llevaron un informe de la economía en Colombia en el que se debatió el tema. Se dio a conocer la teoría del tema del día LIDERAZGO en que el capacitador expone sobre ella. Luego se lleva a cabo un taller aplicando el tema del día; los padres participan activamente y responden positivamente a la misma. <i>(Ver cuadernillo de talleres e investigaciones).</i>

	Susa Alvaro	<i>(Ver cuadernillo de material)</i>		El facilitador propone grupos para compartir refrigerios al terminar la clase, los padres están de acuerdo. La siguiente clase se comienza; para este día el encargado fue la facilitadora.
Marzo 21 de 2009	Acosta Myriam Arias Angie Iizeth Avila Myriam Nelsy Beltran Edgar Caballero Fabiola Casas Jose Galeano Omar Gamboa Martha Guillen Luz Mery Lopez Perez Alida Neira Suleima Ochoa Edgar Paez Molina fanelly Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro	Capacidad empresarial. Etapas de la capacidad empresarial. El papel del empresario emprendedor. Los roles claves que explican el nacimiento y la supervivencia de las empresas. Líder. Emprender. Espíritu empresarial. <i>(Ver cuadernillo de material)</i>	Mesa redonda Taller en clase Exposición por el facilitador preguntas	Para el desarrollo de esta sesión se utilizó el método teórico – práctico, los padres llevaron un informe de la economía en Colombia en el que se debatió del tema. Se dio a conocer la teoría del tema del día CAPACIDAD EMPRESARIAL en que el capacitador expone sobre ella. Luego se lleva a cabo un taller aplicando el tema del día; los padres participan activamente y responden positivamente a la misma. En el desarrollo del taller los padres aplican el tema con mucho entusiasmo aunque se es muy notorio el liderazgo de algunos padres; pero en si todos participan. . <i>(Ver cuadernillo de talleres e investigaciones).</i> Se deja como investigación averiguar sobre el tema de la clase siguiente ¿Qué

				<p>es un proyecto?</p> <p>Después de terminar con el taller el grupo escogió a un líder para la explicación del mismo. Después de esta actividad se prosigue a compartir un refrigerio.</p>
<p>Marzo 28 de 2009</p>	<p>Acosta Myriam Arias Angie Iizeth Avila Myriam Nelsy Beltran Edgar Caballero Fabiola Casas Jose Galeano Omar Gamboa Martha Guillen Luz Mery Lopez Perez Alida Neira Suleima Ochoa Edgar Paez Molina fanely Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Proyecto Definición de proyecto. Etapas del emprendedor. Lo que debe poseer un empresario con éxito y proyectos. Ventajas de un proyecto. <i>(Ver cuadernillo de material)</i></p>	<p>Socialización de la investigación por parte de los padres. Exposición por el facilitador. Actividad de retroalimentación.</p>	<p>Una vez desarrollado el tema se incentiva a la participación del grupo por medio de aclaraciones y respondiendo preguntas y escuchar aportes. Con base en el desarrollo del tema se procede a iniciar una dinámica resaltando lo que ellos investigaron (<i>Ver cuadernillo de talleres e investigaciones</i>) y lo que expuso la facilitadora. La participación de los padres fue activa; se formaron 3 grupos; el tablero estaba dividido en 3 partes y por tiempo deberían explicar en 4 palabras lo que debe poseer el empresario para llevar un proyecto con éxito. Al llevarse la actividad con control de tiempo los padres se vieron muy entusiasmados por que el grupo que ganara tendría un premio. Todos los padres expusieron muy buenas respuestas aunque repitieron y colocaron más palabras de las que se pidió. Al realizar esta dinámica se demostró que el</p>

				<p>tema quedó claro y el propósito del facilitador fue cumplido que era el emprendimiento.</p> <p>Los padres deben averiguar sobre el tema de la clase siguiente (Empresa). Se compartió refrigerio.</p>
<p>Abril 04 de 2009</p>	<p>Acosta Myriam Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Beltran Edgar Caballero Fabiola Casas Jose Galeano Omar Gamboa Martha Guillen Luz Mery Lopez Perez Alida Neira Suleima Ochoa Edgar Paez Molina fanely Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Empresa ¿Cómo se puede aplicar este concepto en una empresa? ¿Cuáles son los recursos utilizados en una empresa? ¿Cuáles son los objetivos principales de una empresa? Tipos de Empresa Clasificados Según Diversos Criterios Tipos de Empresa en Economías de Mercado (<i>Ver cuadernillo de material</i>)</p>	<p>Socialización de la investigación por parte de los padres. Exposición por el facilitador.</p>	<p>Los padres realizaron una investigación sobre el tema del día (<i>Ver cuadernillo de talleres e investigaciones</i>) en la que se socializaron conceptos y algunos padres aplicaron el tema a su idea de negocio. Se dio a conocer la teoría del tema del día EMPRESA en que el facilitador expone sobre ella; se hizo una comparación de lo expuesto con lo investigado por los padres. Durante la clase se formularon preguntas en que los padres querían aclarar para aplicarlo en la idea de negocio. Se compartió refrigerio.</p>

Abril 18 de 2009	<p>Acosta Myriam Arias Angie Iizeth Avila Myriam Nelsy Caballero Fabiola Casas Jose Galeano Omar Gamboa Martha Guillen Luz Mery Lopez Perez Alida Neira Suleima Ochoa Edgar Paez Molina fanely Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Motivación para la creación de empresa. El componente emprendedor. Competencias empresariales. Flujo para creación de empresas. Obstáculos al espíritu emprendedor. El perfil empresarial y las fases de intersección del negocio. <i>(Ver cuadernillo de material)</i></p>	<p>Mesa redonda Trabajo grupal Exposición por un padre. Exposición por el facilitador.</p>	<p>En este día los padres llegaron un poco tarde a la clase; después de 20 minutos se comenzó la clase. La facilitadora expuso el material de acuerdo al tema del día. Se organizaron grupos para analizar un caso de emprendimiento de la revista empresarial de la Cámara de comercio del primer trimestre de 2009 de Pereira de las páginas 36, 38 y 40 (<i>Ver cuadernillo de material</i>) se debate del tema; a su vez se desarrolla un taller en grupos de 3 personas conformando 5 grupos en total. (<i>Ver cuadernillo de talleres e investigaciones</i>) los resultados son positivos aunque en el día de hoy no asistió un padre de familia el señor Edgar Beltrán. La clase del día de hoy fue muy corta por el tiempo, la facilitadora les hizo una recomendación por la llegada tarde. El padre Carlos Palomino pidió disculpas por la llegada tarde a todo el grupo. Se compartió refrigerio.</p>

<p>Abril 25 y Mayo 02 de 2009</p>	<p>Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Caballero Fabiola Galeano Omar Gamboa Martha Guillen Luz Mery Neira Suleima Ochoa Edgar Lopez Perez Alida Paez Molina fanely Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Administración- planeación estratégica Definición Pasos a seguir para una buena planeación estratégica. Misión Visión Objetivos Ubicación e instalaciones Situación del mercado Productos y servicios Ventas Mercadotecnia Competidores Personal Asesores externos Compras Inventarios Conclusiones Operación y producción Crédito y cobranza Alianzas estratégicas (<i>Ver cuadernillo de material</i>)</p>	<p>Exposición por el facilitador. Retroalimentación. Participación de los padres.</p>	<p>Para el desarrollo de esta sesión por ser un tema extenso y el más importante para el curso se llevó a cabo en 2 sesiones; se presentaron bastantes preguntas por que la facilitadora solicitó que fueran aplicando estos temas a los planes de negocio se utilizó el método teórico – práctico. Fue necesario que la facilitadora pasara puesto por puesto para asesorar a algunos padres respecto a sus ideas. El padre José Casas llamó a la asesora para reportar que no iba a asistir al curso por muerte de su padre. Agradeció mucho por la ayuda y que para el próximo curso se inscribía. La Sra. Myriam Acosta dejo de asistir por cuestiones de salud justificó al llamar la facilitadora. Se compartió refrigerio.</p>
--	--	--	---	---

<p>Mayo 09 de 2009</p>	<p>Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Caballero Fabiola Galeano Omar Gamboa Martha Ochoa Edgar Lopez Perez Alida Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Mercadeo y ventas ¿Qué es el Mercadeo? Plan de marketing Las venta (<i>Ver cuadernillo de material</i>)</p>	<p>Exposición por parte del facilitador. Lecturas Exposición por grupos. Actividad grupal.</p>	<p>Después de que el facilitador explico el tema del día se realizó una dinámica en la que se dan lecturas sobre la venta y plan de marketing, (<i>Ver cuadernillo de material</i>) se manejó en grupos de 2 personas y se socializó con las ideas más relevantes.</p> <p>La facilitadora da un tiempo límite para las lecturas y saquen las ideas más relevantes y crearan un producto y lo vendieran. Al avisarles que se acabó el tiempo los padres se demoraron en acabar; la facilitadora nombró al azar 5 personas para que ofrecieran los productos.</p> <p>Los expositores ofrecieron variedad de productos tales como: chaquetas en cuero, comidas rápidas, esferos, aretes y pulseras, y canguros con GPS.</p> <p>En esta actividad ofrecieron variedad de productos y no se repitió ninguno, aunque hubo debate en los precios lograron “vender” sus productos, llamó mucho la atención del canguro con GPS por que ofrecieron un precio muy bajo así que se puede notar la innovación y creación que fomentan los padres.</p>
-------------------------------	--	---	--	---

				<p>La Sra Luz mery guillen, Suleima Neira, y Fanely Paez decidieron no asistir por cuestiones de salud y problemas personales, justificaron a la facilitadora.</p> <p>Se compartió refrigerio.</p>
--	--	--	--	--

<p>Mayo 16 de 2009</p>	<p>Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Caballero Fabiola Galeano Omar Gamboa Martha Ochoa Edgar Lopez Perez Alida Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Calidad y servicio Definición de calidad Función de calidad Elementos de la calidad <i>(Ver cuadernillo de material)</i></p>	<p>Exposición por parte de la facilitadora. Lecturas. Mesa Redonda</p>	<p>Se dio a conocer la teoría del tema del día en que la capacitadora se profundiza por medio de casos sobre el tema del día.</p> <p>En grupos de 2 personas realizamos lectura de la revista de cámara de comercio de Pereira páginas 18 y 19 relacionado con el tema <i>(Ver cuadernillo de material)</i> se socializa en mesa redonda.</p> <p>La participación fue poca la facilitadora aportó ideas.</p> <p>Se compartió refrigerio.</p>
-------------------------------	--	--	--	--

<p>Mayo 23 de 2009</p>	<p>Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Caballero Fabiola Galeano Omar Gamboa Martha Ochoa Edgar Lopez Perez Alida Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Administración del Talento Humano Definición de recursos y talento humano Importancia Prácticas de selección Análisis de puestos Usos de la información del análisis de puestos Pasos en el análisis de puestos Instrumentos de selección Planificación del Talento humano</p> <p><i>(Ver cuadernillo de material)</i></p>	<p>Exposición por parte del facilitador. Debate.</p>	<p>Para el desarrollo de esta sesión se utilizó el método teórico. Se dio a conocer la teoría del tema del día en que el capacitador expone sobre ella.</p> <p>Los padres solicitaron que en este día se culminara la clase más temprano. El interés de los padres se notó que aunque la sesión culminó 30 minutos antes todos los padres asistieron.</p> <p>Se compartió refrigerio.</p>
-------------------------------	--	--	--	---


<p>Mayo 30 de 2009</p>	<p>Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Caballero Fabiola Galeano Omar Gamboa Martha Ochoa Edgar Lopez Perez Alida Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Contabilidad y costos Definición contabilidad Objetivos de la contabilidad Definición de costos Definición de Gasto Diferencias entre costos y gastos Balance General <i>(Ver cuadernillo de material)</i></p>	<p>Exposición por parte del facilitador. Debate.</p>	<p>Para el desarrollo de esta sesión se utilizó el método teórico. Se dio a conocer la teoría del tema del día CONTABILIDAD Y COSTOS en que el capacitador expone sobre ella.</p> <p>En esta clase el Dr. Dagoberto Castillo asistió a la clase en que aportó al tema y los padres aclararon que debería dictarse un curso de contabilidad.</p> <p>Se comparte refrigerio.</p>
-------------------------------	--	--	--	--

<p>Junio 06 de 2009</p>	<p>Arias Angie lizeth Avila Myriam Nelsy Caballero Fabiola Galeano Omar Gamboa Martha Ochoa Edgar Lopez Perez Alida Palomino Carlos Sanabria Ruth Mendez Susa Rodriguez Alvaro</p>	<p>Legalización de Empresa</p>	<p>Lecturas Mesa Redonda</p>	<p>El material presentado para este día fue por medio de copias en el que informa paso a paso para constituir una empresa (<i>Ver cuadernillo de material</i>)</p> <p>Se elaboró por medio de mesa redonda, en la que cada uno de los padres lee a todo el grupo.</p> <p>Para este día se desplaza todo el grupo a la sala de sistemas con el fin de que cada uno de los padres profundice y a su vez investigue sobre la legalización de empresa.</p>
------------------------------------	--	---	----------------------------------	---

Fuente: Autora del proyecto

7.6 REFLEXIÓN Y RESULTADOS DE CADA SESIÓN

Durante el desarrollo de cada sesión se llevaron a cabo reflexiones y a su vez se evaluó la satisfacción de cada padre durante la clase, a continuación se muestran dichos resultados:

	<div>CAPACITACIÓN RED DE PADRES</div> <div>GRUPO: 01</div> <div>JORNADA: MAÑANA</div> <div>HORARIO: 8:00 A 10:00 AM</div> <div>FACILITADORA: LISEETH SANCHEZ</div>																																			
SESION	REFLEXION			EVALUACIÓN DE SATISFACCIÓN																																
Marzo 14 de 2009	Después de dictada la clase encontré que los métodos que se emplearon fueron apropiados, los padres muestran el interés por el curso, el facilitador debe ser de más carácter porque este grupo fomenta desorden y "recocha".			<div>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</div> <div>Tabla 4. Tabulación Evaluación de satisfacción</div> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>16</td><td>Me gusta</td><td>16</td><td>Completamente</td><td>16</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td></td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td></tr></table> <div>FUENTE: Autora del proyecto</div>			¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	16	Me gusta	16	Completamente	16	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0			No comprendí	0	TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																																
Bueno	16	Me gusta	16	Completamente	16																															
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																															
Malo	0			No comprendí	0																															
TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16																															

		Los resultados de la tabulación indican que los 16 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método.																														
Marzo 21 de 2009	Después de dictada la clase encontré que los métodos empleados fueron apropiados, los padres cada vez muestran el interés por el curso y por participar, la facilitadora se siente más segura al manejo del grupo pero aún así hace falta más criterio.	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 5. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>16</td><td>Me gusta</td><td>16</td><td>Completamente</td><td>16</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td></td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 16 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método.</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	16	Me gusta	16	Completamente	16	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0			No comprendí	0	TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	16	Me gusta	16	Completamente	16																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0			No comprendí	0																											
TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16																											

Marzo 28 de 2009	<p>En la clase encontré que los métodos que se emplearon fueron apropiados, los padres cada vez muestran el interés por el curso y por participar, la facilitadora se siente más segura al manejo del grupo. Los padres se encontraron muy motivados con la clase de hoy.</p>	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 6. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>16</td><td>Me gusta</td><td>16</td><td>Completamente</td><td>15</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>1</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td></td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 16 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método.</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	16	Me gusta	16	Completamente	15	Regular	0	No me gusta	0	A medias	1	Malo	0			No comprendí	0	TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	16	Me gusta	16	Completamente	15																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	1																											
Malo	0			No comprendí	0																											
TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16																											

Abril 04 de 2009	Después de dictada la clase encontré que los métodos empleados fueron apropiados, los padres cada vez muestran el interés por el curso y por participar, la facilitadora se siente más segura al manejo del grupo, el tema fue muy extenso así que los padres decidieron conservar el material en medio impreso.	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 7. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>14</td><td>Me gusta</td><td>16</td><td>Completamente</td><td>16</td></tr><tr><td>Regular</td><td>2</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td></td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td><td>TOTAL</td><td>16</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 16 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método.</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	14	Me gusta	16	Completamente	16	Regular	2	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0			No comprendí	0	TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	14	Me gusta	16	Completamente	16																											
Regular	2	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0			No comprendí	0																											
TOTAL	16	TOTAL	16	TOTAL	16																											
Abril 18 de 2009	Después de dictada la clase encontré que los métodos empleados, a los padres les gusta la forma de presentación del tema pero la comprensión y la atención se nota más en medios de diagramas e imágenes los padres mostraron interés por el tema y por participar, la facilitadora se siente más segura al manejo del grupo, el tema fue muy corto. Se sintió el compromiso del grupo y el liderazgo por parte de la facilitadora.	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 8. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>15</td><td>Me gusta</td><td>15</td><td>Completamente</td><td>15</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td></td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>15</td><td>TOTAL</td><td>15</td><td>TOTAL</td><td>15</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	15	Me gusta	15	Completamente	15	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0			No comprendí	0	TOTAL	15	TOTAL	15	TOTAL	15
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	15	Me gusta	15	Completamente	15																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0			No comprendí	0																											
TOTAL	15	TOTAL	15	TOTAL	15																											

	<p>El padre que faltó Edgar Beltrán justificó que no podía asistir más a la capacitación por un viaje fuera de la ciudad; Respecto a estos resultados de deserción del curso no deberían haberse presentado pero cabe resaltar que al ser padres y/o madres cabeza de hogar deben cumplir con sus obligaciones laborales y personales.</p>	<p>Los resultados de la tabulación indican que los 15 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método.</p> <p>Resaltaron mucho la falta de puntualidad de los padres.</p>																														
<p>Abril 25 y Mayo 02 de 2009</p>	<p>En esta sesión encontré que los padres mostraron interés por el tema del día y participaron con aportes de experiencias, la facilitadora se siente segura al manejo del grupo, el tema fue muy extenso así que los padres decidieron que la facilitadora enviara el material al correo electrónico; al momento que la facilitadora comunicó que aplicaran este tema en el plan de negocio el grupo se interesó mucho mas; por lo tanto lo que capta la atención en ellos es cumplir con sus propósitos en este caso el plan de negocio.</p>	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 9. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>13</td><td>Me gusta</td><td>13</td><td>Completamente</td><td>13</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td>0</td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>13</td><td>TOTAL</td><td>13</td><td>TOTAL</td><td>13</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 13 padres que</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	13	Me gusta	13	Completamente	13	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0		0	No comprendí	0	TOTAL	13	TOTAL	13	TOTAL	13
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	13	Me gusta	13	Completamente	13																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0		0	No comprendí	0																											
TOTAL	13	TOTAL	13	TOTAL	13																											

		asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método.																														
Mayo 09 de 2009	La sesión del día presentó mucho interés en los padres; la participación fue óptima con aportes al tema. La dinámica se llevó con orden; se ve reflejado en los padres el avance en los conocimientos que se adquieren en el curso. Aunque la deserción de algunos padres son justificables.	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 10. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>10</td><td>Me gusta</td><td>10</td><td>Completamente</td><td>10</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td>0</td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 10 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método. El método de lectura les motiva más a los padres y se les facilita</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0		0	No comprendí	0	TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0		0	No comprendí	0																											
TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10																											

		para entender el tema.																														
Mayo 16 de 2009	Al terminar la clase encontré que el método empleado fue apropiado, los padres aunque casi no participaron el tema fue claro; la facilitadora decide enviar material al correo electrónico.	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 11. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>10</td><td>Me gusta</td><td>10</td><td>Completamente</td><td>10</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td>0</td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 10 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método. El método de lectura les motiva más a los padres y se les facilita para entender el tema.</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0		0	No comprendí	0	TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0		0	No comprendí	0																											
TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10																											

Mayo 23 de 2009	<p>En esta clase encontré que el método empleado fue apropiado, los padres aunque solicitaron terminar la clase un poco más temprano el tema quedó claro; la facilitadora decide enviar material al correo electrónico.</p>	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 12. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>10</td><td>Me gusta</td><td>10</td><td>Completamente</td><td>10</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td>0</td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 10 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método. Al utilizar el método de observación directa se puede determinar que los padres se interesan mucho por el tema; esto determina</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0		0	No comprendí	0	TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0		0	No comprendí	0																											
TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10																											

		que los padres son muy humanitarios.																														
Mayo 30 de 2009	En esta clase encontré que el método empleado fue apropiado; aunque en estos temas deben dictarse también como curso; los padres lo solicitaron al Dr. Dagoberto.	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 13. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>10</td><td>Me gusta</td><td>10</td><td>Completamente</td><td>10</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td>0</td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 10 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método. Los padres proponen que se haga también una capacitación sobre</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0		0	No comprendí	0	TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0		0	No comprendí	0																											
TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10																											

		contabilidad básica.																														
Junio 06 de 2009	En esta clase encontré que el método empleado fue apropiado, los padres se vieron interesados por el método que se utilizó para la aclaración del tema; aunque 2 de los padres no saben mucho respecto al manejo de sistemas la facilitadora se enfocó mucho en ellos pero el tema quedó claro.	<p>En la evaluación de satisfacción se ve reflejado los resultados de la sesión:</p> <p>Tabla 14. Tabulación Evaluación de satisfacción</p> <table><tr><th colspan="2">¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?</th><th colspan="2">¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?</th><th colspan="2">El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?</th></tr><tr><td>Bueno</td><td>10</td><td>Me gusta</td><td>10</td><td>Completamente</td><td>10</td></tr><tr><td>Regular</td><td>0</td><td>No me gusta</td><td>0</td><td>A medias</td><td>0</td></tr><tr><td>Malo</td><td>0</td><td></td><td>0</td><td>No comprendí</td><td>0</td></tr><tr><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td><td>TOTAL</td><td>10</td></tr></table> <p>FUENTE: Autora del proyecto</p> <p>Los resultados de la tabulación indican que los 10 padres que asistieron a la sesión quedaron satisfechos con el método.</p>	¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?		Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10	Regular	0	No me gusta	0	A medias	0	Malo	0		0	No comprendí	0	TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10
¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?		¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?		El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí?																												
Bueno	10	Me gusta	10	Completamente	10																											
Regular	0	No me gusta	0	A medias	0																											
Malo	0		0	No comprendí	0																											
TOTAL	10	TOTAL	10	TOTAL	10																											

Fuente: Autora del proyecto

7.7 PLANES DE NEGOCIO

A continuación se muestra una idea de cada uno de los planes que presentaron los padres de familia: (*Ver cartilla de materiales, talleres e investigaciones*)

- **BUILDING HARMONY**

Representante Legal: Edgar Ochoa

Teléfonos: 310-4887658 / 2391067

Correo: ed.ochoa@hotmail.com



Es una institución creada con el ánimo de contribuir activamente en la construcción de mejores condiciones de vida, partiendo desde la sensibilización por reconocer los posibles riesgos, cómo prevenirlos y en un caso dado cómo manejarlos, afianzando la confianza y seguridad de nuestros clientes en un acompañamiento constante a todas sus actividades de rutina, tras un aprovechamiento total de las condiciones de tiempo real en escenario real. Un buen ambiente depende en gran parte de concientización, la actitud y comportamiento de las personas.

- **FINCA RAIZ A-S-F-R**

Representante legal: Álvaro Susa

Dirección: Calle 52 B No 85K -18

Teléfono: 2955060

Celular: 310-3243297

Correo: fincaraizasfr@hotmail.com



Es una empresa la cual se va a encargar de administrar los bienes de FINCA RAIZ para determinados clientes, que les es imposible administrarlos bien por razones muy comunes como es la falta de experiencia, falta de tiempo o contratos mal elaborados. Este proyecto cuenta con los elementos y personal debidamente preparado e idóneo para estas funciones.

- **SHARP-EQUIPOS**

Representante legal: Carlos Palomino

Teléfono: 4835828

Correo: carlosalbertopalomino@hotmail.com



Empresa **MULTIFUNCIONAL** que ofrece a personas naturales y jurídicas soluciones a sus necesidades referentes a computadores personales y oficina; también mantenimientos, instalaciones y arreglos generales en fotocopadoras, manejo integrado a toda la empresa con cubrimiento de redes entre los computadores. Modernización de equipos, software, asesorías y capacitación en los equipos.

- **COCORNIZ**

Representante legal: Fabiola Caballero

Ubicación: Siberia

Teléfono: 314 - 2108048

Correo: lunaandreaafi@hotmail.com



Cuentan con una finca ubicada en Siberia en la que poseen unos pocos codornices; ella desea legalizar su empresa nueva e innovadora con la finalidad de proyectar los beneficios que contiene producto. Nuestra granja pretende comenzar con las codornices que tienen existentes y de acuerdo a su producción en 2 meses desean adquirir más codornices para aumentar su producción.

La necesidad de alimentos saludables ricos y de fácil preparación es la causa principal de la empresa.

El negocio será administrado por los padres de la Sra. Fabiola; nuestro estudio de mercado se ha realizado para Bogotá; con una visión de ir creciendo dependiendo de la demanda de los consumidores y esperando convertirnos en la empresa líder de la ciudad.

- **PIEL SOBRE PIEL**

Representante legal: Myriam Ávila

Ubicación: Ciudad Bolívar (Arborizadora baja)

Teléfono: 7831097



Piel sobre Piel es una empresa marroquinera; ubicada en la casa de la Sra. Myriam en el que ofrece a sus clientes productos en cuero elaborados a mano. La marroquinería es considerada un subsector en el sector del cuero, ya que este es la materia prima común. El logo que escogió para su empresa se ve reflejada delicadeza e innovación.

Es fácil de transformar el cuero en la elaboración de bolsos y accesorios, billeteras, correas y muchos productos más como mascarar, portarretratos, etc. pues es posible instalar un taller para esto se requiere poco capital y alta participación de mano de obra.

- **CUEROS DE COLOMBIA**

Representante legal: Omar Galeano – Alida López

Dirección: Calle 6s No 71 D – 29 Local 127-128 C. Comercial Word Plaza

Teléfono: 4039210

Celular: 310-7529637

Correo: cueros_de_colombia@yahoo.es



Esta empresa está conformada por los esposos Alida y Omar en la que al notar que su actividad se estaba perdiendo dentro del mercado desean crear una cooperativa que permita unificar a todas las empresas dedicadas a esta actividad para lograr mantenerse en el mercado, adquiriendo materia prima e insumos a precios competitivos.

- **RESTAURAN'T ESPECIES**

Representante legal: Martha Gamboa

Ubicación: Colina campestre

Celular: 311-8425805

Correo: marlicga@hotmail.com



En la zona comercial del Barrio Colina Campestre se pretende inaugurar un restaurante de comida criolla y saludable en todas sus variedades, acompañado por el servicio complementario de bebidas.

El negocio de comidas (restaurante) es una actividad que requiere dedicación y una constante atención al cliente. La relación calidad-precio es decisiva, donde la mejor herramienta publicitaria es la recomendada.

- **OPTICA COLORS**

Representante legal: Ruth Mendez

Ubicación: Kra 15 No 51-80

Celular: 301-3834387



La empresa OPTICA COLORS en la actualidad presenta un crecimiento económico gracias a su atención, productos y calidad de su servicio; por tal razón desea buscar un sitio estratégico para prestar sus servicios desde otra parte de la ciudad; tiene como objetivo identificar el plan necesario para la sucursal de la óptica.

7.8 PLAN DE NEGOCIO PADRE DE FAMILIA (Myriam Avila)

Dado que el grupo estaba compuesto en un 56% por bachilleres, 30% por profesionales, 14% por técnicos y 2% nivel secundaria; fue complejo responder y contribuir a un cambio de pensamiento en cuanto a la innovación y administración de cada uno de los negocios ya que la mayoría de los padres no tenían mucha experiencia en cuanto a sistemas y redacción pero aun así se notó el esfuerzo para desarrollar su plan de negocio. La capacitación comenzó a mostrar fruto, debido a las respuestas de cada uno de los padres, desarrollando una interacción teórico- práctica.

A medida que se progresaba en la capacitación de formación empresarial con la “Red de padres”, se logró conocer empresas ya conformadas e ideas de negocio. Dentro de los padres se encontró que una familia (esposos) ya tenía negocio, los otros participantes tenían la idea de conformar empresa.

Para el proceso de este proyecto se contactó a la Sra. Myriam Ávila y sus 2 hijos, quienes se colaboran entre ellos; ella labora en una empresa como vendedora pero la hija trabaja y se paga su carrera en la universidad en Administración de Empresas. Están tomando la idea de llevar a cabo un proyecto en el que la Sra. Myriam tiene experiencia en cuanto a marroquinería y con la liquidación que reciba desea comenzar con su negocio.

Aunque los productos en cuero se convierten en elementos de uso ocasional; la búsqueda de la innovación y el obtener mayor participación en el mercado ha generado en ellos la creación de una línea innovadora en bolsos y correas.

Teniendo en cuenta que la Sra. Myriam es quien tiene los conocimientos en la elaboración de bolsos y correas, su esposo es quien tiene la habilidad comercial y de ventas, y su hija en la parte administrativa realizaran un lanzamiento de los productos diseñado por ellos.

Con el entusiasmo que se transmite en las capacitaciones y en la familia, se realizó el plan de negocio (*Ver anexo 4*).

7.9 MUESTRA EMPRESARIAL

Se organiza una feria empresarial en la Universidad de la Salle en la sede centro en la que los padres de familia que culminaron el curso ofrecen su producto o servicio.

Para dicha feria se requiere:

7.10 Salón de recepciones

Para la solicitud se hizo una carta dirigida a la facultad de ciencias administrativas y contables haciendo solicitud de la misma.

Bogotá D.C. Agosto 13 de 2009

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
PROGRAMA ADMINISTRACION
DE EMPRESAS
SECRETARIA
CORRESPONDENCIA RECIBIDA
Fecha: 3 AGO 2009 Hora: 6:50pm
Firma: Joz Dany

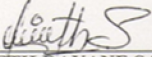
SEÑORES:
FACULTAD CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Asunto: Solicitud servicio de sonido y/o
ambientación

Respetuosamente solicito a ustedes me sea prestado el servicio de sonido y/o ambientación para el día 22 de agosto del presente año en el horario de 7:00 am a 3:00 pm que se llevará a cabo en el Salón de recepciones con el fin de desarrollar la Feria Empresarial de la Red de padres de Proyección Social que esta a cargo del Profesor Dagoberto Castillo.

Gracias por su colaboración.


Atentamente;


LISEETH DAYANE SANCHEZ CABRERA
Cod: 11032072
Tel: 2524954

7.11 Servicios generales

El área entrega un formato en el que se especifica todas las solicitudes.

- (25) Paneles
- (60) Sillas
- (10) Extensiones
- (30) Mesas
- (2) Micrófonos

		SOLICITUD DE ESPACIOS Y SERVICIOS		Fecha 10/03/2009
				Versión 1
SEDE:	<u>Centro</u>	FECHA DE SOLICITUD:	<u>11/Abril/2009</u>	
DEPENDENCIA:		ESPACIO SOLICITADO:	<u>Salón de Recepciones</u>	
FECHA DEL EVENTO:	<u>Abril 21/22/2009</u>	NUMERO DE PARTICIPANTES:	<u>5 Facilitadores / 25 Expositores</u>	
ACTIVIDAD A REALIZAR:	<u>Feria Empresarial - Red de Padres</u>			
HORA DE INICIO:	<u>Viernes 21: 7:00 pm</u> <u>Sábado 22: 7:00 am</u>	HORA DE TERMINACION:	<u>Viernes 21: 09:30 pm</u> <u>Sábado 22: 03:00 pm.</u>	
OTROS SERVICIOS: <u>- Instalación de Panel / Mesa y Sillas</u> <u>- Instalación total eléctrica</u>				
OTROS ELEMENTOS REQUERIDOS: <u>- Panel por 25</u> <u>- 2 Videobeam</u> <u>- 10 Extensiones/Tomas.</u> <u>- Mesa por 30</u> <u>- 4 CPUs</u> <u>- Sillas por 60</u> <u>- 2 Micrófono</u>				
SOLICITANTE:	<u>Fernando Martinez</u>	RESPONSABLE:		
Autorizo descontar del presupuesto de la dependencia el valor de los servicios prestados				
RECIBE ESPACIO:		HORA:		
ENTREGA ESPACIO:		HORA:		

7.12 Audiovisuales

El área entrega un formato en el que se solicitan estas dos cosas.

- (3) Video Beam
- (3) CPU's

La feria se llevara a cabo el día 22 de agosto del 2009 para ello se necesita que los capacitadores organicen:

7.13 Escarapelas

Servirán como identificación dentro de la feria.



7.14 Invitaciones para las directivas:



7.15 Folletos dirigidos a los estudiantes:



PADRES DE FAMILIA UNISALLE



Se complace en dirigirse a Usted, para invitarle a la Feria Empresarial - Red de Padres, que se celebrará el día 22 de agosto/2009, en el salón de recepciones de la Universidad de Salle, sede Centro.

La muestra de Red de Padres, es la mejor manera en que el CEDEF, puede mostrar a la comunidad universitaria, el trabajo realizado con los padres de familia de la Universidad. La Feria es un hecho concreto de todo el proceso realizado en el CEDEF: sensibilización, formación, capacitación y asesoría.

A la espera de contar con su presencia y con el deseo de que esta feria se convierta en fructífero punto de encuentro del tejido empresarial de la Red de Padres.

MUESTRA EMPRESARIAL

A continuación se detallan aspectos relacionados con la Muestra Empresarial Padres de familia UNISALLE, que pueden ser de su interés, así:

SERVICIO DE BANQUETES Y ASESORIA EN EVENTOS




A punto de comenzar...





* RESTAURANTES ESPECIALES

* BANQUETES FMR



PRODUCTOS LIQFANN



CUEROS DE COLOMBIA



COMIDAS RAPIDAS COL-INBURGUER



OPTICA COLORS



Sede Centro
Salón de Recepciones
Presidencia del Proyecto:
Patricia García C.
Carlos Andrés Figueroa
María Patricia
Fernando Martínez
Luisa Gálvez

7.16 Nombres de stand



STAND 8

BUILDING

HARMONY



7.17 EVIDENCIA FOTOGRAFICA





A través del registro fotográfico se puede evidenciar la participación de los padres vinculados al programa en los cuales ofrecen sus ideas de negocio.

La feria empresarial, surge como resultado del esfuerzo de los capacitadores, contamos con el apoyo de las directivas de la universidad, oficina de promoción y desarrollo, oficina de trabajo social y servicios generales; cabe resaltar a los padres de familia quienes de una u otra manera se esforzaron por asistir a la capacitación y mostrar sus ideas en dicha feria.

La feria fue realizada el 22 de agosto de 2009, en el salón de recepciones de La Universidad de la Salle Sede Centro de 8 a.m. a 2 p.m., el éxito y la acogida del evento fue una experiencia que no se olvidará porque los padres demostraron el entusiasmo y dedicación también conocieron a los padres de los otros 2 grupos de la tarde en el que interrelacionaron ideas, experiencias, conocimientos y la colaboración entre ellos en el momento de montar su muestra en el stand. Se muestra una relación de los padres que presentaron su empresa:

NOMBRE DE LA EMPRESA	REPRESENTANTE	ESTADO
RESTAURANT ESPECIALES	Martha Gamboa	Proyecto
BUILDING HARMONY	Edgar Ochoa	En proceso
FINCA RAIZ A-S-F-R	Alvaro Susa	En proceso
SHARP-EQUIPOS	Carlos Palomino	Conformado
COCORNIZ	Fabiola Caballero	En proceso
OPTICA COLORS	Ruth Mendez	Proyecto
	Angie Arias	
PIEL SOBRE PIEL	Miriam Avila	En proceso
CUEROS DE COLOMBIA	Omar Galeano	En proceso
	Alida Lopez	

FUENTE: Autora del proyecto

8 GRADUACION PADRES DE FAMILIA

El día de la graduación de los padres se realizó una ceremonia en compañía de las directivas de la Universidad de la Salle se les hizo entrega de un diploma “certificado” en el que contenía la culminación del curso *FORMACIÓN EMPRESARIAL*. El compañero Fernando Martínez redactó un discurso hacia los padres; ellos se vieron muy entusiasmados por su graduación.



9 ACTIVIDAD GESTION HUMANA

(CLIMA ORGANIZACIONAL)

9.1 Actividad de integración

Durante el proceso de formación; los padres decidieron que para el cierre del curso se organizara un viaje de integración en la que podían llevar familiares al pueblo de la Mesa (Cundinamarca) en la que se alquiló una finca, transporte y se contrató una persona para preparar la comida.

La integración se llevó cabo el día sábado 15 de Agosto de 2009 en la que se diseñó un programa de actividades:

1. Encuentro en la calle 80 con Boyacá a las 6:00 am.
2. Salida al lugar de destino 6:45 am.
3. Oración.
4. Llegada al lugar de destino 9:00 am.
5. Desayuno.
6. Salida en grupo para conocer la finca.
7. Partido de baloncesto, tejo y fútbol.
8. Integración en el salón de eventos con el fin de retomar opiniones del curso, recogimiento, etc.
9. Descanso (piscina).
10. Almuerzo.
11. Libre.
12. Salida a las 4:30 pm al pueblo para compras y salida a Bogotá 5:20 pm.
13. Llegada a Bogotá 8:00 pm

9.2 EVIDENCIA FOTOGRAFICA





Como conclusión a esta actividad se demuestra que como padres de familia la integración es conocerse como personas, seres humanos, demostrar la alegría y el niño que llevan por dentro y la satisfacción como capacitadora; el logro personal de tener una experiencia de ser líder dentro de un grupo de personas.

10 PROPUESTA DE MEJORAMIENTO

Con la experiencia adquirida durante este curso y como facilitadora propongo que se debería entregar un libro con el fin de entregar el material o la teoría que se va a mostrar en el curso con el fin de mostrar procesos de enseñanza.

En la organización se deberían contar con más horarios; porque algunos padres de familia se les dificultó tomar el curso con los horario establecidos.

Respecto a los facilitadores (estudiantes) deben estar organizados con anterioridad para no presentar ausencias y abandonos del curso.

11 CONCLUSIONES

De acuerdo con la investigación este medio de capacitación es factible ya que el tiempo que deben dedicarle los padres de familia es muy poco; aunque la motivación de los capacitadores debe ser constante; los padres de familia al comienzo de tomar el curso se animan; pero el compromiso en algunos casos laboral o familiar les queda imposible asistir todos los días de clase y hasta su retiro.

Al aplicar los temas que se recopilan en el transcurso de una carrera profesional se puede determinar que se debe estar actualizando día a día; para el desarrollo del curso los capacitadores deben tomar el papel de líder y a su vez demostrar que es empresario y también animar de esa manera a los padres de formar empresa.

Al examinar las encuestas, tareas y talleres se pudo detectar las grandes ideas de innovación y creación que posee cada padre; poder ayudarles a descubrir, motivar y preparar un plan de negocio a los padres de familia que existen opciones de mantener una familia y lo mejor de crear empresa.

12 RECOMENDACIONES

La Universidad debería lograr vínculos con entidades de financiamiento y gubernamentales que apoyen la formación empresarial, así los padres se motivarían mucho más para llevar a cabo sus ideas de negocio.

La universidad debe continuar con este tipo de programas ya que ayuda a la unión de la familia; cabe resaltar que la universidad de la salle se enfoca en la parte de humanización.

Se debería realizar capacitaciones en contabilidad abarcando temas relevantes que se manejarían en un micro, mediano o pequeño negocio.

LISTA DE REFERENCIAS

- BERNAL TORRES, Cesar Augusto. *“Metodología de la investigación para administración y economía”*. Prentice Hall. 2000.
- LEY 590 DE 2000
- LEY 1014 DE 2006
- Chiavenato, Idalberto: *Introducción a la teoría General de la Administración*. (4ª. Ed). Bogotá: Editorial McGraw-Hill, p. 583. 1998
- Chiavenato Idalberto.(1993). *el liderazgo*. Bogotá: Editorial McGraw-Hill,
- Material presentado por el Docente Francisco Mendoza X semestre área plan de marketing.
- RAMIRO ZULOAGA, Antonio, *“Creación consolidación de empresa”*; teoría, práctica y aplicación, Editorial Ecoe, 2007
- LÓPEZ DE CABALLOS, P. *“Un método para la investigación-acción participativa”*, Ed.Popular, Madrid (3ª. Ed) 1998
- Gallo, M.A. & Amat, J.M, *“Los secretos de las empresas familiares centenaria”*. Barcelona. Deusto. 2003
- MURCIA FLORAN, Jorge, *“Investigar para cambiar”*. Magisterio, 1997
- Varela, R. *“Innovación empresarial*. (2da Ed.). Cali, Colombia. Prentice Hall 2008

CIBERGRAFIA

Sistematizaciones y organización social. (1998). *LIDERAZGO*. Recuperado el 10 de Marzo de 2009, de <http://html.rincondelvago.com/organizaciones-y-sistematizacion-social.html>

El espíritu emprendedor y empresarial. (2002). *ESPIRITU EMPRESARIAL*. Recuperado el 18 de Marzo de 2009, de http://www.google.com.co/#hl=es&q=Las+empresas+exitosas+deben+mantener+el+nivel+de+innovaci%C3%B3n+para+evitar+que+los+imitadores+las+superen.+&aq=f&aqi=&aql=&oq=&gs_rfai=&fp=7e36979f8bbb646f

Educador Empresarial solidario. (2009). *QUE ES UN PROYECTO*. Recuperado el 26 de Marzo de 2009, de <http://fungestar.blogspot.com/>

Monografias.com. (2009). *PLANEACION ESTRATEGICA*. Recuperado el 23 de Abril de 2009 de <http://www.monografias.com/trabajos7/plane/plane.shtml>

Gestiopolis.com. (2002). *COMO ELABORAR UN PLAN DE NEGOCIOS*. Recuperado el 23 de Abril de 2009 de <http://www.gestiopolis.com/canales/emprendedora/articulos/43/bplan.htm>

Cámara de Comercio de Bogotá. (2010). *APOYO EMPRESARIAL*. Recuperado el 11 de Junio de 2009 de <http://www.ccb.org.co/portal/default.aspx>

Romero, Ricardo, Marketing. Editorial Plamir E:I:R:L SENA. Recuperado el 12 de junio de 2010, de <http://capacitación.sena.edu.co>

Anexo No 1

FORMATO ENCUESTA DE INTRODUCCIÓN



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
GRUPO CREACIÓN DE EMPRESA

Estimado Padre de Familia Lasallista

Es un gusto para nosotros contar con su participación en el curso básico de información empresarial y por ende queremos contar con su ayuda para conocer más sobre sus necesidades y expectativas del mismo. Continuación encontrará una serie de preguntas que facilitará la recolección de esta información y que permitirá a los facilitadores del curso enfocarse sobre sus necesidades y expectativas.

NOMBRE: _____

EDAD: _____

FECHA: _____

1. INDIQUE SU NIVEL EDUCATIVO

☐ PRIMARIA ☐ SECUNDARIA ☐ TECNICO ☐ PROFESIONAL

☐ POSGRADO OTRO: _____

2. ACTUALMENTE QUE OCUPACIÓN TIENE?

☐ ESTUDIANTE ☐ EMPLEADO ☐ INDEPENDIENTE

OTRO: _____

3. TIENE EMPRESA O NEGOCIO?

☐ SI ☐ NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA; QUE TIPO DE EMPRESA?

4. DESEA CREAR SU PROPIA EMPRESA?☐

SI

☐

NO

SI SU RESPUESTA ES AFIRMATIVA; QUE TIPO DE EMPRESA DESEA CREAR?_____

5. CUAL CONSIDERA QUE ES LA RAZÓN POR LA CUAL SE ES DIFICIL CREAR UNA EMPRESA Y/O NEGOCIO?

6. QUE TEMAS LE GUSTARIA QUE SE DESARROLLARAN DURANTE EL CURSO.☐

PLANEACIÓN

☐

CONCEPTOS BASICOS DE LA CONTABILIDAD

☐

MERCADERO

☐

TALENTO HUMANO

☐

PROCESOS ADMINISTRATIVOS

OTROS:_____

7. CUAL DE LAS SIGUIENTES METODOLÓGICAS PREFERE QUE SE DESARROLLARA EN EL TRANCURSO DEL CURSO?☐

VISITAS EMPRESARIALES

☐

TALLERES

☐

PELICULAS

☐

DINAMICAS

☐

LECTURAS

OTROS:_____

GRACIAS!!!!!!

Anexo No 2

FORMATO EVALUACIÓN DE CLASE

EVALUACIÓN DE CLASE

Nombre: _____

Fecha: _____

1. ¿Cómo le pareció el contenido temático de la sesión?

A. Bueno _____ B. Regular _____ C. Malo _____

¿Por qué?

2. ¿Qué opina de las dinámicas que se emplearon para tratar el tema?

A. Me gustaron _____ B. No me gustaron _____

¿Por qué?

3. El tema tratado por los facilitadores fue claro y lo comprendí.

A. Completamente _____ B. A medias _____

C. No entendí _____

4. Sugerencias.

Anexo No 3

LEY 590 DEL 2000
LEY 1014 DEL 2006

LEY 590 DE 2000 (julio 10)

Por la cual se dictan disposiciones para promover el desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresa.

El Congreso de Colombia

DECRETA:

CAPITULO I

Disposiciones generales

Artículo 1o. Objeto de la ley. La presente ley tiene por objeto:

- a) Promover el desarrollo integral de las micro, pequeñas y medianas empresas en consideración a sus aptitudes para la generación de empleo, el desarrollo regional, la integración entre sectores económicos, el aprovechamiento productivo de pequeños capitales y teniendo en cuenta la capacidad empresarial de los colombianos;
- b) Estimular la formación de mercados altamente competitivos mediante el fomento a la permanente creación y funcionamiento de la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas, Mipymes;
- c) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de micro, pequeñas y medianas empresas;
- d) Promover una más favorable dotación de factores para las micro, pequeñas y medianas empresas, facilitando el acceso a mercados de bienes y servicios, tanto para la adquisición de materias primas, insumos, bienes de capital y equipos, como para la realización de sus productos y servicios a nivel nacional e internacional, la formación de capital humano, la asistencia para el desarrollo tecnológico y el acceso a los mercados financieros institucionales;
- e) Promover la permanente formulación, ejecución y evaluación de políticas públicas favorables al desarrollo y a la competitividad de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- f) Señalar criterios que orienten la acción del Estado y fortalezcan la coordinación entre sus organismos; así como entre estos y el sector privado, en la promoción del desarrollo de las micro, pequeñas y medianas empresas;
- g) Coadyuvar en el desarrollo de las organizaciones empresariales, en la generación de esquemas de asociatividad empresarial y en alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a las micro, pequeñas y medianas empresas;
- h) Apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales,
- i) Asegurar la eficacia del derecho a la libre y leal competencia para las Mipymes;

j) Crear las bases de un sistema de incentivos a la capitalización de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Artículo 2o. Definiciones. Para todos los efectos, se entiende por micro, pequeña y mediana empresa, toda unidad de explotación económica, realizada por persona natural o jurídica, en actividades empresariales, agropecuarias, industriales, comerciales o de servicios, rural o urbana, que responda a los siguientes parámetros:

1. Mediana Empresa:

- a) Planta de personal entre cincuenta y uno (51) y doscientos (200) trabajadores;
- b) Activos totales por valor entre cinco mil uno (5.001) y quince mil (15.000) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

2. Pequeña Empresa:

- a) Planta de personal entre once (11) y cincuenta (50) trabajadores;
- b) Activos totales por valor entre quinientos uno (501) y menos de cinco mil (5.001) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

3. Microempresa:

- a) Planta de personal no superior a los diez (10) trabajadores;
- b) Activos totales por valor inferior a quinientos uno (501) salarios mínimos mensuales legales vigentes.

Parágrafo 1o. Para la clasificación de aquellas micro, pequeñas y medianas empresas que presenten combinaciones de parámetros de planta de personal y activos totales diferentes a los indicados, el factor determinante para dicho efecto, será el de activos totales.

Parágrafo 2o. Los estímulos beneficios, planes y programas consagrados en la presente ley, se aplicarán igualmente a los artesanos colombianos, y favorecerán el cumplimiento de los preceptos del plan nacional de igualdad de oportunidades para la mujer.

CAPITULO II

Marco institucional

Artículo 3o. Del Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa. El Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico, estará integrado por:

- 1. El Ministro de Desarrollo Económico o el Viceministro, quien lo presidirá.
- 2. El Ministro de Comercio Exterior o en su defecto el Viceministro correspondiente.

3. El Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural o en su defecto el Viceministro correspondiente.
4. El Ministro de Trabajo Seguridad Social o en su defecto el Director General del Sena.
5. El Ministro de Medio Ambiente o en su defecto el Viceministro correspondiente.
6. El Director del Departamento Nacional de Planeación o en su defecto el Subdirector.
7. Un representante de las universidades, designado por el Ministro de Desarrollo Económico.
8. El Presidente Nacional de la Asociación Colombiana de Medianas y Pequeñas Empresas, Acopi.
9. El Presidente Nacional de la Federación de Comerciantes, Fenalco.
10. El Presidente de la Confederación Colombiana de Cámaras de Comercio, Confecámaras.
11. Un representante, de las organizaciones no gubernamentales dedicadas a la investigación y desarrollo tecnológico de las pequeñas y medianas empresas, designado por el Ministro de Desarrollo Económico.
12. Un representante de los Consejos Regionales de Micro, Pequeña y Mediana Empresa, designado por los mismos Consejos.
13. Un representante de los alcaldes de aquellos municipios en los cuales se encuentre en funcionamiento un plan de desarrollo integral de las pequeñas y medianas empresas, designado por la Federación Colombiana de Municipios.
14. Un representante de los gobernadores de aquellos departamentos en los cuales se encuentre en funcionamiento un plan de desarrollo integral de las pequeñas y medianas empresas, designado por la Conferencia Nacional de Gobernadores.

Parágrafo 1o. La Secretaría Técnica Permanente del Consejo estará a cargo del Director General de Industria del Ministerio de Desarrollo Económico.

Parágrafo 2o. Cuando el Consejo lo estime conveniente, podrá invitar a sus reuniones a representantes de otros organismos estatales o a particulares.

Artículo 4o. Funciones del Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa. El Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, tendrá las siguientes funciones:

- a) Contribuir a la definición, formulación y ejecución de políticas públicas generales, transversales, sectoriales y regionales de promoción empresarial de las pequeñas y medianas empresas, Pymes;
- b) Analizar el entorno económico, político y social; su impacto sobre las Pymes y sobre la capacidad de estas para dinamizar la competencia en los mercados de bienes y servicios;

- c) Contribuir a la definición, formulación y ejecución de programas de promoción de las Pymes, con énfasis en los referidos al acceso a los mercados de bienes y servicios, formación de capital humano, modernización y desarrollo tecnológico y mayor acceso a los mercados financieros institucionales;
- d) Contribuir a la coordinación de los diferentes programas de promoción de las Pymes que se realicen dentro del marco de los planes de desarrollo y las políticas de gobierno;
- e) Proponer políticas y mecanismos de fortalecimiento de la competencia en los mercados;
- f) Propender por la evaluación periódica de las políticas y programas públicos de promoción de las Pymes, mediante indicadores de impacto y proponer los correctivos necesarios;
- g) Fomentar la conformación y operación de Consejos Regionales de Pequeña y Mediana Empresa, así como la formulación de políticas regionales de desarrollo para dichas empresas;
- h) Fomentar la conformación y operación de Consejos Departamentales para el Desarrollo Productivo, así como la formulación de políticas departamentales de desarrollo de las Pymes, en pro de la competitividad y estimulando cadenas de valor a niveles subregional y sectorial dentro del marco del Plan Nacional de Desarrollo;
- i) Propiciar, en coordinación con el Consejo Superior para la Microempresa, la conformación de Consejos Regionales para el fomento de las micro, pequeñas y medianas empresas y para la promoción de proyectos e inversiones empresariales;
- j) Procurar la activa cooperación entre los sectores público y privado, en la ejecución de los programas de promoción de las pequeñas y medianas empresas;
- k) Estimular el desarrollo de las organizaciones empresariales, la asociatividad y las alianzas estratégicas entre las entidades públicas y privadas de apoyo a este sector;
- l) Adoptar sus estatutos internos;
- m) Promover la concertación, con alcaldes y gobernadores, de planes integrales de apoyo a la pequeña y mediana empresa;
- n) Las demás compatibles con su naturaleza, establecidas por la ley o mediante decreto expedido por el Gobierno Nacional en ejercicio de las facultades permanentes consagradas en el numeral 16 de artículo 189 de la Constitución Política, orientadas a la promoción de las pequeñas y medianas empresas en Colombia.

Artículo 5o. Del Consejo Superior de Microempresa. El Consejo Superior de Microempresa, adscrito al Ministerio de Desarrollo Económico, estará integrado por:

1. El Ministro de Desarrollo Económico o el Viceministro, quien lo presidirá.
2. El Ministro de Agricultura y Desarrollo Rural o en su defecto, el Viceministro correspondiente.

3. El Ministro de Trabajo y Seguridad Social o en su defecto, el Director Nacional del Sena.
 4. El Ministro de Medio Ambiente o en su defecto, el Viceministro correspondiente.
 5. El Director del Departamento Nacional de Planeación o en su defecto, el Subdirector.
 6. Un representante de las universidades, designado por el Ministro de Desarrollo Económico.
 7. Dos (2) representantes de las asociaciones de microempresarios, designados por el Ministro de Desarrollo Económico.
 8. Dos (2) representantes de las organizaciones no gubernamentales de apoyo a las microempresas, designados por el Ministro de Desarrollo Económico.
 9. Un representante de los Consejos Regionales para las micro, pequeñas y medianas empresas, designado por los mismos consejos.
 10. Un representante de los alcaldes de aquellos municipios en los cuales se encuentre en funcionamiento un plan de desarrollo integral de las microempresas.
 11. Un representante de los gobernadores de aquellos departamentos en los cuales se encuentre en funcionamiento un plan de desarrollo integral de las microempresas.
- Parágrafo 1o. La Secretaría Técnica Permanente del Consejo estará a cargo del Director General de Industria del Ministerio de Desarrollo Económico.
- Parágrafo 2o. Cuando el Consejo lo estime conveniente, podrá citar a sus reuniones a representantes de otros organismos estatales o a particulares.
- Artículo 6o. Funciones del Consejo Superior de Microempresa. El Consejo Superior de Microempresa tendrá las siguientes funciones:

1. Contribuir a la definición y formulación de políticas generales de fomento de la microempresa.
2. Apoyar la articulación de los diferentes programas de fomento de la microempresa, que se ejecuten dentro del marco general de la política del Gobierno.
3. Procurar el establecimiento de medidores o indicadores de impacto de los programas de fomento a la microempresa.
4. Contribuir a la definición y formulación de políticas de desarrollo tecnológico, transferencia de tecnología y mejoramiento de la competitividad de microempresas.
5. Colaborar en la evaluación periódica de los programas de fomento de la microempresa y proponer correctivos.
6. Asesorar al Ministerio de Desarrollo Económico en la estructuración de los programas de fomento de la microempresa.
7. Fomentar, en coordinación con el Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, la conformación y la operación de Consejos Regionales de Micro, Pequeñas y Medianas Empresas, así como la formulación de políticas regionales de desarrollo para dichas empresas.
8. Fomentar la conformación y la operación de Consejos Departamentales para el Desarrollo Productivo, así como la formulación de políticas departamentales de desarrollo de las microempresas, en pro de la competitividad y estimulando cadenas de valor a niveles subregional y sectorial dentro del marco del Plan Nacional de Desarrollo.
9. Propiciar la conformación de comités municipales para el fomento de las microempresas y para la promoción de proyectos e inversiones empresariales.

10. Procurar la activa cooperación entre los sectores público y privado en la ejecución de los programas de promoción de las microempresas.

11. Adoptar sus estatutos internos.

12. Promover la concertación con alcaldes y gobernadores, de planes integrales de apoyo a la microempresa.

13. Las demás compatibles con su naturaleza, establecidas por la ley o mediante decreto expedido por el Gobierno Nacional en ejercicio de las facultades permanentes consagradas en el numeral 16 del artículo 189 de la Constitución Política, orientadas al fomento de las microempresas en Colombia.

Artículo 7o. Atención a las Mipymes por parte de las entidades estatales. Sin perjuicio de la dirección y diseño de las políticas dirigidas a las Mipymes a cargo del Ministerio de Desarrollo Económico, las entidades estatales integrantes de los Consejos Superiores de Pequeña y Mediana Empresa, y de Microempresa, cuyo objeto institucional no sea específicamente la atención a las Mipymes, así como el Instituto de Fomento Industrial, el Fondo Nacional de Garantías, el Sena, Colciencias, Bancoldex y Proexport establecerán dependencias especializadas en la atención a estos tipos de empresas y asignarán responsabilidades para garantizar la materialidad de las acciones que se emprendan de conformidad con las disposiciones de la presente ley, en el ámbito de sus respectivas competencias.

Parágrafo. Competerá exclusivamente al Ministerio de Desarrollo Económico la Coordinación General de la actividad especializada hacia las Mipymes que desarrollen las entidades de que trata este artículo.

Artículo 8o. Informes sobre acciones y programas. Las entidades estatales integrantes de los Consejos Superiores de Pequeña y Mediana Empresa, y de Microempresa, así como el Instituto de Fomento Industrial, el Fondo Nacional de Garantías, el Sena, Colciencias, Bancoldex y Proexport, informarán anualmente a la Secretaría Técnica de los consejos sobre la índole de las acciones y programas que adelantarán respecto de las Mipymes, la cuantía de los recursos que aplicarán a la ejecución de dichas acciones, programas y resultados de los mismos.

Artículo 9o. Estudio de políticas y programas dirigidos a las Mipymes en el curso de elaboración del proyecto del Plan Nacional de Desarrollo. El Departamento Nacional de Planeación, en coordinación con el Ministerio de Desarrollo Económico, estudiará en el curso de la elaboración del proyecto del Plan Nacional de Desarrollo, la inclusión de políticas y programas de promoción de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Artículo 10. Desarrollo de políticas hacia las Mipymes. El Consejo Nacional de Política Económica y Social, Conpes, recomendará las políticas hacia las micro, pequeñas y medianas empresas a ser puestas en ejecución por el Gobierno Nacional, de conformidad con lo que se establezca en el respectivo Plan Nacional de Desarrollo.

Artículo 11. Registro único de las Mipymes. Con el propósito de reducir los trámites ante el Estado, el registro mercantil y el registro único de proponentes se integrarán en el Registro Único Empresarial, a cargo de las Cámaras de Comercio, el cual tendrá validez general para todos los trámites, gestiones y obligaciones, sin perjuicio de lo previsto en las disposiciones especiales sobre materias tributarias, arancelarias y sanitarias.

Atendiendo criterios de eficacia, economía, buena fe, simplificación y facilitación de la actividad empresarial, la Superintendencia de Industria y Comercio, regulará la

organización y funcionamiento del Registro Unico Empresarial, garantizando que, específicamente, se reduzcan los trámites, requisitos, e información a cargo de las micro, pequeñas y medianas empresas, y que todas las gestiones se puedan adelantar, además, por internet y otras formas electrónicas.

Parágrafo. La regulación que realice la Superintendencia de Industria y Comercio deberá, en todo caso, hacerse en armonía con las disposiciones estatutarias y con las contenidas en códigos, respecto de los registros de que trata el presente artículo.

CAPITULO III

Acceso a mercados de bienes y servicios

Artículo 12. Concurrencia de las Mipymes a los mercados de bienes y servicios que crea el funcionamiento del Estado. Con el fin de promover la concurrencia de las micro, pequeñas y medianas empresas a los mercados de bienes y servicios que crea el funcionamiento del Estado, las entidades indicadas en el artículo 2o. de la Ley 80 de 1993, consultando lo previsto en esa ley y en los convenios y acuerdos internacionales:

1. Desarrollarán programas de aplicación de las normas sobre contratación administrativa y las concordantes de ciencia y tecnología, en lo atinente a preferencia de las ofertas nacionales, desagregación tecnológica y componente nacional en la adquisición pública de bienes y servicios.
2. Promoverán e incrementarán, conforme a su respectivo presupuesto, la participación de micro, pequeñas y medianas empresas como proveedoras de los bienes y servicios que aquéllas demanden.
3. Establecerán, en observancia de lo dispuesto en el artículo 11 de la presente ley, procedimientos administrativos que faciliten a micro, pequeñas y medianas empresas, el cumplimiento de los requisitos y trámites relativos a pedidos, recepción de bienes o servicios, condiciones de pago y acceso a la información, por medios idóneos, sobre sus programas de inversión y de gasto.
4. Las entidades públicas del orden nacional, departamental y municipal, preferirán en condiciones de igual precio, calidad y capacidad de suministros y servicio a las Mipymes nacionales.

Parágrafo. El incumplimiento de los deberes de que trata el presente artículo por parte de los servidores públicos constituirá causal de mala conducta.

Artículo 13. Orientación, seguimiento y evaluación. El Ministerio de Desarrollo Económico, con el apoyo de las redes de subcontratación, orientará, hará seguimiento y evaluará el cumplimiento de lo dispuesto en el artículo 12 de la presente ley, formulará recomendaciones sobre la materia y dará traslado a las autoridades competentes cuando se evidencia el incumplimiento de lo previsto en dicho artículo.

Artículo 14. Promoción. Las entidades públicas del orden nacional y regional competentes, los departamentos, municipios y distritos promoverán coordinadamente, la organización de ferias locales y nacionales, la conformación de centros de exhibición e información permanentes, y otras actividades similares para dinamizar mercados en beneficio de las Mipymes.

Parágrafo. El Ministerio de Desarrollo Económico expedirá y promoverá una política en materia de ferias y exposiciones.

Artículo 15. Políticas y programas de comercio exterior. El Consejo Superior de Comercio Exterior estudiará y recomendará al Gobierno Nacional, cuando fuere el caso, la adopción de políticas y programas de comercio exterior y de promoción de exportaciones dirigidos hacia las micro, pequeñas y medianas empresas.

Artículo 16. Prácticas restrictivas. La Superintendencia de Industria y Comercio, con el fin de evitar que se erijan barreras de acceso a los mercados o a los canales de comercialización para las Mipymes, investigará y sancionará a los responsables de tales prácticas restrictivas.

Para este propósito, se adiciona el artículo 47 del Decreto 2153 de 1992 con el siguiente numeral:

"10. Los que tengan por objeto o tengan como efecto impedir a terceros el acceso a los mercados o a los canales de comercialización", y El artículo 50 del Decreto 2153 de 1992, con el siguiente numeral:

"6. Obstruir o impedir a terceros, el acceso a los mercados o a los canales de comercialización".

CAPITULO IV

Desarrollo tecnológico y talento humano

Artículo 17. Del Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las Micro, pequeñas y medianas empresas, Fomipyme. Créase el Fondo Colombiano de Modernización y Desarrollo Tecnológico de las micro, pequeñas y medianas empresas, Fomipyme, como una cuenta adscrita al Ministerio de Desarrollo Económico, manejada por encargo fiduciario, sin personería jurídica ni planta de personal propia, cuyo objeto es la financiación de proyectos, programas y actividades para el desarrollo tecnológico de las Mipymes y la aplicación de instrumentos no financieros dirigidos a su fomento y promoción.

Parágrafo. El Fomipyme realizará todas las operaciones de cofinanciación necesarias para el cumplimiento de su objeto.

Artículo 18. Estructura del Fomipyme. El Fomipyme tendrá las siguientes subcuentas:

1. Subcuenta para las microempresas cuya fuente será los recursos provenientes del Presupuesto Nacional.
 2. Subcuenta para las pequeñas y medianas empresas, cuyas fuentes serán el Fondo de Productividad y Competitividad y los recursos provenientes del Presupuesto Nacional.
- De igual forma, estas subcuentas se podrán nutrir con aportes o créditos de organismos multilaterales de desarrollo, así como de donaciones, herencias o legados.

Parágrafo. Durante los diez (10) años siguientes a la fecha de entrada en vigencia de la presente ley, se asignará, de los recursos del Presupuesto Nacional, una suma anual equivalente a veinte mil millones de pesos (\$20.000.000.000), con el fin de destinarlos al Fomipyme. La partida presupuestal de que trata este artículo no podrá ser objeto en ningún caso de recortes presupuestales. A partir del año dos mil dos (2002), la partida se indexará según el salario mínimo legal vigente.

Artículo 19. Independencia de los recursos de las subcuentas del Fomipyme. Los recursos del Fomipyme se manejarán de manera independiente dentro de cada

subcuenta y se destinarán exclusivamente a las finalidades consagradas para éstas en la ley. Los intereses y rendimientos financieros que produzca cada una de ellas se incorporarán a la respectiva subcuenta, previo el cumplimiento de las normas presupuestales que les sean aplicables.

Artículo 20. Administración de las subcuentas. Cada una de las subcuentas que compone el Fomipyme deberá ser administrada mediante encargo fiduciario.

Artículo 21. Dirección del Fomipyme. La dirección y control integral del Fomipyme está a cargo del Ministerio de Desarrollo Económico, quien garantizará el adecuado cumplimiento de sus objetivos. Para estos efectos el Ministerio de Desarrollo Económico, deberá contratar una auditoría especializada en manejo financiero, de gestión y demás aspectos que se consideren necesarios.

Artículo 22. Integración del Consejo Administrador del Fomipyme. El Consejo Administrador del Fomipyme, estará integrado por:

1. El Ministro de Desarrollo Económico, quien lo presidirá personalmente o por delegación en el Viceministro de Desarrollo Económico.
2. El Ministro de Comercio Exterior o su delegado.
3. El Director del Departamento Nacional de Planeación o su delegado.
4. El Presidente del Instituto de Fomento Industrial, IFI.
5. Tres (3) de los integrantes del Consejo Superior de Pequeña y Mediana Empresa, designados por el Ministerio de Desarrollo Económico.
6. Dos (2) de los integrantes del Consejo Superior de Microempresa, designados por el Ministerio de Desarrollo Económico.

Artículo 23. Funciones del Consejo Administrador del Fomipyme. El Consejo Administrador del Fomipyme tendrá las siguientes funciones:

1. Determinar los criterios de utilización y distribución de los recursos del Fomipyme.
2. Aprobar el presupuesto anual de ingresos y gastos del Fomipyme presentado a su consideración por el Ministerio de Desarrollo Económico, así como sus modificaciones. Allí se indicarán de forma global los requerimientos presupuestales por concepto de apoyo técnico, auditoría y remuneraciones fiduciarias necesarios para garantizar el manejo integral del Fomipyme y se detallarán los ingresos y gastos de cada una de las subcuentas.
3. Aprobar anualmente los criterios de distribución de los excedentes existentes a 31 de diciembre de cada año, en cada una de las subcuentas del Fomipyme, de conformidad con la ley y con los reglamentos internos.
4. Estudiar los informes sobre el Fomipyme que le sean presentados periódicamente por el Ministerio de Desarrollo Económico, y señalar los correctivos que, a su juicio, sean convenientes para su normal funcionamiento.
5. Estudiar los informes presentados por el Ministerio de Desarrollo Económico y hacer las recomendaciones pertinentes para el adecuado cumplimiento y desarrollo de los objetivos del Fondo.
6. Determinar los eventos para los cuales el Fomipyme organizará fondos de capital de riesgo, y los mecanismos necesarios para su funcionamiento, priorizando proyectos ubicados en las regiones con mayor NBI y/o liderados por población vulnerable como mujeres cabeza de hogar, desplazados por la violencia, comunidades de frontera y reservas campesinas.
7. Aprobar el manual de operaciones del Fomipyme.

8. Determinar los eventos para los cuales el Fomipyme permitirá el acceso de las entidades de microfinanciamiento a los recursos del Fondo en los términos de la presente ley.

9. Las demás que le señale la ley y sus reglamentos.

Artículo 24. Del Fondo de Inversiones de capital de riesgo de las micro, pequeñas y medianas empresas rurales, Emprender. Créase el Fondo de Inversiones de capital de riesgo de las micro, pequeñas y medianas empresas rurales, Emprender, como una cuenta adscrita al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, sin personería jurídica, la cual se manejará de manera independiente de los demás recursos del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, cuyo objeto es apoyar a los micro, pequeños y medianos productores asentados en áreas de economía campesina, estimulando la creación y fortalecimiento de Mipymes rurales, mediante el aporte de capital social y el financiamiento de la preinversión, en asocio con los productores y las entidades territoriales.

Parágrafo. El Gobierno Nacional reglamentará la operación del Fondo.

Artículo 25. Estructura del Fondo de inversiones de capital de riesgo de las micro, pequeñas y medianas empresas rurales, Emprender. El Fondo Emprender se conformará con los recursos provenientes del Presupuesto General de la Nación, con los aportes o créditos de organismos nacionales o multilaterales de desarrollo con donaciones, herencias o legados, con las utilidades generadas por las sociedades donde participe y con la venta del capital social que le pertenezca al Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, en cualquier sociedad y a cualquier título.

Artículo 26. Sistemas de información. A partir de la vigencia de esta ley, el Ministerio de Desarrollo Económico estimulará y articulará los Sistemas de Información que se constituyan en instrumentos de apoyo a la micro, pequeña y mediana empresa y en alternativas de identificación de oportunidades de desarrollo tecnológico, de negocios y progreso integral de las mismas.

Artículo 27. Conservación del medio ambiente. Las entidades integrantes del Sistema Nacional Ambiental, SINA, promoverán, a partir de la vigencia de la presente ley, el desarrollo de proyectos, programas y actividades orientados a facilitar el acceso de las Mipymes, a la producción más limpia, la transferencia de tecnologías ambientalmente sanas, y el conocimiento y cumplimiento de las normas de protección y conservación del medio ambiente.

Artículo 28. Trámites ambientales. Las entidades integrantes del Sistema Nacional Ambiental, SINA, adoptarán las disposiciones conducentes a la flexibilización de los trámites para la obtención de las licencias ambientales en proyectos de las Mipymes.

Artículo 29. Incorporación al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología y Red de Centros de Desarrollo Tecnológico. Los Centros de Desarrollo Productivo al servicio de la microempresa y los Centros de Investigación al servicio de las Mipymes, se incorporan al Sistema Nacional de Ciencia y Tecnología y a la Red de Centros de Desarrollo Tecnológico coordinada por Colciencias.

Artículo 30. Agrupaciones empresariales. El Gobierno Nacional propugnará el establecimiento de parques industriales, tecnológicos, centros de investigación, incubadoras de empresas, centros de desarrollo productivo, centros de investigación, centros de desarrollo tecnológico y bancos de maquinaria, para el fomento de las Mipymes.

Parágrafo. Entre otros mecanismos a cargo de las entidades estatales para dar cumplimiento a lo previsto en el presente artículo, las entidades estatales en proceso de liquidación o reestructuración, podrán reasignar bienes improductivos; el Consejo Nacional de Estupefacientes podrá asignar, en forma provisional o permanente, los bienes objeto de declaratoria de extinción del derecho de dominio, para dar cumplimiento a lo establecido en el presente artículo. Tal destinación podrá darse, por parte de las entidades competentes, a aquellos bienes decomisados o incautados

Artículo 31. Programas educativos para Mipymes y de creación de empresas. Las universidades e institutos técnicos y tecnológicos, sin perjuicio de su régimen de autonomía, tendrán en cuenta lo dispuesto en la presente ley a efecto de establecer diplomados, programas de educación no formal, programas de extensión y cátedras especiales para las Mipymes y a promover la iniciativa empresarial.

Artículo 32. Consejos Consultivos para el relacionamiento de la educación media con el sector empresarial. Los establecimientos de educación media, en todas las modalidades, crearán Consejos Consultivos para el relacionamiento con el sector empresarial, con delegados de las entidades aglutinantes de las Mipymes y/o con empresarios de la región, municipio o comunidad donde se localice el establecimiento educativo.

Conc.: Decreto 400 de 2001

Artículo 33. Participación del Icetex. En desarrollo de sus funciones, el Icetex destinará recursos y programas a facilitar la formación y el desarrollo del capital humano vinculado a las Mipymes. Para tal efecto, el Gobierno Nacional expedirá la reglamentación correspondiente.

CAPITULO V

Acceso a mercados financieros

Artículo 34. Préstamos e inversiones destinados a las Mipymes. Para efectos de lo previsto en el artículo 60. de la Ley 35 de 1993, cuando el Gobierno Nacional verifique que existen fallas del mercado u obstáculos para la democratización del crédito, que afecten a las micro, pequeñas y medianas empresas, en coordinación con la Junta Directiva del Banco de la República podrá determinar temporalmente la cuantía o proporción mínima de los recursos del sistema financiero que, en la forma de préstamos o inversiones, deberán destinar los establecimientos de crédito al sector de las micro, pequeñas y medianas empresas.

Artículo 35. Democratización del crédito. El Gobierno Nacional tendrá, con relación a las Mipymes, las funciones de formular políticas de democratización del crédito y financiamiento para el establecimiento de nuevas empresas, promover la competencia entre los intermediarios financieros, determinar la presencia de fallas de mercado que obstaculicen el acceso de estas empresas al mercado financiero institucional y adoptar los correctivos pertinentes, dentro del marco de sus competencias.

Parágrafo. Para tal fin el gobierno Nacional reglamentará la incorporación de estímulos e incentivos para que el sistema financiero coloque recursos importantes de crédito en apoyo de las Mipymes.

Artículo 36. Democratización accionaria. El Gobierno Nacional estimulará la capitalización de las Mipymes, propiciando la democratización accionaria.

Artículo 37. Adquisición de títulos de emisión colectiva por parte de los Fondos de Pensiones. Los Fondos de Pensiones podrán adquirir títulos de emisión colectiva por grupos organizados de Mipymes que a su vez, obtengan el respaldo de emisores debidamente inscritos y registrados, y de conformidad con las disposiciones que regulan dichos fondos.

Parágrafo. El Gobierno Nacional promoverá la asociatividad de las Mipymes con el fin de consolidar su acceso al mercado de capitales.

Artículo 38. Líneas de crédito. El Gobierno Nacional propiciará el establecimiento de líneas de crédito para la capitalización empresarial, como instrumento para mejorar la relación entre el capital social y el pasivo externo de las compañías pertenecientes al estrato de las Mipymes.

Artículo 39. Sistemas de microcrédito. Con el fin de estimular las actividades de microcrédito, entendido como el sistema de financiamiento a microempresas, dentro del cual el monto máximo por operación de préstamo es de veinticinco (25) salarios mínimos mensuales legales vigentes sin que, en ningún tiempo, el saldo para un solo deudor pueda sobrepasar dicha cuantía autorízase a los intermediarios financieros y a las organizaciones especializadas en crédito microempresarial, para cobrar honorarios y comisiones, de conformidad con las tarifas que autorice el Consejo Superior de Microempresa, no repuntándose tales cobros como intereses, para efectos de lo estipulado en el artículo 68 de la Ley 45 de 1990.

Con los honorarios se remunerará la asesoría técnica especializada al microempresario, en relación con la empresa o actividad económica que desarrolle así como las visitas que deban realizarse para verificar el estado de dicha actividad empresarial; y con las comisiones se remunerará el estudio de la operación crediticia, la verificación de las referencias de los codeudores y la cobranza especializada de la obligación.

Conc.: Decreto 2778 de 2001

Artículo 40. Condiciones especiales de crédito a empresas generadoras de empleo. El Fondo Nacional de Garantías S. A. podrá otorgar condiciones especiales de garantía a empresas especialmente generadoras de empleo, por un ochenta por ciento (80%) del valor del crédito requerido para el emprendimiento, de conformidad con el reglamento que expida el Gobierno Nacional.

Parágrafo. El Gobierno Nacional establecerá condiciones especiales que permitan al Fondo Nacional de Garantías, la venta de los bienes recibidos como dación en pago, con el fin de volverlos líquidos a la mayor brevedad, y así otorgar nuevamente, con esos recursos, garantías a las micro, pequeñas y medianas empresas Mipymes.

CAPITULO VI

Creación de empresas

Artículo 41. Destinación de los recursos del artículo 51 de la Ley 550 de 1999. Serán beneficiarios de los recursos destinados a la capitalización del Fondo Nacional de Garantías, prevista en el artículo 51 de la Ley 550 de 1999, todas las micro, pequeñas y medianas empresas, sin que para ello sea necesario que se acojan a lo establecido en dicha ley.

Artículo 42. Regímenes tributarios especiales. Los municipios, los distritos y departamentos podrán establecer regímenes especiales sobre los impuestos, tasas y

contribuciones del respectivo orden territorial con el fin de estimular la creación y subsistencia de Mipymes. Para tal efecto podrán establecer, entre otras medidas, exclusiones, períodos de exoneración y tarifas inferiores a las ordinarias.

Artículo 43. Estímulos a la creación de empresas. Los aportes parafiscales destinados al Sena, el ICBF y las Cajas de Compensación Familiar, a cargo de las micro, pequeñas y medianas empresas que se constituyan e instalen a partir de la promulgación de la presente ley, serán objeto de las siguientes reducciones:

1. Setenta y cinco por ciento (75%) para el primer año de operación.
2. Cincuenta por ciento (50%) para el segundo año de operación; y
3. Veinticinco por ciento (25%) para el tercer año de operación.

Parágrafo 1o. Para los efectos de este artículo, se considera constituida una micro, pequeña o mediana empresa en la fecha de la escritura pública de constitución, en el caso de las personas jurídicas, y en la fecha de registro en la Cámara de Comercio, en el caso de las demás Mipymes.

Así mismo, se entiende instalada la empresa cuando se presente memorial dirigido a la Administración de Impuestos y Aduanas respectiva, en la cual manifieste lo siguiente:

- a) Intención de acogerse a los beneficios que otorga este artículo;
- b) Actividad económica a la que se dedica;
- c) Capital de la empresa;
- d) Lugar de ubicación de la planta física o inmueble donde se desarrollará la actividad económica;
- e) Domicilio principal.

Parágrafo 2o. No se consideran como nuevas micro, pequeñas o medianas empresas, ni gozarán de los beneficios previstos en este artículo, las que se hayan constituido con anterioridad a la fecha de promulgación de la presente ley, aunque sean objeto de reforma estatutaria o de procesos de escisión o fusión con otras Mipymes.

Parágrafo 3o. Quienes suministren información falsa con el propósito de obtener los beneficios previstos en el presente artículo deberán pagar el valor de las reducciones de las obligaciones parafiscales obtenidas, y además una sanción correspondiente al doscientos por ciento (200%) del valor de tales beneficios, sin perjuicio de las sanciones penales a que haya lugar.

Artículo 44. Programa de jóvenes emprendedores. El Gobierno Nacional formulará políticas para fomentar la creación de empresas gestionadas por jóvenes profesionales, técnicos y tecnólogos.

El Gobierno Nacional, expedirá las disposiciones reglamentarias para dar materialidad a lo previsto en este artículo.

Artículo 45. Líneas de crédito para creadores de empresa. El Instituto de Fomento Industrial y el Fondo Nacional de Garantías establecerán, durante el primer trimestre de cada año el monto y las condiciones especiales para las líneas de crédito y para las garantías dirigidas a los creadores de micro, pequeñas y medianas empresas.

Artículo 46. Adiciónase con el siguiente parágrafo, el artículo 1o. de la Ley 550 de 1999:

Parágrafo 3o. Los acuerdos concordatarios celebrados entre una persona natural comerciante, debidamente matriculada en el registro mercantil, y sus acreedores, que sean aprobados por el juez civil del circuito competente, de conformidad con la Ley 222 de 1995, tendrán los efectos legales previstos en el artículo 34 de la Ley 550 de 1999 y,

en general, darán lugar a la aplicación de todas las normas legales y reglamentarias correspondientes a empresas en cuyo favor se haya celebrado un acuerdo de reestructuración, incluyendo las disposiciones de carácter tributario y laboral, únicamente en lo que se refiera a obligaciones y actos del comerciante relacionados con sus actividades o empresas de comercio, y contraídos o ejecutados para asegurar el cumplimiento de obligaciones contraídas en desarrollo de tales actividades.

Artículo 47. La presente ley rige a partir de la fecha de su promulgación y deroga las disposiciones que le sean contrarias, en especial la Ley 78 de 1988.

El Presidente del honorable Senado de la República,
Miguel Pinedo Vidal.

El Secretario General del honorable Senado de la República,
Manuel Enríquez Rosero.

La Presidenta de la honorable Cámara de Representantes,
Nancy Patricia Gutiérrez Castañeda.

El Secretario General de la honorable Cámara de Representantes,
Gustavo Bustamante Moratto.

REPUBLICA DE COLOMBIA GOBIERNO NACIONAL
Publíquese y ejecútese.

Dada en Santa Fe de Bogotá, D. C., a 10 de julio de 2000.
ANDRES PASTRANA ARANGO

El Ministro de Hacienda y Crédito Público,
Juan Camilo Restrepo Salazar.

El Ministro de Desarrollo Económico,
Jaime Alberto Cabal Sanclemente.

La Viceministra de Comercio Exterior, encargada de las funciones del Despacho de la Ministra de Comercio Exterior,
Angela María Orozco Gómez.

DIARIO OFICIAL
Santafé de Bogotá, Miércoles 12 de julio de 2000
Año CXXXV No. 44.078
Biblioteca Jurídica Digital

LEY 1014 DE 2006

(enero 26)

De fomento a la cultura del emprendimiento.

El Congreso de Colombia

DECRETA:

CAPITULO I

Disposiciones generales

Artículo 1°. *Definiciones*

a) **Cultura:** Conjunto de valores, creencias, ideologías, hábitos, costumbres y normas, que comparten los individuos en la organización y que surgen de la interrelación social, los cuales generan patrones de comportamiento colectivos que establece una identidad entre sus miembros y los identifica de otra organización;

b) **Emprendedor:** Es una persona con capacidad de innovar; entendida esta como la capacidad de generar bienes y servicios de una forma creativa, metódica, ética, responsable y efectiva;

c) **Emprendimiento:** Una manera de pensar y actuar orientada hacia la creación de riqueza. Es una forma de pensar, razonar y actuar centrada en las oportunidades, planteada con visión global y llevada a acabo mediante un liderazgo equilibrado y la gestión de un riesgo calculado, su resultado es la creación de valor que beneficia a la empresa, la economía y la sociedad;

d) **Empresarialidad:** Despliegue de la capacidad creativa de la persona sobre la realidad que le rodea. Es la capacidad que posee todo ser humano para percibir e interrelacionarse con su entorno, mediando para ello las competencias empresariales;

e) **Formación para el emprendimiento.** La formación para el emprendimiento busca el desarrollo de la cultura del emprendimiento con acciones que buscan entre otros la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales dentro del sistema educativo formal y no formal y su articulación con el sector productivo;

f) **Planes de Negocios.** Es un documento escrito que define claramente los objetivos de un negocio y describe los métodos que van a emplearse para alcanzar los objetivos.

La educación debe incorporar, en su formación teórica y práctica, lo más avanzado de la ciencia y de la técnica, para que el estudiante esté en capacidad de crear su propia empresa, adaptarse a las nuevas tecnologías y al avance de la ciencia, de igual manera debe actuar como emprendedor desde su puesto de trabajo.

Artículo 2°. *Objeto de la ley.* La presente ley tiene por objeto:

a) Promover el espíritu emprendedor en todos los estamentos educativos del país, en el cual se propenda y trabaje conjuntamente sobre los principios y valores que establece la Constitución y los establecidos en la presente ley;

b) Disponer de un conjunto de principios normativos que sienten las bases para una política de Estado y un marco jurídico e institucional, que promuevan el emprendimiento y la creación de empresas;

c) Crear un marco interinstitucional que permita fomentar y desarrollar la cultura del emprendimiento y la creación de empresas;

d) Establecer mecanismos para el desarrollo de la cultura empresarial y el emprendimiento a través del fortalecimiento de un sistema público y la creación de una red de instrumentos de fomento productivo;

e) Crear un vínculo del sistema educativo y sistema productivo nacional mediante la formación en competencias básicas, competencias laborales, competencias ciudadanas y competencias empresariales a través de una cátedra transversal de emprendimiento; entendiéndose como tal, la acción formativa desarrollada en la totalidad de los programas de una institución educativa en los niveles de educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, a fin de desarrollar la cultura de emprendimiento;

f) Inducir el establecimiento de mejores condiciones de entorno institucional para la creación y operación de nuevas empresas;

g) Propender por el desarrollo productivo de las micro y pequeñas empresas innovadoras, generando para ellas condiciones de competencia en igualdad de oportunidades, expandiendo la base productiva y su capacidad emprendedora, para así liberar las potencialidades creativas de generar trabajo de mejor calidad, de aportar al sostenimiento de las fuentes productivas y a un desarrollo territorial más equilibrado y autónomo;

h) Promover y direccionar el desarrollo económico del país impulsando la actividad productiva a través de procesos de creación de empresas competentes, articuladas con las cadenas y clusters productivos reales relevantes para la región y con un alto nivel de planeación y visión a largo plazo;

i) Fortalecer los procesos empresariales que contribuyan al desarrollo local, regional y territorial;

j) Buscar a través de las redes para el emprendimiento, el acompañamiento y sostenibilidad de las nuevas empresas en un ambiente seguro, controlado e innovador.

Artículo 3°. *Principios generales.* Los principios por los cuales se regirá toda actividad de emprendimiento son los siguientes:

a) Formación integral en aspectos y valores como desarrollo del ser humano y su comunidad, autoestima, autonomía, sentido de pertenencia a la comunidad, trabajo en equipo, solidaridad, asociatividad y desarrollo del gusto por la innovación y estímulo a la investigación y aprendizaje permanente;

b) Fortalecimiento de procesos de trabajo asociativo y en equipo en torno a proyectos productivos con responsabilidad social;

c) Reconocimiento de la conciencia, el derecho y la responsabilidad del desarrollo de las personas como individuos y como integrantes de una comunidad;

d) Apoyo a procesos de emprendimiento sostenibles desde la perspectiva social, cultural, ambiental y regional.

Artículo 4°. *Obligaciones del Estado*. Son obligaciones del Estado para garantizar la eficacia y desarrollo de esta ley, las siguientes:

1. Promover en todas las entidades educativas formales y no formales, el vínculo entre el sistema educativo y el sistema productivo para estimular la eficiencia y la calidad de los servicios de capacitación.

2. Buscar la asignación de recursos públicos para el apoyo a redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

3. Buscar la asignación de recursos públicos periódicos para el apoyo y sostenibilidad de las redes de emprendimiento debidamente registradas en el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.

4. Buscar acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de créditos.

5. Establecer acuerdos con las entidades financieras para hacer que los planes de negocios de los nuevos empresarios sirvan como garantía para el otorgamiento de crédito, con el aval, respaldo y compromiso de seguimiento de cualquiera de los miembros que conforman la Red Nacional para el Emprendimiento.

6. Generar condiciones para que en las regiones surjan fondos de inversionistas ángeles, fondos de capital semilla y fondos de capital de riesgo para el apoyo a las nuevas empresas.

CAPITULO II

Marco Institucional

Artículo 5°. *Red Nacional para el Emprendimiento*. La Red Nacional para el Emprendimiento, adscrita al Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, o quien haga sus veces, estará integrada por delegados de las siguientes entidades e instituciones:

1. Ministerio de Comercio, Industria y Turismo quien lo presidirá.
2. Ministerio de Educación Nacional.
3. Ministerio de la Protección Social.
4. La Dirección General del Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena.
5. Departamento Nacional de Planeación.
6. Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología “Francisco José de Caldas”, Colciencias.
7. Programa Presidencial Colombia Joven.
8. Tres representantes de las Instituciones de Educación Superior, designados por sus correspondientes asociaciones: Universidades (Ascun), Instituciones Tecnológicas (Aciet) e Instituciones Técnicas Profesionales (Acicapi) o quien haga sus veces.
9. Asociación Colombiana de Pequeñas y Medianas Empresas, Acopi.
10. Federación Nacional de Comerciantes, Fenalco.
11. Un representante de la Banca de Desarrollo y Microcrédito.
12. Un representante de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, designado por el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo.
13. Un representante de las Cajas de Compensación Familiar.
14. Un representante de las Fundaciones dedicadas al emprendimiento.
15. Un representante de las incubadoras de empresas del país.

Parágrafo 1°. Los delegados deberán ser permanentes, mediante delegación formal del representante legal de la Institución o gremio sectorial que representa y deberán ejercer funciones relacionadas con el objeto de esta ley.

Parágrafo 2°. El Gobierno Nacional, podrá una vez se encuentre en funcionamiento y debidamente reglamentada “la Red para el Emprendimiento”, crear una institución de carácter mixto del orden nacional, que en coordinación con las entidades públicas y

privadas adscritas, desarrollen plenamente los objetivos y funciones establecidas en los artículos 7° y 8° de esta ley respectivamente.

Artículo 6°. *Red Regional para el Emprendimiento*. La Red Regional para el Emprendimiento, adscrita a la Gobernación Departamental, o quien haga sus veces, estará integrada por delegados de las siguientes entidades e instituciones:

1. Gobernación Departamental quien lo presidirá.
2. Dirección Regional del Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena.
3. Cámara de Comercio de la ciudad capital.
4. Alcaldía de la ciudad capital y un representante de los alcaldes de los demás municipios designados entre ellos mismos.
5. Un representante de las oficinas departamentales de juventud.
6. Un representante de las Instituciones de Educación Superior de la región designado por el Centro Regional de Educación Superior, CRES.
7. Un representante de las Cajas de Compensación familiar del departamento.
8. Un representante de las Asociaciones de Jóvenes Empresarios, con presencia en la región.
9. Un representante de la Banca de Desarrollo y microcrédito con presencia en la región.
10. Un representante de los gremios con presencia en la región.
11. Un representante de las incubadoras de empresas con presencia en la región.

Parágrafo. Los delegados deberán ser permanentes mediante delegación formal del representante legal de la Institución, o gremio sectorial que representa y deberán ejercer funciones relacionadas con el objeto de esta ley.

Artículo 7°. *Objeto de las redes para el emprendimiento*. Las redes de emprendimiento se crean con el objeto de:

- a) Establecer políticas y directrices orientadas al fomento de la cultura para el emprendimiento;
- b) Formular un plan estratégico nacional para el desarrollo integral de la cultura para el emprendimiento;
- c) Conformar las mesas de trabajo de acuerdo al artículo 10 de esta ley;
- d) Ser articuladoras de organizaciones que apoyan acciones de emprendimientos innovadores y generadores de empleo en el país;
- e) Desarrollar acciones conjuntas entre diversas organizaciones que permitan aprovechar sinergias y potenciar esfuerzos para impulsar emprendimientos empresariales;
- f) Las demás que consideren necesarias para su buen funcionamiento.

Artículo 8°. *Funciones de las Redes para el Emprendimiento.* Las Redes para el Emprendimiento tendrán las siguientes funciones:

- a) Conformar el observatorio permanente de procesos de emprendimiento y creación de empresas “SISEA empresa”, el cual servirá como sistema de seguimiento y apoyo empresarial;
- b) Proponer la inclusión de planes, programas y proyectos de desarrollo relacionados con el emprendimiento;
- c) Ordenar e informar la oferta pública y privada de servicios de emprendimiento aprovechando los recursos tecnológicos con los que ya cuentan las entidades integrantes de la red;
- d) Proponer instrumentos para evaluar la calidad de los programas orientados al fomento del emprendimiento y la cultura empresarial, en la educación formal y no formal;
- e) Articular los esfuerzos nacionales y regionales hacia eventos que fomenten el emprendimiento y la actividad emprendedora y faciliten el crecimiento de proyectos productivos;
- f) Establecer pautas para facilitar la reducción de costos y trámites relacionados con la formalización de emprendimientos (marcas, patentes, registros Invima, sanitarios, entre otros);
- g) Propiciar la creación de redes de contacto entre inversionistas, emprendedores e instituciones afines con el fin de desarrollar proyectos productivos;
- h) Proponer instrumentos que permitan estandarizar la información y requisitos exigidos para acceder a recursos de cofinanciación en entidades gubernamentales;
- i) Estandarizar criterios de calidad para el desarrollo de procesos y procedimientos en todas las fases del emprendimiento empresarial;
- j) Emitir avales a los planes de negocios que concursan para la obtención de recursos del Estado, a través de alguna de las entidades integrantes de la red.

Artículo 9°. *Secretaría Técnica.* La Secretaría Técnica será el instrumento operativo de las redes de emprendimiento encargada de coordinar todas las acciones de tipo administrativo, y deberá cumplir entre otras con las siguientes funciones:

- 1. Planear y acompañar la implementación de la estrategia prevista para el desarrollo del emprendimiento.
- 2. Presentar informes mensuales a los integrantes de la red sobre las acciones y programas realizados en torno al emprendimiento.
- 3. Impulsar el desarrollo de las funciones asignadas a la red.
- 4. Promover el desarrollo de diagnósticos y estudios sobre el Emprendimiento.
- 5. Monitorear indicadores de gestión sobre el desarrollo de la actividad emprendedora en la región.
- 6. Las demás asignadas por la red.

Parágrafo. La Secretaría Técnica de cada red se encargará de su propia financiación, organización e instrumentación de sus respectivas sedes.

Artículo 10. *Mesas de trabajo de la red de emprendimiento.* Las mesas de trabajo son un espacio de discusión y análisis para que todas las instituciones que conforman la Red, se sientan partícipes y logren desarrollar acciones con base en los lineamientos

contemplados por las mismas. Podrán convertirse en interlocutores válidos de las instituciones responsables de la operación.

Artículo 11. *Objeto de las mesas de trabajo.* Las mesas de trabajo conformadas por las redes de emprendimiento tendrán el siguiente objeto:

1. **Sensibilización:** Trabajar en el diseño y ejecución de un discurso unificado, orientado a motivar a la gente para que se involucre en el emprendimiento. Lograr masificación del mensaje con una utilización más eficiente de los recursos.

2. **Formación:** Unificar criterios de formación. Formar Formadores. Extender la Formación a colegios públicos y privados.

3. **Preincubación:** (Planes de Negocio): Identificar Oportunidades de Negocio y proponer una metodología de Plan de Negocios orientado a simplificar procesos en la región y adecuarlos a la toma de decisiones de inversionistas y del sector financiero.

4. **Financiación:** Impulsar y recoger en un sistema las fuentes de recursos financieros para los emprendimientos que se desarrollan en la región, permitiendo pasar de los estudios de factibilidad a empresas del sector real. Además deben proponer nuevos mecanismos viables de estructuración financiera (capital semilla, capital de riesgo, préstamos, financiación e inversionistas) a nivel nacional e internacional.

5. **Creación de Empresas:** La iniciación de operaciones de las empresas para que alcancen su maduración en el corto plazo y se garantice su autosostenibilidad. Buscar mecanismos para resolver problemas de comercialización e incentivar la investigación de nuevos mercados y nuevos productos.

6. **Capacitación Empresarial y Sostenibilidad:** Diseñar y dinamizar un modelo que diagnostique la gestión de las empresas (mercados, finanzas, técnicos, etc.) y faciliten planes de acción que permitan el mejoramiento continuo de las mismas y su sostenibilidad en el largo plazo.

7. **Sistemas de Información:** Articular y estructurar toda la información generada en las Mesas de Trabajo en un Sistema de Información, facilitando la labor de las instituciones participantes de la Red y en beneficio de los emprendedores, proporcionando información sobre costos y tiempos de los procesos de emprendimiento por entidad oferente. Esta información será un insumo para los programas de formación de emprendedores.

Parágrafo. Las redes, podrán de acuerdo con su dinámica de trabajo establecer parámetros distintos en cada región e implementar nuevas mesas de trabajo de acuerdo con sus necesidades.

CAPITULO III

Fomento de la cultura del emprendimiento

Artículo 12. *Objetivos específicos de la formación para el emprendimiento.* Son objetivos específicos de la formación para el emprendimiento:

- a) Lograr el desarrollo de personas integrales en sus aspectos personales, cívicos, sociales y como seres productivos;
- b) Contribuir al mejoramiento de las capacidades, habilidades y destrezas en las personas, que les permitan emprender iniciativas para la generación de ingresos por cuenta propia;
- c) Promover alternativas que permitan el acercamiento de las instituciones educativas al mundo productivo;
- d) Fomentar la cultura de la cooperación y el ahorro así como orientar sobre las distintas formas de asociatividad.

Artículo 13. *Enseñanza obligatoria.* En todos los establecimientos oficiales o privados que ofrezcan educación formal es obligatorio en los niveles de la educación preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, cumplir con:

1. Definición de un área específica de formación para el emprendimiento y la generación de empresas, la cual debe incorporarse al currículo y desarrollarse a través de todo el plan de estudios.
2. Transmitir en todos los niveles escolares conocimiento, formar actitud favorable al emprendimiento, la innovación y la creatividad y desarrollar competencias para generar empresas.
3. Diseñar y divulgar módulos específicos sobre temas empresariales denominados “Cátedra Empresarial” que constituyan un soporte fundamental de los programas educativos de la enseñanza preescolar, educación básica, educación básica primaria, educación básica secundaria, y la educación media, con el fin de capacitar al estudiante en el desarrollo de capacidades emprendedoras para generar empresas con una visión clara de su entorno que le permita asumir retos y responsabilidades.
4. Promover actividades como ferias empresariales, foros, seminarios, macrorruedas de negocios, concursos y demás actividades orientadas a la promoción de la cultura para el emprendimiento de acuerdo a los parámetros establecidos en esta ley y con el apoyo de las Asociaciones de Padres de Familia.

Parágrafo. Para cumplir con lo establecido en este artículo, las entidades educativas de educación básica primaria, básica secundaria y media vocacional acreditadas ante el Ministerio de Educación Nacional, deberán armonizar los Proyectos Educativos Institucionales (PEI) pertinentes de acuerdo con lo establecido en la Ley 115 General de Educación.

Artículo 14. *Sistema de información y orientación profesional.* El Ministerio de Educación Nacional en coordinación con el Instituto Colombiano para el Fomento de la

Educación Superior, Icfes, el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, el Instituto Colombiano para el Desarrollo de la Ciencia y la Tecnología, Colciencias, y el sector productivo, establecerá en un plazo máximo de (1) un año, un Sistema de Información y Orientación Profesional, Ocupacional e investigativa, que contribuya a la racionalización en la formación del recurso humano, según los requerimientos del desarrollo nacional y regional.

Artículo 15. *Formación de formadores.* El Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, coordinará a través de las redes para el Emprendimiento y del Fondo Emprender y sus entidades adscritas, planes y programas para la formación de formadores orientados al desarrollo de la cultura para el emprendimiento de acuerdo con los principios establecidos en esta ley.

Artículo 16. *Opción para trabajo de grado.* Las universidades públicas y privadas y los centros de formación técnica y tecnológica oficialmente reconocidos, podrán establecer sin perjuicio de su régimen de autonomía, la alternativa del desarrollo de planes de negocios de conformidad con los principios establecidos en esta ley, en reemplazo de los trabajos de grado.

Artículo 17. *Voluntariado Empresarial.* Las Cámaras de Comercio y los gremios empresariales podrán generar espacios para constituir el voluntariado empresarial con sus asociados con el objeto de que sean mentores y realicen acompañamiento en procesos de creación de empresas.

Artículo 18. *Actividades de Promoción.* Con el fin de promover la cultura del emprendimiento y las nuevas iniciativas de negocios, el Gobierno Nacional a través del Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, el Programa Presidencial Colombia Joven y el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, darán prioridad a las siguientes actividades:

1. Feria de trabajo juvenil: Componente comercial y académico.
2. Macrorrueda de negocios para nuevos empresarios: Contactos entre oferentes y demandantes.
3. Macrorruedas de inversión para nuevos empresarios: Contactos entre proponentes e inversionistas y sistema financiero.
4. Concursos dirigidos a emprendedores sociales y de negocio (Ventures).
5. Concursos para facilitar el acceso al crédito o a fondos de capital semilla a aquellos proyectos sobresalientes.
6. Programas de cofinanciación para apoyo a programas de las unidades de emprendimiento y entidades de apoyo a la creación de empresas: Apoyo financiero para el desarrollo de programas de formación, promoción, asistencia técnica y asesoría, que

ejecuten las Fundaciones, Cámaras de Comercio, Universidades, incubadoras de empresas y ONG.

Parágrafo. *Recursos.* El Gobierno Nacional a través de las distintas entidades, las gobernaciones, las Alcaldías Municipales y Distritales, y las Áreas Metropolitanas, podrán presupuestar y destinar anualmente, los recursos necesarios para la realización de las actividades de promoción y de apoyo al emprendimiento de nuevas empresas innovadoras.

Los recursos destinados por el municipio o distrito podrán incluir la promoción, organización y evaluación de las actividades, previa inclusión y aprobación en los Planes de Desarrollo.

Artículo 19. *Beneficios por vínculo de emprendedores a las Redes de Emprendimiento.* Quienes se vinculen con proyectos de emprendimiento a través de la red nacional o regional de emprendimiento, tendrán como incentivo la prelación para acceder a programas presenciales y virtuales de formación ocupacional impartidos por el Servicio Nacional de Aprendizaje, Sena, a acceso preferencial a las herramientas que brinda el Ministerio de Comercio, Industria y Turismo, a través de la dirección de promoción y cultura empresarial, como el programa emprendedores Colombia.

De igual manera podrá acceder de manera preferencial a los servicios y recursos manejados a través de las entidades integrantes de las redes.

Artículo 20. *Programas de promoción y apoyo a la creación, formalización y sostenibilidad de nuevas empresas.* Con el fin de promover el emprendimiento y la creación de empresas en las regiones, las Cámaras de Comercio, las incubadoras de empresas desarrollarán programas de promoción de la empresarialidad desde temprana edad, procesos de orientación, formación y consultoría para emprendedores y nuevos empresarios, así como servicios de orientación para la formalización. También las Cámaras facilitarán al emprendedor, medios para la comercialización de sus productos y/o servicios, así como la orientación y preparación para el acceso a las líneas de crédito para emprendedores y de los programas de apoyo institucional público y privado existentes.

Artículo 21. *Difusión de la cultura para el emprendimiento en la televisión pública.* La Comisión Nacional de Televisión o quien haga sus veces, deberá conceder espacios en la televisión pública para que se transmitan programas que fomenten la cultura para el emprendimiento de acuerdo con los principios establecidos en esta ley.

Artículo 22. *Constitución nuevas empresas.* Las nuevas sociedades que se constituyan a partir de la vigencia de esta ley, cualquiera que fuere su especie o tipo, que de conformidad a lo establecido en el artículo 2° de la Ley 905 de 2004, tengan una planta de personal no superior a diez (10) trabajadores o activos totales por valor inferior a quinientos (500) salarios mínimos mensuales legales vigentes, se constituirán con observancia de las normas propias de la Empresa Unipersonal, de acuerdo con lo

establecido en el Capítulo VIII de la Ley 222 de 1995. Las reformas estatutarias que se realicen en estas sociedades se sujetarán a las mismas formalidades previstas en la Ley 222 de 1995 para las empresas unipersonales.

Parágrafo. En todo caso, cuando se trate de Sociedades en Comandita se observará e requisito de pluralidad previsto en el artículo 323 del Código de Comercio.

Artículo 23. *Reglamentación.* Se exhorta al Gobierno Nacional para que a través de los Ministerios respectivos, reglamente todo lo concerniente al funcionamiento de las redes para el Emprendimiento, durante los tres (3) meses siguientes a la sanción de esta ley.

Artículo 24. *Vigencia.* La presente ley entrará a regir a partir de su promulgación.

La Presidenta del honorable Senado de la República,

Claudia Blum de Barberi.

El Secretario General del honorable Senado de la República,

Emilio Ramón Otero Dajud.

El Presidente de la honorable Cámara de Representantes,

Julio E. Gallardo Archbold.

El Secretario General de la honorable Cámara de Representantes,

Angelino Lizcano Rivera.

REPUBLICA DE COLOMBIA - GOBIERNO NACIONAL

Publíquese y cúmplase.

Dada en Bogotá, D. C., a 26 de enero de 2006.

ÁLVARO URIBE VÉLEZ

El Viceministro de Comercio Exterior, encargado de las funciones del Despacho del Ministro de Comercio, Industria y Turismo,

Eduardo Muñoz Gómez.

Anexo No 4

LISTAS DE ASISTENCIA

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
VICERRECTORIA DE PROMOCION Y DESARROLLO HUMANO
UNIDAD DE TRABAJO SOCIAL
DIRECTORIO PADRES GRUPO CREACION DE EMPRESA
I CICLO 2009

No	NOMBRES Y APELLIDOS DE LOS PADRES	TELEFONO	FACULTAD DONDE ESTUDIA SU HIJO(A)	NIVEL EDUCATIVO	OCCUPACION	HORARIO
✓	AMPARO AREYO	313 344 8268	ADMINISTRA	6º BT	TEABASIO INDEPENDIENTE	✓
✓	Alvaro Saza R.	295 5060	ADMINISTRACION	3º BT	Independiente	✓
✓	Edgar Ochoa Hurtado	239 1067	ECONOMIA	6º BT	INDEPENDIENTE 8-10	✓
✓	FINELY FREZ MOLINA	3918 177	ADMIN. EMPRESAS INGENIERIA	GRADO 11	TEABASIO INDEPENDIENTE 8-10	✓
✓	LUZ MERY GUILLÉN	7031373-301695740	Admin	Bachiller	Independiente 8-10	✓
✓	Felisa Barbosa Romero	7803630	ADMINISTRACION	3º BT	independiente 8-10	✓
✓	Aida Lopez Perez	4039210		profesional	Independiente 8-10	✓
✓	Rafael Gomez T.	310 815 2088	ADMIN	Tecnico	Comerciante 8-10	✓
✓	JUSTO PASTOR ESCOBAR	4544272	Empleado univ. de	Bachillerato	Empleado 8-10	✓
✓	Carlos Alberto Palomino	418 35828	Ing. CIVIL	Universitario	Independiente 8-10	✓
✓	José Ignacio Pincón Ramos	4429726	Adm. Emp.	Bachiller / Tecn.	Independiente	✓
✓	Ruth Mender Sarrubie	3013834387	Agencia C.	Bachiller 2º BT	Asesor Com 8-10	✓
✓	Alex Ismael Alvarado	314 424 5074	438 1484	Bachiller	Independiente 8-10	✓
✓	Rosalba Celis	3114737287	Administración	Universitario	Docente 8-10	✓
✓	Edgar Beltrán G.	320 4913500	Contaduría	Bachillerato	Comerciante 8-10	✓
✓	Martha Ligia Gamboa R	311-8425805	Arquitectura	Universitario	Profesional 8-10	✓
✓	Mariela Martinez Roda	314 479 5051	Economía	Bachiller	Independiente 8-10	✓
✓	Hyriam Procto	3153148198	Ad. Ingeniería	4º BT	Asesor Comercial	✓
✓	CARMENZA PARRA	312 5577082	CONTADURIA	6º BT	INDEPENDIENTE	✓
✓	Orma Suarez	3112534834		Bachiller	Independiente	✓
✓	Tabata Caballero Pineda	314 2103013	Psicología	Tecnico	Empleado 7-5:30	✓

- 1 Carlos Alberto Palomino @hotmail.com.
- 2 FANEY PÉZ MOLINA. PFANEY@Yahoo.es
- 3 Por favor comunicarse 3013834387. Ruth Mendez
- 4 Martha Liza Gamboa Rincón (311-8425805) marliega@hotmail.com.
- 5 Luz Mery Guillen G. (7031373-3016957740) luzmery2806@hotmail.com
- 6 Edgar Beltrán G. edmandu@hotmail.com.
- 7 Fabiola Caballero Pinzón (314 210 8048 / 687 9930) fongandrea@fabi@hotmail.com
- 8 CARMENZA PARRA (3125577082 / 2659280) carmenza1960@hotmail.com.
- 9 → RUI GONZ T. (310 815 2088 / 238 9686) → ragoT05@hotmail
- 10 → Myriam Acosta (3153148198 / 4289115) Myriam.acosta@hotmail.com.
- 11 → Mariela Martínez 3144995051 marielamartinezglz@hotmail.com
- 12 José A. Casas C. 3112599806 josekasas@hotmail.com
- 13 Rosalba Celis. 3114737287 rocesi6@hotmail.com
- 14 Edgar Ochoa 3104887658 ed.Ochoa@hotmail.com
- 15 Arida López } Cueros de Colombia @Yahoo.es
- 16 Omar Galeano } 3112534834 - 310 752 9637 - 4039210

Anexo No 5

PLAN DE NEGOCIO MADRE DE FAMILIA (MYRIAM AVILA)

PIEL SOBRE PIEL

Está contigo en cualquier lugar



DESCRIPCION GENERAL DE LA EMPRESA

Piel sobre Piel es una empresa marroquinera. Ofrece a sus clientes productos en cuero elaborados a mano. La marroquinería es considerada un subsector en el sector del cuero, ya que este es la materia prima común.

Es fácil de transformar el cuero en la elaboración de bolsos y accesorios, billeteras, correas y muchos productos más como mascarar, portarretratos, etc. pues es posible instalar un taller para esto se requiere poco capital y alta participación de mano de obra.

La competencia es aguda, hay gran número de talleres y rápidos cambios de moda, por eso se requieren estrategias variadas de mercado.

Es una empresa 100% colombiana



MISSION

Piel sobre Piel es una empresa colombiana que ofrece a sus clientes productos en cuero con calidad, excelencia y diseños exclusivos.



VISION

Ser reconocida dentro del mercado y ocupar los primeros lugares en el mercado nacional en el año 2013 y para el año 2016 mercados internacionales.

-

OBJETIVO

Llegar a clientes de estratos tres en adelante con productos de excelente calidad, diseño exclusividad y precio.

ESTRATEGIA

Buscar las plazas como medio de lanzamiento del producto, como ferias, almacenes de cadena, volantes; hacer descuentos de lanzamiento y en un futuro hacer publicidad a través de vallas, revistas, prensa, medios de comunicación como la radio, televisión e Internet.



TACTICA

Atención personalizada a los clientes.



METAS

- El tiempo para lograrlo mínimo tres meses, máximo seis meses.
- Estar adelante con la moda.
- Innovar, hacer fusiones con otras materias primas.

DOFA

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> • Hay espacio de trabajo. • Competir con calidad y precio. • Competir con diseño y exclusividad. • Conocimiento en la elaboración del producto y su materia prima. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competir con calidad y precio. • Vencer los temores. • Ubicación. • Conocer a los clientes y sus necesidades.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> • Falta de recursos económicos. • Falta materia prima. • Falta mas capacitación. 	<ul style="list-style-type: none"> • Competencia muy agresiva. • Tendencias desfavorables en el mercado.

ANALISIS DEL SECTOR

Los cambios actuales y forzados en el entorno mundial, han mostrado sectores en los cuales se potencializan grandes esperanzas en los negocios.

Sectores de especial atención:

- Modas
- Alimentos
- Electrodomésticos
- Medio ambiente
- Ecoturístico
- Electrónica
- Servicios
- Biotecnología

PIEL SOBRE PIEL se ubica en sector de Modas y servicios, teniendo en cuenta la ubicación geográfica, es decir el sitio donde se encuentra el centro de producción, los clientes que se identifican con el producto según la edad, el sexo, educación, clase social entre otros.

ESTUDIO DEL MERCADO

Para este estudio se debe tener en cuenta lo siguiente:

- El entorno, su comportamiento en cuanto a las materias primas si suben o bajan de precio para determinar el costo del producto, la inflación y tasas de interés.
- Hacer seguimiento de la competencia en cuanto a calidad, precio, diseños, etc
- Clasificar el producto entre bienes de consumo, bienes industriales y bienes de calidad. Este se ubica entre los bienes de consumo durables.
- Posesionar la marca mostrando calidad y garantía, dando prestigio y seriedad.

Para fijar el precio se debe tener en cuenta los costos, demanda, competencia y capacidad de producción.

Segmentar el mercado geográfico es decir; el sitio donde se encuentra ubicado, demográficamente conociendo los clientes en edad, sexo, tamaño, educación, clase social a su vez estilo de vida, personalidad, actividades sociales, etc.

Volumétricamente mercado potencial por clientes grandes, medianos o pequeños y factores de mercado por precio, calidad, publicidad, oferta y demanda.

De esta manera se conoce las necesidades de los consumidores, los segmentos del mercado y el proceso de compra.

Otro instrumento de investigación es mediante encuestas o entrevistas para reunir datos y definir un lenguaje claro, concreto y breve con el fin de ajustarlos a las necesidades de los clientes, considerando producto, precio, plaza y promoción.


PLAN DE MARKETING Y VENTAS


Para asegurar el ingreso de mi producto en el mercado, las estrategias que se utilizarían son:

- Muestras gratis.
- Participación o apoyo a eventos sociales, educativos, deportivos, otros.
- Ferias.
- Volantes.
- Perifoneo.
- Y a futuro audiovisual, videos, pautas publicitarias en la prensa, revistas, televisión, radio, vallas e internet.

PLAN DE OPERACIONES / PRODUCCIÓN

- **Ubicación del negocio:** Para la producción el taller está en mi casa que está ubicada en el barrio Ciudad Bolívar Arborizadora baja, por su cercanía a las materias primas e insumos y puntos de ventas sector comercial estrato 3 y 4l, ejemplo Centro comercial Tunal, Plaza de las Américas y Venecia.
-

- 
- **Materia Prima e insumos:** Cueros, pegantes, hilos, agujas, tintas, odena, emulsión, mina de plata, encendedor, vela, cartón, forros, palos de pincho, papel de lija o esmeril, pinceles, varsol o thinner.
 - Cueros: En el mercado se encuentra una extensa variedad de diferentes calidades y formas de curtido. En Colombia se comercializan en Dm2 (la medida es 8x8) el grosor se mide en mil; no siempre se encuentra el cuero en perfecto estado porque es un material natural tiene manchas, imperfecciones y orificios, los más utilizados son pieles de caballo, cerdo, canguro, foca, morsa y diversos reptiles.

- 
- El costo de cada piel varía de acuerdo a su calidad y estado; un promedio de \$90.000 hasta \$1.000.000 y puede costar algo más los otros materiales cuestan un promedio de \$2.000.000, también se necesitan accesorios que adornan y dan valor al producto y prestan un servicio práctico como hebillas, ojetes, argollas, moldes, plantillas y herramientas como tijeras corta lamina y tijeras, juego de troqueles, martillo, queso, punzón, cuchilla y cuchillo para desbaste, compás, lápiz y mina de plata, regla, maquina plana para empezar.

COMPARATIVO DE INICIO

PRODUCTO	MEDIDA	VALOR	INICIO
Cuero	Una piel	\$90.000	Tres pieles
Pegante	1 Botella	\$25.000	500 C.C.
Tinta	2 Botellas	\$20.000	450C.C.
Agujas	Punta Roma	\$10.000	Máquina
Hilos	4 Conos	\$40.000	4 Colores
Odena	1 Hoja	\$7.000	1 Hoja
Emulsión	1 Galón	\$25.000	1 Galón
Cartón	5 Pliegos	\$5.000	5 Pliegos
Lija	1 Hoja	\$3.000	1 Hoja
Pincel	3 Unidades	\$2.000	3 unidades
Varsol	1 Botella	\$5.000	1 Botella
Lápiz – Mina	2 de cada una	\$3.500	4 unidades
Accesorios	Varios	\$100.000	Varios
Herramienta	Varios	\$200.000	Varios

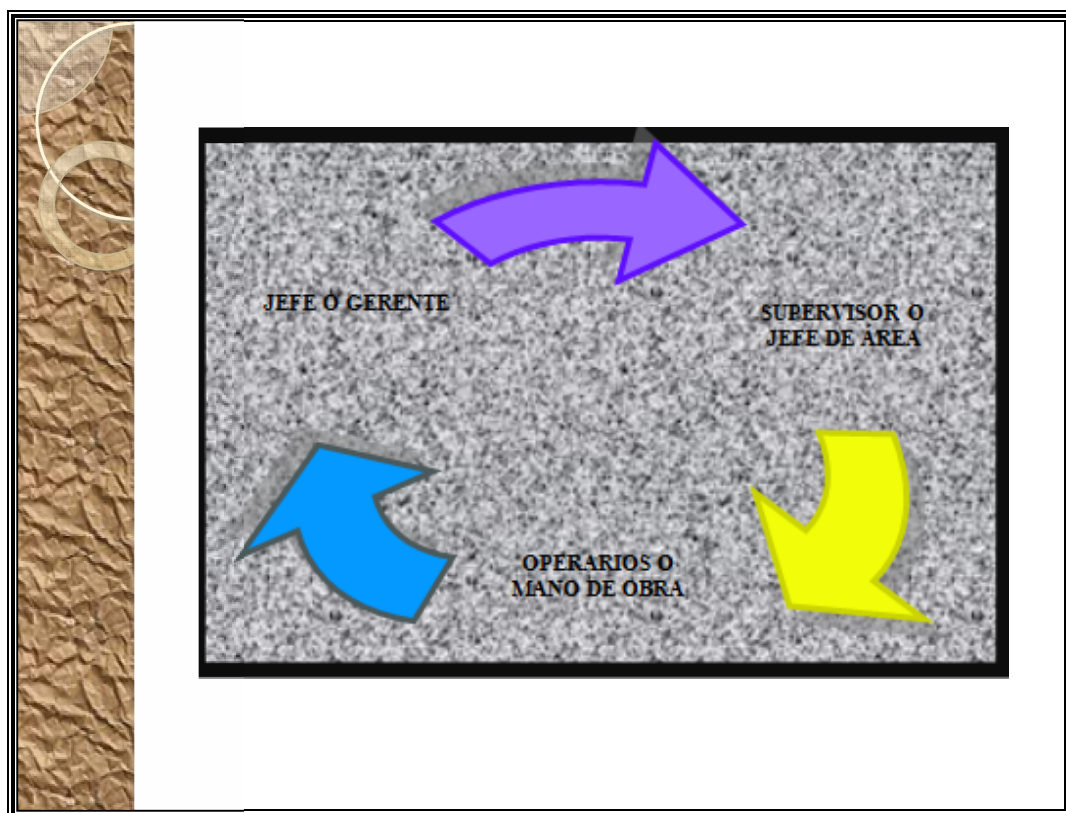
Para iniciar se necesita un promedio de \$2.000.000.

ORGANIZACIÓN Y RECURSOS HUMANOS

Combinar adecuadamente los recursos y el talento humano para alcanzar los objetivos, determinando las funciones o procesos básicos que repercuten en forma positiva en la eficiencia y eficacia de la actividad organizacional.

- **Pasos a seguir:**
- Aspecto productivo: selección de personal, orientación, método de aprendizaje.
- Grupo social: acciones y actitudes por ejemplo cada persona tiene personalidad diferente y se busca aceptación, comprensión y participación, tengo un grupo definido y satisface las necesidades de la empresa.

Entre más experiencia posea el trabajador se garantiza la calidad de la producción.



- Establecer los costos y gastos, determinar el punto de equilibrio para conocer el nivel de ventas. El objetivo de la contabilidad es mantener ordenada la información económica de la empresa, ejecutar los registros periódicamente, generando los estados financieros oportunos.
- **Costos fijos:** Servicios públicos \$60.000
- **Costos variables:** Materiales e insumos

CALCULO DE MARGEN DE CONTRIBUCIÓN

CONCEPTO	BOLSO	CORREA
Precio de venta	\$45.000	\$35.000
- Costo variable	\$20.000	\$15.000
Margen de contribución	\$25.000	\$20.000

Ejemplo unitario

CONCEPTO	BOLSO	CORREA
Unidades vendidas 5 meses	\$225.000	\$175.000
Costo variable producto	\$20.000	\$15.000
Precio de venta producto	\$45.000	\$35.000
Costo variable total	\$100.000	\$75.000
Venta total	\$225.000	\$175.000
Total	\$175.000	\$400.000

Ejemplo total

Venta total	\$400.000
Menos costo variable	\$175.000
Margen de contribución	\$225.000

El punto de equilibrio donde no se obtiene ni ganancias ni pérdidas, cubre costos fijos y variables