

1-1-2013

Desarrollo y formación empresarial en la localidad Rafael Uribe Uribe a tenderos y pequeños empresarios

Juan Carlos Sánchez Cantor
Universidad de La Salle, Bogotá

Libia Castro Sánchez
Universidad de La Salle, Bogotá

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

Citación recomendada

Sánchez Cantor, J. C., & Castro Sánchez, L. (2013). Desarrollo y formación empresarial en la localidad Rafael Uribe Uribe a tenderos y pequeños empresarios. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/administracion_de_empresas/368

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.



**DESARROLLO Y FORMACIÓN EMPRESARIAL EN LA LOCALIDAD RAFAEL URIBE
URIBE A TENDEROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS**

**LIBIA CASTRO SÁNCHEZ
JUAN CARLOS SÁNCHEZ CANTOR**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRABAJO SOCIAL
BOGOTÁ
Diciembre 09 de 2013**



**DESARROLLO Y FORMACIÓN EMPRESARIAL EN LA LOCALIDAD RAFAEL URIBE
URIBE A TENDEROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS**

**LIBIA CASTRO SÁNCHEZ
17032249
JUAN CARLOS SÁNCHEZ CANTOR
11022449**

**Trabajo de grado para obtener los títulos de Contador Público
y Administrador de Empresas**

**Presentado a:
Dr. DAGOBERTO CASTILLO
Coordinador Programa de Proyección Social**

**UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
TRABAJO SOCIAL
BOGOTÁ
Diciembre 09 de 2013**

Nota de Aceptación

Firma de Jurado

Firma de Jurado

Firma de Jurado

Octubre 07 de 2013

AGRADECIMIENTOS

En primer lugar agradezco a DIOS por permitirme salir adelante con mis metas y proyectos, suministrándome en mis momentos difíciles, de angustia y duda, la fortaleza necesaria para seguir con mis sueños y para alcanzar los logros proyectados. Por otro lado agradecerle a mi esposo y mis hijas que siempre me han apoyado y no me han dejado caer a pesar de los obstáculos en el transcurso de mi carrera. Agradezco a mi compañero de trabajo Juan Carlos Sánchez, por su paciencia y entrega en el desarrollo de este trabajo, a los docentes de la Universidad de la Salle por sus enseñanzas, consejos y apoyo en cada una de las materias que culmino en este trabajo. Agradezco de manera especial a la directora del proyecto de grado SUSANA AVENDAÑO por guiarnos en la ejecución de este trabajo, de manera muy especial agradezco a todas las personas del barrio el Portal que participaron como alumnos en este proyecto.

Libia Castro Sánchez

Cuando empiezo a recordar la etapa de estudiante y a la hora de escribir esta parte de mi trabajo final, se me vienen a la mente miles de imágenes, recuerdos y personas.

Pero agradezco principalmente a Dios, quien me dio la sabiduría para sacar este proyecto adelante, también a los profesores que durante el transcurso de mis estudios supieron transmitirme no solo conocimientos académicos, si no también, una actitud hacia la vida a base de valores.

También agradezco a hija, mi esposa y toda mi Familia por su apoyo incondicional a lo largo de ella.

Juan Carlos Sánchez

DEDICATORIA

El actual trabajo se lo dedico a DIOS ante todo ya que él me dio la fortaleza, conocimiento, y la paciencia para culminar satisfactoriamente este proyecto; a mi esposo por la paciencia y consejos, recomendaciones y su ayuda financiera que me concedió cumplir con este sueño; a mis tres hijas por la fuerza y apoyo en todo momento; a todos los docentes por su paciencia y entrega; y a quienes me dieron la vida; mi padre que está en el cielo y mi madre que con su fuerza sigue adelante.

Libia Castro Sánchez

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN.....	6
1. TEMA.....	8
1.1 RELACIÓN DEL PROYECTO CON LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS Y LA CONTADURIA PÚBLICA.....	8
1.2 TÍTULO.....	10
2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	11
2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA.....	13
3. OBJETIVO.....	14
3.1 Objetivo General.....	14
3.2 Objetivos Específicos.....	14
4. JUSTIFICACIÓN.....	15
5. MARCO DE REFERENCIA.....	17
5.1 Marco Teórico.....	17
5.1.1 Desde la Administración de Empresas.....	17
5.1.2 Teoría de las Relaciones Humanas.....	22
5.1.3 Creación de Empresas.....	25
5.2 Marco Institucional.....	29
5.2.1 Marco Institucional de la Universidad de la Salle.....	29
5.2.2 Marco Institucional del CEDEF.....	31
5.2.3 Marco Institucional de la Caja de Vivienda popular.....	32
5.3 Marco Conceptual.....	32
5.3.1 Desde la Administración de Empresas.....	32
5.3.2 Desde la Contaduría Pública.....	36

5.4 Marco Geográfico.....	43
6. DISEÑO METODOLOGICO.....	44
6.1 Tipo de Investigación.....	44
6.2 Población y Muestra.....	46
6.2.1 Población.....	46
6.2.2 Muestra.....	47
6.3 Herramientas Metodológicas.....	47
6.3.1 Encuestas.....	47
6.3.2 Recaudación de los exámenes realizados por las personas inscritas a la capacitación.....	49
6.3.3 Desarrollo de las Capacitaciones.....	49
6.3.4 Resumen de la Investigación.....	54
RECOMENDACIONES.....	71
CONCLUSIONES.....	73
LOGROS Y APORTES.....	75
BIBLIOGRAFIA Y CIBERGRAFÍA.....	78
GLOSARIO.....	79
ANEXO.....	81

INTRODUCCIÓN

Gracias a la iniciativa por parte de la Universidad de la Salle y la Caja de Vivienda Popular, varias localidades de Bogotá se beneficiarían con este proyecto empresarial basado en el desarrollo de capacitaciones administrativas y contables con el fin de brindar a la comunidad herramientas que le permitan desenvolverse comercialmente y lograr incentivar la creación de empresas productivas, eficaces, organizadas, rentables con proyección al futuro.

De esta forma se dio inicio a la labor de campo convocando la comunidad para que tomaran los cursos de manejo de administración y contabilidad de igual manera se realizó una encuesta¹ en la zona a los tenderos y pequeños empresarios para hacer un sondeo y poder inscribir a las personas interesadas en tomar estas capacitaciones.

Ya teniendo convocada la comunidad procedimos a realizar grupos de cinco y seis personas, empezando de esta forma a dictarles las clases, se inició con el área de administración donde se les habló de la motivación, el emprendimiento, los factores del entorno empresarial, los tipos de empresas, las fuerzas que afectan al empresario tanto internas como externas, los conceptos básicos de la administración, de los negocios, del mercadeo, y la formalización de las empresas.

¹ Anexo 1. Encuestas realizadas al inicio de la capacitación

En el área de contabilidad se les explico de una forma muy clara y sencilla su significado de la misma forma que requisitos, objetivos, y cada una de las cuentas de igual forma cómo realizar un balance en su negocio, identificar los activos y los pasivos, identificar y clasificar el patrimonio y el estado de ganancias y pérdidas.

Después de haber dejado claro estos conceptos se realizaron evaluaciones² y talleres, se reforzó y despejaron algunas dudas de los estudiantes ya que La metodología utilizada para este proyecto fue la investigación y la acción participativa, que permite que la comunidad intervenir y pueda tener una visión más clara de las falencias y necesidades que sufre la comunidad y qué solución se le puede dar a estas.

Por último se efectuó una muestra empresarial para la comunidad donde tuvo un éxito satisfactorio para los empresarios, y así terminada esta labor la universidad procedió a darles una certificación dando así por terminado la labor plateada en este proyecto.

² Anexo 2. Encuestas realizadas en la capacitación de Emprendimiento

1. TEMA

DESARROLLO DE FORMACIÓN EMPRESARIAL

1.1. RELACIÓN DEL PROYECTO CON LA ADMINISTRACIÓN DE EMPRESA Y LA CONTADURIA PÚBLICA

La buena administración de una empresa radica el liderazgo y emprendimiento que cualquier persona puede adquirir con la formación empresarial que pueda recibir, aun si va acompañada de términos sencillos, de buenas prácticas y apoyo de entidades públicas y privadas.

En el libro innovación empresarial escrito por Rodrigo Varela v. Habla del nacimiento, supervivencia y crecimiento de la cual una empresa puede sufrir; sin embargo; expresa que por lo general y la causa de ello está en el olvido de los principios básicos y fundamentales para el manejo y estabilidad de una empresa; el éxito está en tener un espíritu empresarial, basados en el sentido de la misión, en una visión de cliente y producto, en una innovación rápida y por ultimo en una conducta autoinspiradora.

Con todo esto lo que se quiere es difundir los procesos legales y administrativos que encierra la contabilidad y la administración de empresa, con los que debe contar una empresa por más pequeña que sea; inculcar principios morales, comportamientos idóneos que incentiven al futuro

empresario a llevar de forma correcta su negocio
brindándole así una mejor calidad de vida.

1.2. TITULO

“DESARROLLO Y FORMACIÓN EMPRESARIAL EN LA LOCALIDAD RAFAEL
URIBE URIBE A TENDEROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS”

2. PLANTAMIENTO DEL PROBLEMA

La localidad Rafael Uribe Uribe está localizada en la zona 18 en la UPZ 55 de Diana Turbay, donde está ubicado el barrio **EL PORTAL DEL SUR**, la cual está habitada aproximadamente por 10.500 habitantes, de los cuales 4.000 son niños, 3.000 jóvenes, 2.500 adultos, 1.000 adultos mayor, 71 manzanas y 1.171 predio.

Limita con los barrios San Agustín y Reconquista, al sur con Paz Caracas, al oriente con Paz Cebadal y al Occidente con la Picota.

Este Barrio fue formado por posesionarios del Fondo Rotatorio de la penitenciaria de la picota y fue ocupado en el año 1982, también esta certificado por Planeación Distrital en estrato uno.

Su nivel académico es bajo, no hay profesionales sin embargo, los habitantes se caracterizan por participar en talleres y cursos en ámbito técnicos profesional, un alto índice de primaria, en esta zona el 30% de la población se da a la mano de obra no calificada, a los servicios generales y al trabajo informal, en este sector se encuentran varios negocios entre misceláneas, panaderías, tiendas, graneros pequeños y negocios de familia.

Parte de esta problemática se ha generado primero por la inseguridad que se presenta en esta zona ya que es asediado por grupos al margen de la ley; segundo por la

imposibilidad económica para poder adquirir una educación superior.

Por este tipo de inconvenientes es que principalmente los habitantes del barrio el portal no tienen posibilidades para poder ser competitivos en el mercado. Por esta razón la universidad de la Salle junto con las entidades públicas y privadas brinda a estas comunidades la oportunidad de capacitarse y adquirir conocimientos de superación.

Por esta problemática se creó la investigación de emprendimiento empresarial con el propósito de brindarle a barrios como estos la posibilidad de enriquecer su calidad educativa contribuyendo así a formar personas competitivas, emprendedoras con capacidad de creación y administración de sus propias empresas.

2.1 FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

¿Puede una persona con la educación básica sacar adelante un proyecto empresarial?

¿Que conocimientos debe tener una persona para crear una empresa?

¿Es consciente la comunidad de la problemática del sector con respecto a la educación?

¿La forma como se asignaran las capacitaciones son las adecuadas para motivar a seguir con su aprendizaje?

3. OBJETIVOS

3.1 Objetivo General

Lograr implementar los fundamentos teóricos necesarios para el buen funcionamiento de una empresa, para los habitantes del barrio el portal y que obtengan conocimientos que les permita organizar administrativa y contablemente sus negocios con proyección hacia el futuro.

3.2 Objetivos Específicos

- Lograr identificar las necesidades de los tenderos relacionado con el conocimiento básico en el manejo de su actividad, basados en la entrega de estrategias para administrar sus negocios como microempresas
- Lograr que la comunidad siga capacitándose a futuro por medio de estos entes que ofrecen la oportunidad de mejorar la calidad de vida de los habitantes de este sector del barrio El Portal.
- Incentivar mediante el conocimiento el compromiso de asistencia a los talleres ofrecidos.
- lograr como resultado final de las capacitaciones que los asistentes elaboren informes que le permitan determinar cuál es el beneficio económico de su actividad.

4. JUSTIFICACIÓN

De igual manera vale la pena reiterar que la universidad de la Salle, aparte de facultar diferentes carreras, desempeña una función social esencial a sus programas, la cual una de sus fórmulas más objetivas es ampliar y ejecutar de manera gratuita junto con entidades públicas y privadas el aprendizaje en sectores de la ciudad más solicitados. Estos talleres y capacitaciones se realizan en acuerdos con la caja de vivienda popular, la universidad y las entidades comprometidas en apoyarnos.

Hay que tener en cuenta para esta investigación la comunidad de este sector del portal en la localidad de Rafael Uribe, está habitada por personas de un nivel académico bajo debido causas dadas como la economía, la cultura, y por ser una zona de alto índice de inseguridad.

Debido a la deficiencia de Educación de la zona anteriormente mencionada nos permite localizar una hermosa posibilidad de ampliar la función social y académica que la Universidad de la Salle brinda en conjunto con la Caja de Vivienda Popular, ya que esto permite que los habitantes de este sector del portal tengan conocimiento del manejo administrativo y contable de sus negocios, y de qué forma puede ser más rentable para el sustento de sus familias y como ir mejorando su calidad de vida.

Ya que por esta investigación hemos podido aportar al mejoramiento de las necesidades de la comunidad, lo cual nos ayuda a que las personas que asisten a la inducción tengan ideas más claras del manejo de sus negocios y de qué forma pueden crear una empresa de acuerdo a la necesidad del sector, también como mejorar sus productos y promocionarlos a sus clientes.

Por medio de esta enseñanza se expondrán temas como los conceptos básicos de la contabilidad, manejo de mercadeo, administración del negocio, relaciones humanas, y de esta forma ir orientando a la comunidad y incentivándolas para que ellos tomen estos talleres y estas capacitaciones aportando de esta forma a su desarrollo tanto económico, cultural y social como empresarial y de superación, lo cual ayuda a obtener mejores beneficios a esta comunidad.

Por otra parte esperamos poder dejar motivos suficientes para que la Universidad de la Salle siga con estos proyectos de capacitación en este sector ya que la comunidad sugiere que se siga realizando para su mejor desarrollo.

5. MARCO DE REFERENCIA

5.1 Marco Teórico

5.1.1. Desde la Administración de Empresas

Las teorías que fundamentan y orientan la investigación llevada a cabo con los habitantes del barrio El Portal en su orden de mayor aporte a menor, son las siguientes:

Teoría Clásica de la Administración

La teoría del enfoque clásico de la administración es de aporte por la similitud que hay entre los inicios de estas teorías y en manejo que le dan los habitantes del barrio el portal a sus negocios, empresas y proyectos, basados estos en los conocimientos empíricos que han orientado el desarrollo de sus actividades económicas, que desafortunadamente después del pasar de los años estas tendencias ambiguas de manejar una empresa se siguen presentando, como se observó en el barrio en donde se ejecutó el proyecto, cuestión que no debería suceder por que la riqueza de nuestro país no solo está en los monopolios de las ciudades si no en la tierra que cultiva el campesino.

Por otro lado el enfoque estructural que le da Henri Fayol a su teoría, orientada al desarrollo y el objetivo de la capacitación que finalmente se baso en la orientación de creación y formación exitosa basadas en la organización estructural de estas.

El origen de la teoría clásica de la administración, liberados por Henri Fayol (1969) inicialmente pretendió desarrollar una ciencia en donde sus principios pudieran ser aplicados para resolver los inconvenientes que se presentaron con la revolución industrial, que en primera medida debido al crecimiento acelerado y desorganizado de las empresas ocasiono complicaciones dentro de estas ya que su manera de administrar era por medio de la practica empírica y la improvisación, por otro lado la competencia que se presentó en esta época los obligo a tomar mejores medidas para el rendimiento y uso optimo de sus recursos, surgiendo de esta manera la división del trabajo en donde las jerarquías fijaban los patrones de producción, los cargos, las funciones, estudiando los métodos de administración y normas de trabajo, creando las condiciones económicas y técnicas para el buen funcionamiento de las empresas.

Anteponiendo lo anterior cabe resaltar que el objetivo principal de esta teoría era la búsqueda de la eficiencia de las organizaciones, como señala (Fayol, 1969, p. 148) al igual que la Administración científica que fue creada por Federick W. Taylor, quien hizo aportes muy importantes para el desarrollo de la administración.

La teoría clásica concibe la organización como una estructura. La manera de concebir la estructura organizacional está bastante influenciada por las concepciones antiguas de organización militar y la eclesiástica tradicionales, rígidas y jerarquizadas. Para Fayol, la organización abarca solamente el establecimiento de la estructura y de la forma, siendo por lo tanto, estática y limitada lo que significa que la organización militar es modelo del comportamiento administrativo. Así la

preocupación por la estructura y la forma de la organización marca la esencia de la teoría clásica.

Los principales aspectos de la teoría son tratados: la división del trabajo, autoridad y responsabilidad, unidad de dirección, centralización y jerarquía o cadena escalar, al ver la necesidad de encontrar lineamiento para administrar organizaciones complejas, sistematiza el comportamiento gerencial y establece catorce principios de la administración y a su vez divide las operaciones industriales y comerciales en seis grupos que se denominaron funciones básicas de la empresa, las cuales son:

1. Funciones Técnicas: Relacionados con la producción de bienes o de servicios de la empresa.
2. Funciones Comerciales: Relacionadas con la compra, venta e intercambio.
3. Funciones Financieras: Relacionadas con la búsqueda y gerencia de capitales.
4. Funciones de Seguridad: Relacionadas con la protección y preservación de los bienes de la persona.
5. Funciones Contables: Relacionadas con los inventarios, registros balances, costos y estadísticas.
6. Funciones Administrativas: relacionadas con la integración de las otras cinco funciones. Las funciones administrativas coordinan y sincronizan las demás funciones de las empresas, siempre encima de ellas.

Fayol, argumenta que ninguna de las cinco funciones esenciales precedentes tiene la tarea de formular el programa de acciones general de la empresa, de construir su cuerpo social, de coordinar los esfuerzos y de armonizar los actos, esas

atribuciones constituyen otra función, designada habitualmente con el nombre de administración.

Para aclarar lo que son las funciones administrativas, Fayol define el acto administrativo como: Planear, Organizar, Dirigir, Coordinar y controlar.

Las funciones administrativas engloban los elementos de la administración:

1. Planear: visualizar el futuro y trazar el programa de acción.
2. Organizar: Construir tanto el organizar material como el social de las empresas.
3. Dirigir: guiar y orientar al personal.
4. Coordinar: Ligar, unir armonizar todos los actos y todos los esfuerzos colectivos.
5. Controlar: Verificar que todo suceda de acuerdo con las reglas establecidas y las órdenes dadas.

Estos son los elementos de la administración que constituye el llamado proceso administrativo y que son localizables en cualquier trabajo de administración en cualquier nivel o área de actividad de la empresa.

Para Fayol, las funciones administrativas difieren claramente de las otras cinco funciones esenciales. Es necesario no confundirlas con la dirección, porque dirigir es conducir la empresa, teniendo en cuenta los fines y buscando obtener las mayores ventajas posibles de todos los recursos de que ella dispone, es asegurar la marcha de las seis funciones esenciales; la administración no es sino una de las seis funciones, cuyo ritmo es asegurado por la dirección.

La ciencia de la administración, como toda ciencia, se debe basar en leyes o principios; Fayol adopta la denominación principio, apartándose de cualquier idea de rigidez, por cuanto nada hay de rígido o absoluto en materia administrativa. Tales principios por lo tanto, son maleables y se adaptan a cualquier circunstancia, tiempo o lugar.

Principios Administrativos de Fayol:

Los principios de Fayol son catorce, aunque todos son de gran importancia solo se nombraran los que orientaron la investigación y el plan de capacitación.

1. Autoridad: Los gerentes tienen que dar para que se hagan las cosas. Si bien la autoridad formal les da el derecho de mandar, los gerentes no siempre obtendrán obediencia, a menos que tengan también autoridad personal. (Liderazgo).
2. Disciplina: Los miembros de una organización tienen que respetar las reglas y convenios que gobiernan la empresa. Esto será el resultado de un buen liderazgo en todos los niveles, de acuerdo equitativo (tales disposiciones para recompensar el rendimiento superior) y sanciones para las infracciones, aplicadas con justicia.
3. Unidad de mando: Cada empleado debe recibir instrucciones sobre una operación particular solamente de una persona.
4. Subordinación de interés individual al bien común: En cualquier empresa el interés de los empleados no debe tener prelación sobre los intereses de la organización como un todo.
5. Remuneración: La compensación por el trabajo debe ser equitativa para los empleados como para los patronos.
6. Centralización: Fayol creía que los gerentes deben conservar la responsabilidad final pero también necesitan

dar a su subalterna autoridad suficiente para que puedan realizar adecuadamente su oficio. El problema consiste en encontrar el mejor grado de centralización en cada caso.

7. Orden: Los materiales y las personas deben estar en el lugar adecuado en el momento adecuado. En particular cada individuo debe ocupar el cargo o posición más adecuados para él.
8. Estabilidad del personal: Una alta tasa de rotación del personal no es conveniente para el eficiente funcionamiento de una organización.
9. Iniciativa: Debe darse a los subalternos la libertad para concebir y llevar a cabo sus planes, aun cuando a veces se cometan errores.
10. Espíritu de Equipo: Promover el espíritu de equipo dará a la organización un sentido de unidad. Fayol recomendaba por ejemplo, el empleo de la comunicación verbal, en lugar de la comunicación formal por escrito, siempre que fuera posible.

5.1.2 Teoría de las Relaciones Humanas.

La teoría de las relaciones humanas es de vital importancia para el desarrollo de la investigación con los habitantes del barrio el portal, en primera medida por la relación que se dio entre los estudiantes de la Universidad de la Salle y los capacitados, y el enfoque que se le dio a los temas de las orientaciones en donde se hizo un análisis del comportamiento de los participantes para poder comprender al grupo y poder desarrollar el lenguaje de las capacitaciones y los contenidos de las clases a tratar pretendiendo obtener de ellos manifestaciones de interés y esfuerzo como consecuencia del agrado por los temas de clase que al ponerlos en práctica

serian un trampolín para lograr una mejor calidad de vida junto con sus actividades diarias.

De igual manera se consideran necesarios elementos como liderazgo, la motivación y el control que pudieran tener los capacitados para el desarrollo de los contenidos y el posterior traslado de los mismos a la ejecución de sus actividades rurales y comerciales.

En la década de 1930, Elton mayo y Fritz Roethlisberger condujeron los famosos estudios Hawthorne en la Western Electric y proporcionaron una nueva escuela de pensamiento administrativo. Los estudios de Hawthorne buscaban determinar el impacto de los factores en el entorno físico sobre la productividad del trabajador. No se encontró ninguna relación, pero los experimentos descubrieron, que si los supervisores desarrollaban habilidad efectiva en relaciones humanas al aconsejar a los empleados y establecían su autoridad sobre una base de habilidades sociales y procuraban la cooperación entre los empleados, en vez de solo a experiencia técnica y coercitiva, se aumentaba mucho la productividad del empleado.

Los partidarios de la escuela del comportamiento consideran que el punto importante y focal de la acción administrativa es el comportamiento del ser humano. Que es lo que se logra, como se logra y porque se logra se considera en relación con su impacto e influencia sobre las personas, que son los componentes de verdadera importancia de la administración.

Voluminosos escritos derivados de esta escuela muestran la necesidad por parte del gerente de usar las mejores prácticas

de relaciones humanas, entre los temas que más se hacen resaltar están las relaciones humanas, la motivación y el liderazgo.

Esta teoría fue básicamente un movimiento de reacción y de oposición a la teoría clásica de la administración, surgió de la necesidad de contrarrestar la fuerte tendencia a la deshumanización del trabajo iniciada con la aplicación de métodos rigurosos, científicos y precisos, a los cuales los trabajadores debían someterse forzosamente.

Las cuatro principales causas del surgimiento de la teoría de las relaciones humanas son:

1. Necesidad de humanizar y democratizar la administración, liberándola de los conceptos rígidos y mecanizados de la teoría clásica y adecuándola a los nuevos patrones de vida del pueblo estadounidense.
2. El desarrollo de las llamadas ciencias humanas, la psicología y la sociología que demuestran de manera gradual lo inadecuado de los principios de la teoría clásica.
3. Las ideas de la filosofía pragmática de John Dewey y de la psicología dinámica de Kurt Lewin fueron esenciales para el desarrollo del humanismo en la administración.
4. Las conclusiones del experimento de Hawthorne.

Las conclusiones iniciales del experimento de Hawthorne introducen nuevas variables en el ya enriquecido diccionario de la administración, la integración social y el comportamiento social de los trabajadores. Las necesidades psicológicas y sociales y la atención a nuevas formas de recompensas y sanciones no materiales, el estudio de los grupos informales y de la llamada organización informal, el

despertar de las relaciones humanas dentro de las organizaciones.

El énfasis en los aspectos emocionales e inconscientes del comportamiento de las personas y la importancia del contenido de los cargos y tareas para las personas que los desempeñan y las ejecutan respectivamente.

Dentro de este enfoque humanístico se abre un marco mayor a los ojos de los investigadores; la propia civilización industrial, que lleva a las empresas a preocuparse solo por su supervivencia financiera y la necesidad de una mayor eficiencia para alcanzar las ganancias previstas. Todos los métodos convergen a la eficiencia y no a la cooperación humana, ni mucho menos, a objetivos humanos.

Es indispensable conciliar y armonizar las dos funciones básicas de la organización industrial: la función económica (producir bienes o servicios para garantizar el equilibrio externo) y la función social (brindar satisfacciones a los participantes para garantizar el equilibrio interno).

5.1.3 CREACIÓN DE EMPRESA

Es de suma importancia abordar este tema en la investigación, debido a que indudablemente todo lo que aborda este concepto es el epicentro de las capacitaciones que sin lugar a duda busca que los estudiantes conozcan de forma clara una alternativa de mejorar su calidad de vida, induciéndolos a una cultura empresarial que son sus ideas y actividades

puedan proyectar una oportunidad de negocio o creación de empresa.

Para poder hablar de creación de empresa es importante resaltar los conceptos de empresario y emprendedor y que ellos se nacen las nuevas oportunidades empresariales. Según Silva (2004) en su libro como iniciar su propio negocio, ser emprendedor es aquel que lleva a cabo sus ideas, tienen una connotación psicológica, social, política y ética.

Mientras que un empresario es aquel que lleva a cabo una aventura, la organiza, busca capital para financiarla y asume todo a la mayor acción de riesgo, son los principales agentes de cambio de la sociedad.

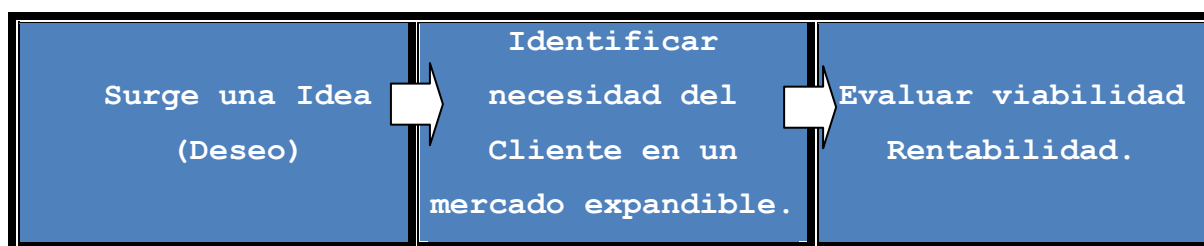
Por otro lado Varela (2008) define al empresario como "La persona o conjunto de personas capaces de percibir una oportunidad y ante ella formular, libre e independientemente, una decisión de consecución y asignación de recursos naturales, financieros, tecnológicos y humanos necesarios para poder poner en marcha la empresa, que además de crear valor incremental para la economía, genera trabajo para él y muchas veces para otros".

En este proceso de liderazgo creativo e innovador, el empresario invierte energía, dinero, tiempo y conocimientos participa activamente en el montaje y operación de la empresa, arriesga sus recursos y su prestigio personal y busca recompensas monetarias, personales y/o sociales y genera con responsabilidad, bienestar social.

Es fundamental para un empresario ser emprendedor, debido a que este último reúne los requisitos acordes para que el camino empresarial sea exitoso sin este ingrediente probablemente la consecución del proyecto desfallezca.

El inicio de una empresa para Silva (2004) surge del deseo de emprender con éxito una idea, para que esta se convierta en una oportunidad de negocio se debe analizar que oportunidades son las que impulsan este propósito, estos pueden ser mercados insatisfechos, debilidades de la competencia, cambios en el entorno, clientes, productos, tecnología, entre otros por otro lado también hay que tener en cuenta que criterios se tienen para el desarrollo del proyecto estos pueden ser preferencias o gustos del emprendedor, tendencias del mercado, recomendación de expertos, experiencia de un sector específico de negocio; en cuanto al factor económico es importante explorar se realmente los consumidores a los que se va dirigir el mercado les interesaría el producto o servicio, que precio estarían dispuestos a pagar y que margen de utilidad y retribución se va a obtener del negocio.

Figura 1. Metodología para identificar oportunidad de negocio.



Fuente Autores con Base en el análisis de cómo identificar oportunidades empresariales según Varela.

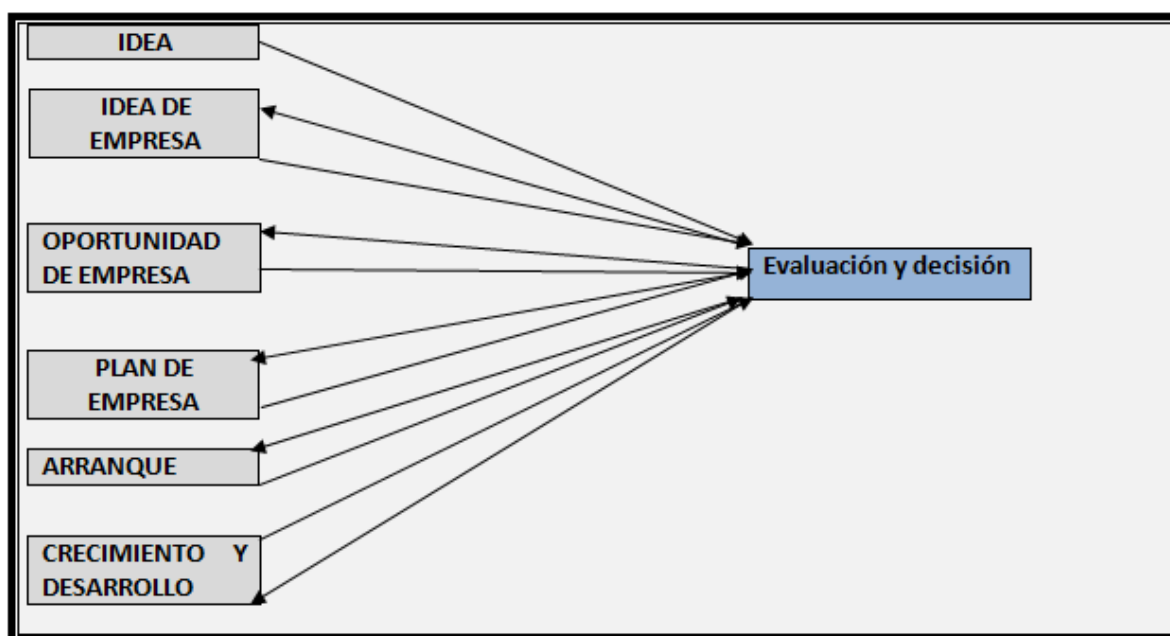
Después de haber identificado que la idea de negocio es viable inmediatamente se inicia el proceso de creación de empresa que para Drucker, como lo menciona Varela en su libro es una práctica que exige conocimiento, habilidades actitudes y atributos, pero sobre todo trabajo para lograr formación y el desarrollo que el proceso exige.

Cuando el estudio de la idea es viable es evidente que existe una posibilidad de empresa, posteriormente la tercera etapa es la formación de la oportunidad empresarial en donde se integran todos los componentes de la empresa con la situación del entorno y del empresario logrando una orientación mas específica de la empresa en donde se marca definitivamente el rumbo de la empresa, proponiendo metas y el diseño de estrategias para que estas se cumplan y que a su vez orienten los objetivos de la empresa teniendo en cuenta el entorno interno y externo con el fin de identificar riesgos potenciales para poder brindar posibles soluciones a los diversos inconvenientes que se puedan presentar.

La quinta etapa es la del arranque, en donde la idea o el sueño que impulsó el desarrollo se hace realidad que requiere elementos de gestión y aplicación efectiva, también se pone a prueba las estrategias y la congruente asignación de los recursos.

La última etapa del proceso de creación de empresas es la de crecimiento y desarrollo, con esta etapa se culmina el proceso pero sin embargo se requiere de un continuo estudio del entorno y de modificaciones que harán posible que el proceso concluya con una empresa exitosa, reflejo de un proceso detallado, secuencial, racional, investigativo y concreto.

Figura 2. Etapas del proceso de creación de una empresa



Fuente, Innovación Empresarial Arte y Ciencia en la Creación de Empresas Tercera Edición Rodrigo Varela V (2008, p204)

5.2 Marco Institucional

Con base en el convenio suscrito entre la Universidad de la Salle y la caja de vivienda popular, es pertinente referenciar la institucionalidad de la Universidad de la Salle, del CEDEF como el centro adscrito a la facultad de administración del empresas y contabilidad pública y organismo ejecutor del convenio y la caja de vivienda popular, siendo estos los entes que intervinieron para que esta investigación fuera posible.

5.2.1 Marco Institucional de la Universidad de la Salle

La Universidad de la Salle es una Institución de Educación Superior de carácter privado, de utilidad común y sin ánimo de

lucro. Se basa en una visión cristiana del hombre, del mundo, de la historia y del saber.

La Universidad Católica y la Sallista, fundada orientada y dirigida por los Hermanos de las Escuelas Cristianas que a partir de un proyecto formativo inspirado en la tradición La Sallista ofrece programas académicos de educación superior, realiza investigaciones con pertinencia e impacto social, y proyecta socialmente con el objetivo de promover la dignidad y el desarrollo integral de la persona, la transformación de la sociedad, el fomento de la cultura y la búsqueda del sentido de la verdad.

Misión: Nuestra misión es la educación integral y la generación de conocimiento que aporta a la transformación social y productiva del país. Así, participamos activamente en la construcción de una sociedad justa y en paz mediante la formación de profesionales que por su conocimiento, sus valores, su capacidad de trabajo colegiado, su sensibilidad social y su sentido de pertenencia al país inmerso en un mundo globalizado, contribuyan a la búsqueda de la equidad la defensa de la vida, la construcción de la nacionalidad y el compromiso con el desarrollo humano integral y sustentable.

Visión: Seremos reconocidos como una Universidad que se distingue por:

- La formación de profesionales con sensibilidad y responsabilidad social.
- El aporte al desarrollo integral y sustentable.
- El compromiso con la democratización del conocimiento, y
- La generación de conocimiento que transforme las escrituras de la sociedad colombiana.

5.2.2 Marco Institucional del CEDEF.

El centro de Desarrollo de Empresas Familiares de la Universidad de la Salle, CEDEF, es una unidad académica e investigativa que apoya la gestión institucional bajo los principios lasallistas y hace parte integral de las acciones del plan de desarrollo de la facultad de administración de empresas.

Como tal procura el conocimiento la creación y la gestión de las empresas de familia, desarrolla seminarios, simposios, diplomados, programas de extensión social, investigación, publicaciones, asesorías empresariales.

Misión: EL CEDEF fomenta el emprendimiento, la gestión de empresas de familia, la sostenibilidad y la extensión social, busca el desarrollo y consolidación en la práctica, del saber científico y tecnológico atreves de la investigación, la consultoría y el servicio a la comunidad. Para este efecto cuenta con profesores, asesores, y estudiantes de excelentes nivel académico y calidad humana, inspirados en los principios de San Juan Bautista de la Salle.

Visión: EL CEDEF en el 2010 será reconocido en el medio académico, empresarial y gubernamental en los ámbitos nacional e internacional, por su permanente por su permanente búsqueda de conocimiento, la creación de nuevas empresas, la consolidación de una cultura de emprendimiento en la comunidad académica y el cumplimiento de su misión, que se traducirán en un aporte al desarrollo socioeconómico del país.

5.2.3 Marco Institucional de la Caja de vivienda popular.

Misión: Ejecutar las políticas de la Secretaría del Hábitat en los programas de mejoramiento de barrios, mejoramiento de vivienda, titulación, urbanizaciones y reasentamientos humanos, mediante la aplicación de los instrumentos técnicos, jurídicos y sociales, con el propósito de elevar la calidad de vida de la población de estratos 1 y 2 que habita en barrios legalizados de origen informal o en zonas de alto riesgo no mitigable.

Visión: Ser reconocida como la entidad pública líder en la ejecución de la política de hábitat a través de los programas de acompañamiento integral a la población de estratos 1 y 2 que habita en barrios legalizados de origen informal o en zonas de alto riesgo no mitigable.

5.3 Marco Conceptual

5.3.1 Desde La administración de empresas.

Atendiendo la necesidad de los participantes de la capacitación en el barrio el portal, el grupo considero necesario incluir los conceptos descritos a continuación con el objetivo de enseñarles temas administrativos para la constitución y permanencia de sus empresas o negocios.

Empresa:

"Es una organización social por ser una asociación de personas para la explotación de un negocio y que tiene por fin un determinado objetivo que puede ser el lucro o la atención de una necesidad social" (Chiavenato, 1993, p.4)

“Un sistema dentro del cual una persona o grupo de personas desarrollan un conjunto de actividades encaminadas a la producción y/o distribución de bienes y/o servicios, enmarcados en un objeto social determinado” (Pallares, Romero y Herrera, 2005, p.41)

Este concepto se da a conocer con el fin de que los capacitados dominen el significado de empresa para que de este modo puedan planear la estructura de sus negocios comerciales, por otro lado lograr que en su diario vivir apliquen de una manera práctica estos conceptos que los lleva a la organización y maximización de los beneficios de sus labores.

Negocio:

Un negocio consiste en una actividad, sistema método o forma de obtener dinero, a cambio de ofrecer alguna forma de beneficio a otras personas.

Pero también negocio es una actividad comercial o social que se ha pensado y que se desea desarrollar. Es una herramienta que nos permite organizar y planificar las actividades que debemos realizar para lograr las metas de nuestra empresa cooperativa.

El objetivo de este concepto es el diferenciar entre empresa y negocio debido a que a pesar de sus similitudes existen grandes diferencias, y el ideal de la investigación es que el grupo capacitado formalice sus negocios por medio de la creación de empresa.

LIDERAZGO EMPRESARIAL: Archila y Ardila (2008) señalan que el liderazgo es el arte de dirigir a los demás, implica la capacidad de establecer y clarificar un destino para la empresa (...) con una marcada orientación a la obtención de resultados.

Con un destino definido, unos objetivos y metas por alcanzar, el siguiente reto es la capacidad para movilizar, el talento y la voluntad de los colaboradores, (...), finalmente, toda esa energía vital debe canalizarse para hacer que las cosas sucedan. Los resultados deben lograrse para que perdure la empresa, y aquí el apoyo al equipo es vital, el líder se convierte en el soporte, quien tiene más, y por ende, el líder a través de un sistema de seguimiento periódico fomentando el autocontrol, debe apoyar al grupo en el logro de sus respectivos objetivos, que finalmente serán los mismos suyos. (Pp.14-15)

Este concepto se transmitió debido a que es de suma importancia para un empresario emprendedor la manera de dirigir su negocio o empresa convirtiéndose en el líder de su grupo de trabajo.

Motivación:

La motivación son aquellas cosas que impulsan a una persona a realizar determinadas acciones y a persistir en ellas hasta el cumplimiento de sus objetivos. El concepto también se encuentra vinculado a la voluntad y al interés. En otras palabras, la motivación es la voluntad y al interés. En otras palabras la motivación es el lazo que lleva esa acción a satisfacer la necesidad (www.definicion.de/motivacion).

Las clases que se desarrollan en el barrio el portal se basaron en la motivación que los capacitados debían obtener para crear y sostener una empresa y a su vez para la culminación del curso.

Direccionamiento Estratégico:

El direccionamiento Estratégico es una disciplina que a través de un proceso denominado "planeación Estratégica" compila la "Estrategia de Mercadeo" que define la orientación de productos y servicios hacia el mercado.

Igualmente se define la ruta organizacional que deberá seguir la entidad para el logro de sus objetivos misionales, requiere revisión periódica para ajustarla a los cambios del entorno y al desarrollo de competencias, encauza su operación bajo los parámetros de calidad, eficiencia y eficacia requeridos por los diferentes grupos de interés, así como los parámetros de control y evaluación a regir en la entidad haciéndose necesario por lo tanto establecer su composición.

Para que una empresa sea sostenible en el mercado debe tener claro hacia donde se dirige, y para esto es indispensable la generación de objetivos y metas que sin a duda son elementos que trazan el camino de la empresa, por tal motivo a los capacitados se les transmite este tema con el fin de que proyecten sus negocios y cultivos hacia un futuro.

Matriz DOFA:

El análisis DOFA³ es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa u organización, permitiendo de esta manera obtener un diagnostico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

³ Anexo 3. Taller de la matriz DOFA realizado en la clase de Administración de Empresas.

El termino DOFA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas. Entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas, por lo que en general resulta muy difícil poder modificarlas.

Lo anterior se transmitió al grupo, debido a que gracias a esta matriz se pueden tomar decisiones importantes para el sostenimiento de las empresas y que con ellas podemos ver cómo está la compañía en su interior al igual que su exterior teniendo clara esta información los directivos de las empresas están en la capacidad de enfrentarse a la competencia estratégicamente. A consideración de los tutores (as) de la capacitación a este término es de gran trascendencia para los capacitados del barrio el portal debido a que se pretende lograr que el grupo pueda tener una visión más amplia de lo que es enfrentarse a crear y sostener una empresa por otro lado se quiso practicar este concepto como la radiografía de sus actividades comerciales.

5.3.2 Desde la Contaduría Pública

Tomando como reseña los objetivos para la formación a los habitantes del Barrio Portal en la localidad de Rafael Uribe Uribe, para esto tenemos en cuenta los siguientes conocimientos:

En todo proyecto de empresa que se espera una viabilidad es preciso efectuar una contabilidad, por esto se debe tener bien claro los conceptos básicos, como que es la contabilidad, los objetivos tener claro las cuentas su clasificación y sus características, los ciclo contables los libros entre otros, ya que son primordiales para el buen funcionamiento de una negocio.

Por otro lado la aplicación de estos conceptos y principios de contabilidad son esenciales para garantizar el buen funcionamiento de una empresa, negocio o compañías y lograr difundirlos a las personas que toman la capacitación y enseñarles desde un principio a que los pongan en práctica en los proyectos y los negocios que deseen desarrollar.

LA CONTABILIDAD

- ✓ "es la ciencia y técnica que enseña a recopilar, clasificar y registrar de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa, con el fin de producir informes los cuales permitan planear, controlar y tomar decisiones con el objetivo de obtener información financiera para tomar decisiones sobre la actividad de las empresas." Silva, J. (1990), pg. 89.

La importancia se fundamenta en unos propósitos primordiales como:

- Para el uso en la planeación y control de las operaciones de la nomina en las empresas.
- Para elegir alternativas que permitan la toma de decisiones y la formulación de las políticas de una compañía.

OBJETIVOS Y REQUISITOS DE LA CONTABILIDAD

- Obtener en cualquier momento una información ordenada y sistemática sobre el desarrollo económico y financiero de la compañía.
- Guardar facturas agrupadas en cuentas por pagar y cuentas por cobrar.
- Llevar un control de todos los ingresos y egresos como libros para registrar todas las ventas del día y un inventario para el control sobre lo comprado y gastado y lo que queda en el depósito.
- Determinar las utilidades o pérdidas al finalizar el ciclo contable.
- Llevar un control sobre los servicios utilizados.
- Guardar reservas para emergencias.

BALANCE GENERAL

Es un resumen claro y sencillo sobre la situación financiera de la empresa en una fecha determinada. Su elaboración puede ser mensual, semestral o anual de acuerdo a las necesidades de la empresa.

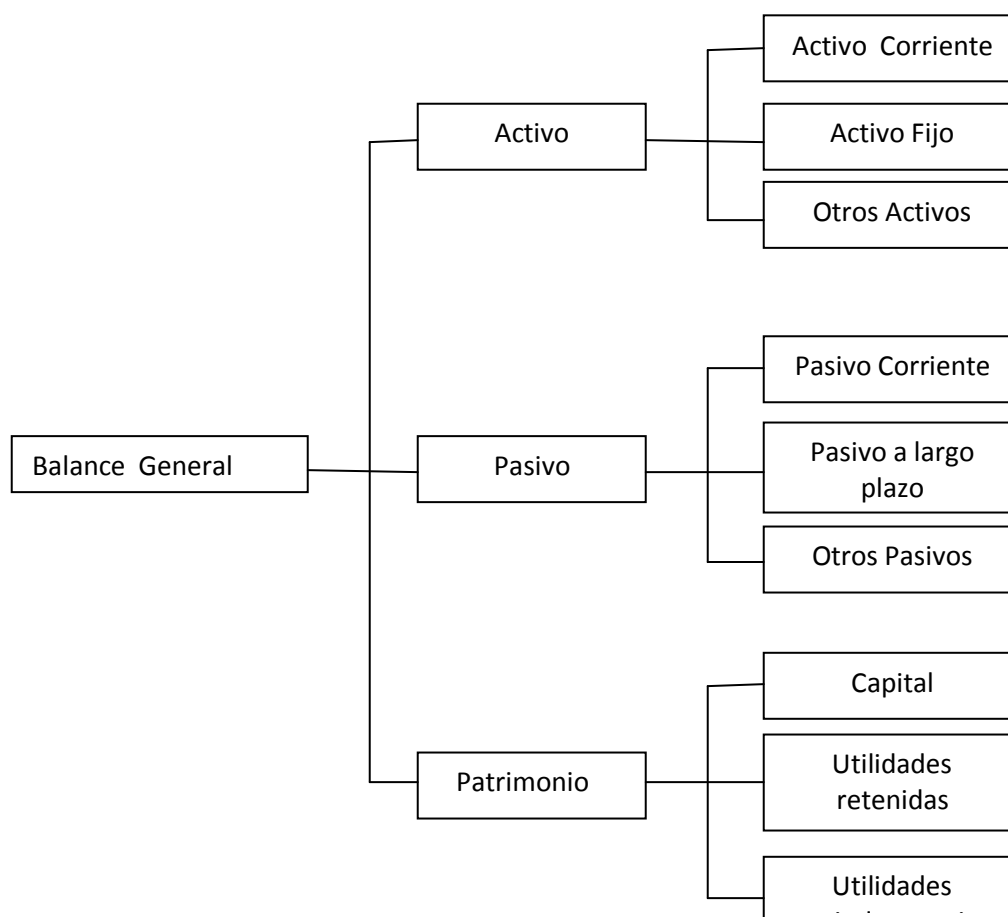
El balance general muestra a una fecha determinada todos los bienes y derechos en propiedad de la empresa. El balance general responde a muchas preguntas como:

¿Con cuanto recurso cuenta la empresa para sus actividades?

¿Cuánto se debe de esos bienes?

¿Con cuanto participa el dueño de la empresa?

ESTRUCTURA DEL BALANCE GENERAL



ACTIVOS: son todos los bienes que posee la empresa y todo lo que tiene valor.

- El dinero en caja.
- El dinero en bancos.
- Cuentas por cobrar.
- Materias primas en existencia o almacén, maquinas, equipos y los vehículos.
- Los muebles y enseres, construcciones y terrenos.

CLASIFICACION DE LOS ACTIVOS

Activos Corrientes, Activos Fijos y Otros Activos: estos son los activos más fáciles de convertir en dinero durante el periodo normal del negocio.

- Caja y Bancos
- Cuentas por cobrar
- Inventarios

PASIVO: Hace referencia a todo lo que la empresa debe pagar a un plazo igual o inferior a un año.

- Pasivo Corriente
- Pasivo a Largo plazo
- Otros Pasivos

PASIVO CORRIENTE: son los que la empresa debe pagar **en un** plazo menor a un año. Sobregiros, Obligaciones financieras, cuentas por pagar a proveedores, prestaciones sociales, impuestos, etc.

PASIVO A LARGO PLAZO: están representados por los adeudos cuyo vencimiento sea posterior a un año. Hipotecas, tenedores de bonos y créditos.

OTROS PASIVOS: se refiere a los pasivos que no se clasifican como corriente ni como a largo plazo, préstamos sin interés, ni fecha específica de cancelación y alquileres o arrendamientos cobrados por anticipado.

PATRIMONIO: Es el conjunto de bienes, derechos y obligaciones que posee una unidad económica en una fecha determinada.

CLASIFICACION DEL PATRIMONIO

CAPITAL: es la inversión inicial y aportes posteriores que hayan realizado los dueños o accionistas de la empresa para la construcción y operación de la misma.

UTILIDADES RETENIDAS: las ganancias que la empresa va teniendo en el tiempo, las cuales se van acumulando. Se pueden capitalizar o distribuirse a los dueños a través del pago de dividendos.

UTILIDADES DEL PERIODO ANTERIOR: Es el valor de las utilidades obtenidas por la empresa en el periodo inmediatamente anterior.

ECUACION PATRIMONIAL: es el resultado de la compra del activo y el pasivo de una empresa, con el objeto de obtener el valor del patrimonio y el capital.

Contablemente debe existir equilibrio entre las cuentas reales de activos, de pasivos y del patrimonio de una empresa.

Para determinar el equilibrio entre estas cuentas, se utiliza una fórmula matemática que da a conocer, independientemente, el valor del activo, del pasivo o del patrimonio.

RESULTADOS DEL EJERCICIO

Comprende en conocer el valor de las utilidades o perdidas obtenidas por la empresa al cierre del ejercicio. Ya que los dueños y gerente de la empresa requieren tener esta información financiera para la toma de decisiones oportunas y acertadas para futuras operaciones.

CARACTERISTICAS: Una de las características es complementar la información del balance general, dar a conocer la forma como se obtiene la utilidad o pérdida del ejercicio, también mostrando todos los elementos debidamente clasificados y ordenados,

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS: Es el resultado económico de las operaciones lucrativas que una persona realiza de los reportes de ingresos i gastos que pertenecen a un periodo contable determinado.

DENOMINACIÓN DE LAS CUENTAS:

A cada una de las cuentas que forman el Activo, Pasivo y el Patrimonio Neto se les designa como términos contables Cuenta, Partida, Renglón o Rubro.

La cuenta es el nombre con que elegimos contablemente a cada concepto del Activo, Pasivo y Patrimonio o Capital Contable y en ella se anotan los aumentos y disminuciones que producen las operaciones a dichos elementos.

El nombre de la cuenta debe darnos la idea clara de lo que en ella estamos registrando. Así de esta forma al dinero en efectivo se le denomina Caja, a las sillas, mesas, estantes, escritorios, cajas registradoras, máquinas de escribir, calculadoras se les identifica con la cuenta Muebles y Enseres o Mobiliario y Equipo.

5.4 MARCO GEOGRÁFICO

El área geográfica en la cual se realiza el proyecto es el barrio el Portal en la localidad Rafael Uribe Uribe en la zona 18 en la UPZ 55 de Diana Turbay.

El Barrio el Portal está ubicado en la localidad Rafael Uribe Uribe en la zona 18 de la UPZ 55 de Diana Turbay, fue formado por posesionarios del fondo rotatorio de la penitenciaria de la picota y en ocupación de hecho en el año 1982, el barrio esta certificado por planeación distrital en estrato uno, Cuenta con una población aproximadamente de 10500 habitantes entre niños, jóvenes, adultos y adulto mayor.

Limita al norte con San Agustín y Reconquista, al Sur con Paz Caracas, al Oriente con Paz Cebadal y al Occidente con la Picota, cuenta con 71 manzanas y 1171 predios.

ESTRUCTURA:

Ciudad Bogotá

Zona 18

UPZ 55 Diana Turbay

Barrió el Portal

Tenderos y Pequeños Empresarios

6. DISEÑO METODOLÓGICO

El diseño metodológico nos da a entender el conjunto de dinámicas en las acciones sociales, las cuales tienen como objetivo cumplir de forma establecida y racional con el perfeccionamiento de los objetivos del trabajo planteado en este proyecto. Este diseño metodológico refleja un mecanismo dedicado al tipo de estudio que se realizara dentro del ejercicio de investigación, llamado tipo de investigación; asimismo contienen las explicaciones de la creación de la localidad dentro de la labor de la muestra, y la muestra de la comunidad participe del proyecto.

Este esquema metodológico además posee un párrafo dedicada a syllabus, de igual forma un panorama temático en el cual se establecen de forma adaptada y ordenada los trabajos de capacitación que se realizaran en la comunidad.

6.1 TIPO DE INVESTIGACIÓN

El tipo de investigación es cualitativo debido a la permanente interacción que se dio con los participantes en este proceso y el método que se utilizo en el desarrollo del proyecto fue el de la investigación, acción participativa (IAP), método que nace en los años 70, labor que transfiere al cambio y al valor que posee la comunidad para mejorar la calidad de vida a cada uno de sus participantes, Bernal en el libro de metodología de la investigación para la administración y economía, proyecta "el principio fundamental del AIP, dice que el conocimiento de la realidad del objeto es en sí mismo un proceso de

transformación a través de la superación de los conflictos y contradicciones del investigador, del grupo participativo, y del problema y objeto del estudio" (Bedrinal,2002,p.59) .

Es bueno resaltar que el AIP es una visión metodológica e investigativa utilizada a la realidad humana, en donde se aplica la investigación de la acción y la participación. La orientación de esta metodología se basa en tres elementos claves:

Investigación: Nos orienta en un proceso de estudios, realidades y definitivos aspectos en ella, con terminologías científicas y provechosas para la investigación.

Acción: Es el efecto de una labor investigativa de la realidad continuamente, para conocerla y transformarla a medida que se evalúe sobre ella, no se investiga por investigar se hace para conocer la validez que tiene la investigación y la acción que otorga.

Participativa: este tipo de investigación no es solo realizada por el experto si no con la intervención de la comunidad buscando ayudar a resolver los problemas y necesidades para tener una mejor planificación de subida.

En esta metodología se encontró que el AIP es uno de los métodos más adecuados para desarrollar un proyecto, para esto se necesita tener reconocimiento de los grupos con el fin de estudiar y comprender mejor los problemas, necesidades, capacidades, y los recursos económicos de la población.

Los habitantes del barrio el portal desde la iniciación de las capacitaciones hasta el final estuvieron involucrados en la capacitación ya que para ellos era muy importante participar en todos los temas para aprender a organizar y de esta forma sus negocios sean más rentables, sostenibles y atractivos al mercado para poder mejorar su estilo de vida tanto como para ellos así como a la comunidad.

Examinado lo anterior se provino a planear los temas a dictar y la forma de desarrollarlos y de igual manera fueron programadas las actividades a realizar, para lograr transformar los hábitos de sus labores cotidianas como una posibilidad de crear empresa.

De esta forma combinando los dos métodos, el de conocer y actuar nos accedió a observar las falencias que se notan en el sector del portal, desde luego interviniendo con el barrio para mejorar la teoría y la practica viabilizando la enseñanza de los temas para que la comunidad tome conciencia de la realidad en que vive y para poder tener un mejor cambio social.

6.2 Población y Muestra

6.2.1 Población

El objetivo del estudio de este proyecto se logro con un grupo de habitantes alrededor 10.500 personas según estadísticas suministrados por el presidente de la junta de acción comunal del barrio el portal.

6.2.2 Muestra

Después de la labor y la convocatoria realizada previamente, la muestra de la población por la cual se realizó este trabajo correspondió a 14 personas habitantes de este sector. Pese a la convocatoria tan amplia por parte de junta del barrio y la caja de vivienda popular se esperaba una mayor participación de la comunidad, pero la disponibilidad de tiempo no les permitió a asistir a muchos de ellos la falta de apoyo fue uno de los factores por la cual no es posible su asistencia mas sin embargo el grupo que resolvió tomar la capacitación lo realizaron motivados por el conocimiento que podrían obtener y el beneficio que les dejaba al tener más conocimiento de su negocio.

6.3 Herramientas Metodológicas

Como herramienta para la recopilación, organización y proceso de investigación en este proyecto se toma en cuenta tres técnicas como son las encuestas, recaudación de los exámenes realizados por las personas inscritas a las capacitaciones y el desarrollo de la capacitación.


6.3.1 Encuestas

Fue primordial hacer este tipo de encuesta⁴ para poder recopilar información necesaria que nos llevara a tener el conocimiento los procesos administrativos y contables y que falencias que tenían con respecto al manejo de su empresa.

⁴ Anexo 1. Encuestas realizadas al inicio de la capacitación

Modelo de encuesta


Esta encuesta se realizó con el objetivo de determinar el interés de las capacitaciones en la comunidad y como medio para conocer a las personas que asistieron a los talleres.



**Caja de la
Vivienda
Popular**

SECRETARÍA NACIONAL DEL HABITAT

**CURSO FORMATIVO
EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA**



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Educar para Pensar, Decidir y Servir

NOMBRE: Jorge Luis...

C.C.: _____ GÉNERO: M ☒ F _____ EDAD: 43

DIRECCIÓN: Turkey... TELÉFONO: 972 2...

TIPO DE VIVIENDA: PROPIA _____ ARRIENDO ☒ FAMILIAR ☒ ESTRATO: _____

1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NÚCLEO FAMILIAR?
4
2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS?
SI _____ NO ☒
3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES?
1.000.000
4. ¿SABE USTED SOBRE EMPRENDIMIENTO?
SI _____ NO ☒
5. ¿SABE USTED QUE ES UNA MICROEMPRESA?
SI ☒ NO _____
6. ¿HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN PARA LA VENTA DE UN PRODUCTO O SERVICIO?
SI _____ NO ☒
7. ¿QUÉ LE GUSTARÍA APRENDER EN ESTE CURSO?
 *IDEAS DE NEGOCIO _____
 *MANEJO DE CUENTAS DE UN NEGOCIO ☒
 *CÓMO CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES _____
 *CÓMO PROMOCIONAR NUEVOS PRODUCTOS ☒

FORMACIÓN EMPRESARIAL A TENDEROS Y PEQUEÑOS EMPRESARIOS

La finalidad de la formación empresarial tiene sus fundamentos en las bases prácticas y teóricas que buscan que quien realice una actividad comercial pueda comprender la dinámica del sector al que se dedica y como puede lograr beneficios si conoce su competencias y los resultados económicos de sus negocios.

6.3.2 recaudación de los exámenes realizados por las personas inscritas a la capacitación

La evaluación de la enseñanza debe señalarse y quedar resumida en apuntes, trabajos y actividades en clase⁵, todas realizadas por los estudiantes que están tomando la capacitación. Estos escritos nos mostraran el aprendizaje avanzado o las dudas de los temas expuestos que tengan los participantes, con estas valoraciones nos podemos dar cuenta en que clase han avanzado y en cual tienen dificultades.

6.3.3 Desarrollo de las Capacitaciones

Para poder desarrollar las capacitaciones se elaboro un Syllabus donde nos enfocamos en lo social, científico, investigativo, temas y subtemas a desarrollar.

⁵ Anexo 5. Encuesta realizada al finalizar la capacitación de Administración y Contaduría.

LIBIA CASTRO SANCHEZ 17032249 JUAN CARLOS SANCHEZ CANTOR 11022449			
		UNIVERSIDAD DE LA SALLE VICERRECTORÍA ACADÉMICA Coordinación de Currículo Syllabus	
		Facultad o Departamento:	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
Identificación del Espacio Académico			
Nombre del Espacio Académico:		Código:	
Periodo Académico	II	Año	2012
Número de Créditos	4	Horario:	Miércoles 6:00 - 7:30 PM
Profesor	SUSANA AVENDAÑO	Grupo: 21	
Pertinencia social, científica e investigativa			
<p>La Chiguaza es un predio ubicado entre las localidades Rafael Uribe Uribe y Usme, en el sur de la cárcel 'La Picota'. En el predio se encuentran asentados nueve desarrollos urbanísticos, comprendidos por 65 hectáreas con 7.537 metros cuadrados.</p> <p>Las familias llegaron en 1982 a ocupar los predios, la mayoría de ellas eran guardianes de la cárcel o familiares de ellos y de reclusos, lote adores y urbanizadores piratas, quienes vendían y revendían los lotes y que hoy en día forman los 5.000 predios.</p> <p>En el año 1923, los terrenos fueron adquiridos por la Nación y después de múltiples gestiones desarrolladas por el Ministerio de Ambiente, Vivienda y Desarrollo Territorial se consiguieron las facultades presidenciales que les permitiera la disposición del predio lo cual se logró en el año 2005 y posteriormente fue cedido al Distrito que después de un trabajo conjunto con la comunidad logran hoy un hecho nunca antes visto. Las familias favorecidas pertenecen a los barrios La Paz, La Paz La Torre, La Paz Cebadal, La Paz Caracas, El Triangulo, Reconquista Villa Ester, El Portal I y II, Palermo y San Agustín de la localidad Rafael Uribe Uribe, y el barrio Danubio Azul de la localidad de Usme.</p> <p>Los beneficios que obtienen estas familias al tener esta notificación del título de propiedad, son entre otros, el reconocimiento al derecho al suelo y la legalidad de la vivienda, que permiten el acceso al crédito y generan patrimonio ya que estos títulos representan un activo, eliminan conflictos y generan ciudadanía. La entrega hace parte de una primera etapa que beneficia a más de 5.500 personas. Los predios restantes, es decir, 3.342, serán objeto de actualización por parte de las entidades distritales con relación a la afectación que puedan presentar y la cartografía con lo cual se inicia el proceso de titulación.</p> <p>En la 'Ciudad de Derechos', con el programa 'Derecho a un Techo' y el proyecto mi 'Casa Legal', la actual Administración ha superado la meta del 50 por ciento en titulación, con un total de 3.179 títulos entregados. La meta es titular 6.000 predios con una inversión de más de 2.800 millones de pesos.</p>			
Intencionalidad Formativa (desde el PEUL y EFL)			
El espacio académico pretende dar respuesta a las siguientes preguntas: ¿Cómo pueden los profesionales lasallistas contribuir en los procesos de creación de riqueza, bienestar, empleo y desarrollo socioeconómico de la comunidad?, ¿todos los seres humanos podemos mejorar la capacidad para identificar oportunidades de negocio?, ¿podemos adquirir las habilidades y conocimientos para convertir oportunidades en empresas nuevas?, ¿Cual es el proceso para proponer proyectos productivos?			
Competencias a desarrollar			
<p>De contexto: fortalecimiento de la capacidad emprendedora, a través del desarrollo de sus habilidades, actitudes y valores para crear, planear y poner en marcha una empresa, que genere riqueza para mejorar el bienestar personal y familiar a partir de los aportes informativos y educativos para el desarrollo humano.</p> <p>Institucionales: Desempeña el rol de ciudadano ejemplar, con respeto por la vida y los principios fundamentales de la sociedad contribuyendo al mejoramiento de la comunidad.</p> <p>Profesionales: Muestra actitud permanente de superación personal, creatividad y recursividad para emprender los proyectos con mejoramientos y alternativas sociales y empresariales.</p> <p>Disciplinares: Serán personas capacitadas para desarrollar estudios y tomar decisiones con argumentos para asumir posiciones objetivas y creativas desde la economía y la administración, a fin de implementar alternativas de solución a la problemática económica y social dentro de los principios éticos.</p> <p>Personales: Como seres libres y conscientes de su proceso de formación se preocupan por el entorno social, actúa con transparencia y defiende sus ideales profesionales, personales y éticos.</p>			
Temas y Subtemas Fundamentales			

1. Espíritu empresarial. Capacidad de creación de empresas. Innovación, Desarrollo económico y mejor calidad de vida. 2. La economía y la empresa. La cultura emprendedora. Visión global de empresa. 3. Estudio de casos. Identificación de las oportunidades de negocio y crecimiento de las mismas. 4. Ser empresario. El liderazgo. Ventajas y desventajas de ser empresario. El espíritu empresarial y la cultura empresarial.		
Didáctica para el aprendizaje y fomento de la investigación (Programación)		
Para horas presenciales		Para trabajo independiente
Introducción Artículos videos Socialización de argumentos y propuestas Análisis escritos Revisión conceptual Talleres Exposición Visitas empresariales		Trabajos Resumen Lecturas complementarias de estudio Guías y talleres
Estrategias de evaluación para valorar el desarrollo de competencias		
• La guía de capacitación de los proyectos son los siguientes: En el área administrativa se ha llevado a cabo, 1) Creación de empresa y manejo adecuado de las empresas ya conformadas. 2) El emprendimiento. 3) cualidades del vendedor. 4) Objetivos a corto, mediano y largo plazo. 5) Investigación de mercados. 6) las diferentes etapas del proceso administrativo, planeación, organización, dirección y control. 7) El liderazgo. 8) elaboración de matriz dofa. En el área contable se llevará a cabo, 1) Conceptos generales de contabilidad. 2) Definición de contabilidad. 3) Funciones históricas, estadísticas, económicas, financieras y legales. 4) Objetivos de la contabilidad. 5) Características contables. 6) Manejo de cuentas e inventarios.		
Bibliografía		
Libros Básicos: Varela V., Rodrigo. "Innovación Empresarial: Arte y Ciencia de la Creación de Empresas". Prentice Hall, segunda Edición.		
Textos Complementarios Cartilla de emprendimiento de SENA		
Libros Complementarios:		
Varela Rodrigo- Innovación Empresarial Kyosaki R. Padre Rico - Padre Pobre		
Libros del Canon:		
Lopera Gutiérrez Jaime- la culpa fue de la vaca Kyosaki R. Padre Rico - Padre Pobre.		
Cibergrafía		
Páginas Web: www.emprendedor.com		
Datos del Profesor		
Correo Electrónico:	savendano@unisalle.edu.co	
Horas de Atención a Estudiantes:	Miércoles 6:00 pm a 7:00 pm	Lugar: Facultad de Ciencias Administrativas y Contables

Después de expuestos y dar a conocer el contenido del syllabus al grupo de trabajo, los temas de esta capacitación no se limitan solamente al conocimiento si no al progreso permanente de la capacitación tanto en el área administrativa como contable para optimizar la enseñanza en estas localidades según nuestra proyección.

Para desarrollar estas actividades se elaboró en plan de trabajo y cronograma de actividades con el fin de tener un esquema claro de los temas, la metodología, los objetivos y por último los resultados de la enseñanza.

Plan de Trabajo y Cronograma de Actividades

Fecha	Tema	Metodología	Objetivos	Conclusiones
22 de septiembre 2012	Convocatoria a la comunidad En el salón comunal del barrio el portal.	Se realizó el primer llamado a la comunidad por parte de la caja de vivienda popular.	Lograr identificar las personas y sus necesidades para realizar el trabajo de campo.	Después de realizar la convocatoria solo una minoría de la población atiende al llamado.
29 de septiembre 2012	Convocatoria por parte de los estudiantes de la universidad de la Salle para empezar con los cursos.	Se realizó visita a los tenderos de la zona elaborando una encuesta. Se publicó cartelera y se repartieron volantes de invitación a la comunidad.	Lograr un alto acogimiento a los cursos que se empezarán a dictar a las personas y sus grupos.	No se obtuvo asistencia de ningún convocado al inicio de estos cursos, pero se dejó publicación para iniciar al siguiente llamado.
6 de octubre 2012	Emprendimiento y creación de empresas Cualidades de un vendedor.	Presentación del grupo. Socialización con el grupo de asistentes. Conferencia.	Identificar las necesidades de la población y realizar compromisos de asistencia para los siguientes cursos. Realizar seguimiento a tareas asignadas.	Se logró determinar las necesidades de las personas de esta comunidad. Identificamos la actividad a la que se dedican estas personas y sus proyectos a futuro.
13 de octubre 2012	Emprendimiento colombiano. Misión, visión.	Video de sensibilización, socialización y asignación de tareas a cada asistente al taller.	Crear conciencia.	Se pudieron evidenciar los sueños que poseen las personas a corto, mediano y largo plazo. Se fijaron misiones y visiones por empresa.

20 de octubre 2012	Proceso administrativo	Talleres y socialización de trabajos asignados ⁶		Se inculca la importancia de planear y organizar los pequeños negocios.
27 de octubre 2012	Proceso contable básico. Legalidad para creación de empresa.	Visitas a negocios.		
3 de noviembre	Muestra empresarial.	Ofrecimiento de productos de todos los empresarios.	Lograr un gran reconocimiento en la comunidad.	Posesionarse en el mercado.
10 de noviembre	Balance general Y estado de resultados.	Con las ventas realizadas después de la muestra, construir un estado de resultados y un balance general	Crear un estado de resultados y balance general basado en los resultados de la muestra empresarial.	Creación de registros contables después de la operación.
17 de noviembre	Graduación			

En este cuadro se muestra el desarrollo detallado de los talleres realizados en cada una de las fechas establecidas, evidenciándose las conclusiones que llevaron a los resultados esperados.

Después de exponer el diseño del cronograma de actividades y el plan de trabajo se realizó un fortalecimiento de las áreas educativas del desarrollo de las actividades con la comunidad, esta se logro por medio del mejoramiento permanente de nuestra experiencia con los manejos de grupos.

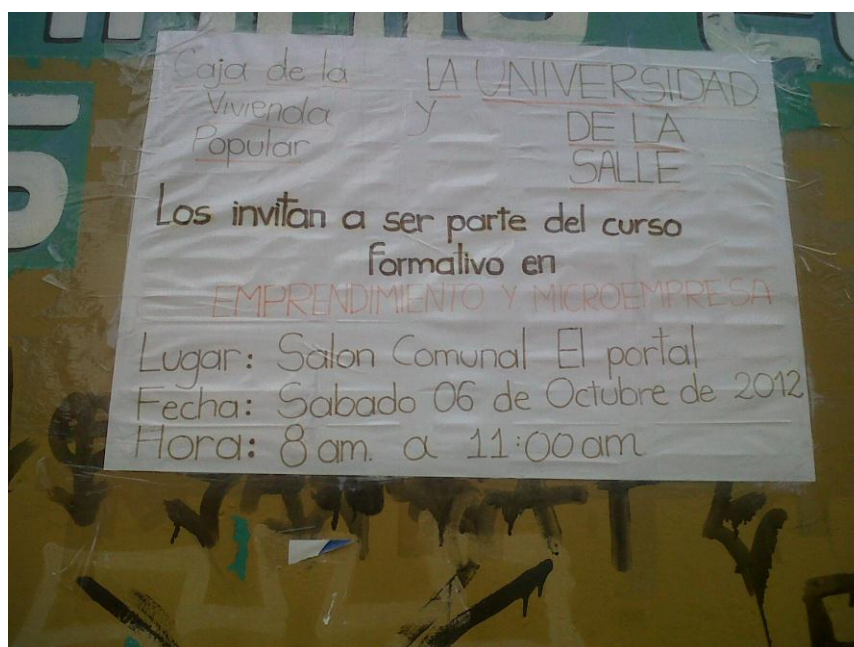
⁶ Anexo 3. Taller de la matriz DOFA realizado en la clase de Administración de Empresas.

6.3.4 Resumen de la Investigación

Gracias al convenio que tiene la Universidad de la Salle con la Caja de Vivienda Popular se inicio el proyecto de capacitación a tenderos y pequeños empresarios para los habitantes del barrio el Portal de la localidad Rafael Uribe Uribe.

El martes 11 de septiembre Se identificó la zona junto con una delegación de la Caja de Vivienda popular donde se realizaría el desarrollo del proyecto, ese día nos contactaron con el presidente del sector de la Paz.

Del 15 al 29 septiembre se realizó una visita puerta a puerta junto con el apoyo del presidente de la junta de acción comunal del barrio el portal, se entregaron volantes con la hora y fecha de la iniciación de las capacitaciones, y se elaboró una encuesta a los tenderos y microempresarios también se publicaron carteleras haciendo el primer llamado a la comunidad en el salón comunal del barrio el portal.





El día 6 de octubre se aplicaron encuestas a los asistentes para determinar qué conocimientos tenían de administración y contabilidad a los habitantes y propietarios de los negocios. Después de esta labor nos dirigimos a los asistentes que llegaron a la convocatoria realizada y procedimos a socializar los temas de administración y contaduría a tratar la siguiente clase donde se les comunicó que se les hablaría de emprendimiento, innovación, motivación, visión, tipos de empresas, actividades económicas, las fuerzas internas y externas que afectan a una empresa, así como los conceptos básicos de administración.

Imagen 1. Esta foto nos muestra uno de los grupos de trabajo a los cuales se les dictaron las capacitaciones.



El 13 de octubre se iniciaron las clases socializando los temas a exponer con los integrantes de cada grupo para saber que habían investigado con respecto al tema; algunos tenían idea pero a otros no les quedo tiempo para averiguar, iniciamos la capacitación con la motivación donde se les explicó que el impulso es el objetivo principal para poder crear una empresa, o para realizarse tanto personal como profesionalmente, de igual manera se expuso el tema de emprendimiento con la proyección de un video de sensibilización de la actitud que el ser humano debe tener en diferentes situaciones que se presentan en la vida la capacidad de ver nuevas oportunidades y hacerlas realidad.

De ese mismo modo se les explicó cómo identificar las oportunidades de negocio a partir de una inversión también cómo buscar e innovar y encontrar fallas en los procesos de la empresa.

Imagen 2. La ilustración nos muestra el momento en que se les proyecta un video de sensibilización.



De la misma forma se explicó cómo organizar las empresas, cómo debe ser constituida; a modo de actividad de transformación o prestación de servicios para obtener un beneficio o rentabilidad para los propietarios.

En la creación de empresa se explicó el entorno externo como el interno, en el externo se determinó las normas y leyes la suministración de materia prima y la función de los clientes y el competidor y así como el sector financiero y las entidades de apoyo, en lo interno la intervención que tiene el mercadeo la administración y las finanzas.

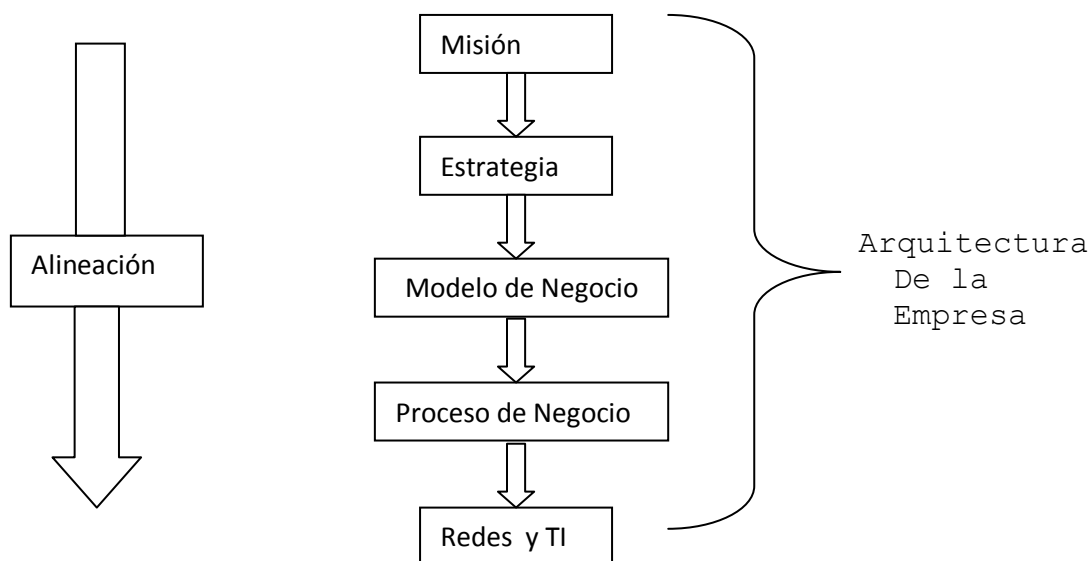


Imagen tomada a la hora de descanso de los participantes donde se les daba una merienda para incentivarlos.



Desde luego se le dio inducción de los tipos de empresas según el tamaño y número de trabajadores que existen en las compañías Privadas, las públicas y las mixtas, se les informó que las microempresas tienen de uno a diez empleados, que las empresas

pequeñas de 11 a 50 empleados, las medianas de 50 a 250 empleados y las grandes empresas tienen más de 201 empleados.

En cuanto al propósito de emprendimiento y creación de empresa los estudiantes consiguieron identificar para qué fuera útil en su vida⁷, estos conocimientos se muestran ya que los participantes nos informan que esta enseñanza los ayuda a tener una mejor calidad de vida para independizarse y tener unos mejores ingresos diarios, la capacidad que tiene de progreso y la posibilidad de construir empresa con el taller de emprendimiento.

Imagen 3. Esta imagen muestra los grupos socializando los temas expuestos.



⁷ Anexo 4. Taller de Metas realizado en las clases de Emprendimiento Empresarial.

Imagen 4. Nos muestra la bisutería que elabora una de nuestras estudiantes.



Imagen 5. Esta es la miscelánea de uno de los habitantes del sector.



El 20 de octubre se inició el proceso administrativo donde se expuso la misión, visión, objetivos y la estructura organizacional de una empresa, básicamente se explicó la esencia de cada uno de ellos, como la razón de ser de las empresas, el destino donde se debe llegar, las metas a corto y largo plazo y la división y coordinación del trabajo; teniendo claro estos conceptos se puede sacar adelante una gran empresa.

Imagen 6. Grupo de estudiantes en el desarrollo de una de las clases de emprendimiento.



De igual manera se enseñaron los conceptos de los negocios como los portafolios de servicios la ubicación y el tamaño de las empresas, analizar los sectores donde se mueve más la economía, el manejo del mercadeo en cuanto a los clientes, a la competencia, promociones, conocimientos de precios en el sector, también se les informó sobre los requisitos que debe tener para formalizar una empresa como el registro mercantil, llevar contabilidad y todos los documentos exigidos por ley así como las obligaciones laborales y tributarias.

Para finalizar estos temas de emprendimiento y administración se socializaron lecturas como:

La Culpa Fue de la Vaca (Jaime Lopera Gutiérrez).

Padre Rico Padre Pobre (Kyosaki R.).

Innovación Empresarial (Rodrigo Varela).

Con el desarrollo de estas lecturas los estudiantes comprendieron que el emprendimiento es una forma que consiste

en tomar el riesgo frente a diferentes desafíos, los participantes afirman que con el emprendimiento visualizaron las posibilidades de tener una mejor calidad de vida, independizarse y el aumento de más ingresos; de la misma forma tener la capacidad de superación personal.

Imagen 7. Una de las microempresas de los participantes a la capacitación.



El 27 de Octubre se iniciaron las clases con los procesos de contabilidad básicos para la creación de empresas. Se definió la Contabilidad como la ciencia y técnica que enseña a recopilar, clasificar y registrar de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa, con el fin de producir informes, los cuales permitirán planear, controlar y tomar decisiones con el objetivo de obtener información financiera para tomar decisiones sobre la actividad de las empresas. (Silva, J. (1990), pg. 89).

En los objetivos de la contabilidad encontramos 4 importantes que son: Guardar las facturas de las cuentas por pagar y cobrar, para prever dificultades futuras.

Por otra parte Llevar un control de todos los ingresos y egresos como libros para registrar todas las ventas del día y un inventario para el control sobre lo comprado y gastado de la empresa.

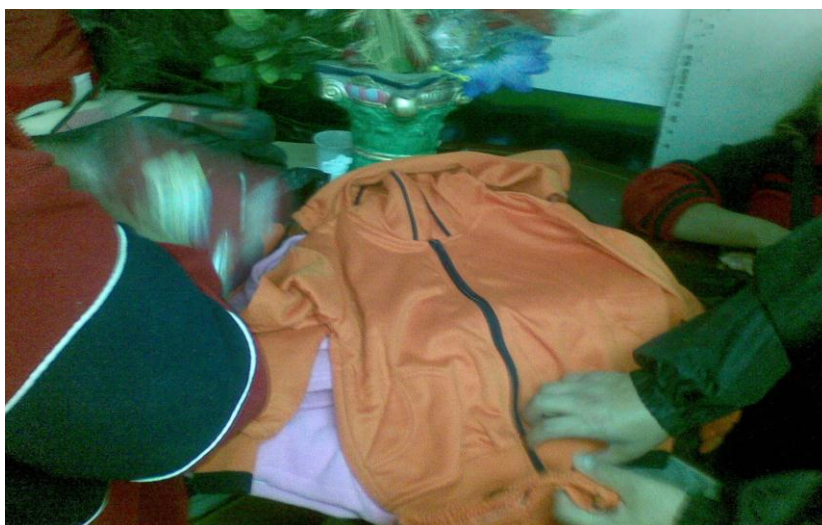
Determinar las utilidades o pérdidas al finalizar el ciclo contable y guardar reservas para emergencia o situaciones difíciles de la empresa.

En cuanto al balance general se explicó que da a conocer según una fecha determinada, todos los bienes y derechos en propiedad de la empresa, también se mostró una estructura del balance general y se expuso cada una de sus actividades tanto en el activo, pasivo y el patrimonio.

Despues de haber teminado con la inducción de contabilidad nos dispusimos a realizar un recorrido por los negocios de algunos de los participantes a la capacitación, alli pudimos ver la forma de trabajo de cada uno de ellos, aunque muchos de ellos no tienen la extructura adecuada ni la organización debida, logran obtener los ingresos necesarios para subsistir, algunas de estas microempresas son cercanas a las otras pero no se conocen o no tienen idea de que sus compañeros tambien tienen microempresa que les puede beneficiar en el momento; aquí nos dimos cuenta de que pormedio de estas visitas con todos los estudiantes se conocieran los negocios y tubieran intercambio de productos a un precio mas comodo y se nos dio la idea de hacer una muestra empresarial en la zona; junto con los

compañeros organizamos el evento en el salon comunal del barrio el portal con el permiso del presidente de la junta y se planificó para el 3 de noviembre.

Imagen 8. Esta foto nos muestra una microempresa de ropa deportiva de una de las estudiantes.



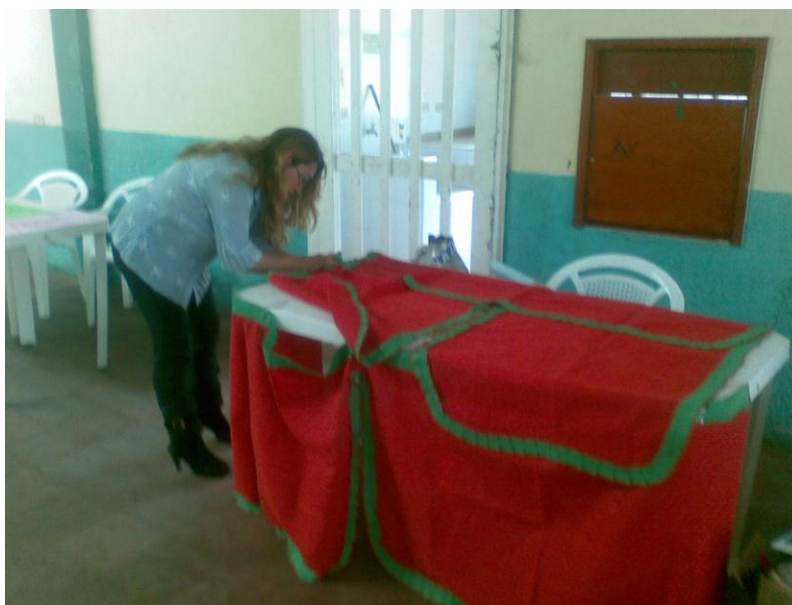
El día 3 de noviembre se socializaron los temas y talleres de la clase anterior y se espejaron las dudas de los participantes, se procedió a organizar el evento que ya estaba programado a las 10 de la mañana. Iniciamos con la organización de los estantes donde se expusieron los diferentes productos que los participantes tenían.

Imagen 9. Entrada al salón comunal del barrio el portal



Esta muestra se inició con una cartelera de bienvenida a la comunidad, los participantes empezaron a organizar los estantes donde colocaban los productos elaborados por ellos con los nombres de las empresas o negocios en carteleras.

Imagen 10. Inicio y terminación de los estantes armados de la muestra empresarial





Esta participante nos muestra lo que elabora en su taller de corceteria y modisteria.

Imagen 11. Esta imagen nos muestra personas del bario comprando productos elaborados por los participantes al proyecto.





Imagen 12. Surti viveres paty



Ella es Patricia Hernández, en su tienda elabora para la venta minimercados y promociones para ayudar a la comunidad.

Imagen 13. Stand del señor Hernando Castiblanco



Don Hernando es propietario de una cacharrería en el sector y es una de las personas más organizada que cuenta con el apoyo de su familia.

Al finalizar la muestra empresarial nos reunimos con los alumnos y se les pidió que para la próxima clase trajeran el balance y el estado de resultados de las ventas que se realizaron ese día.

El 10 de Noviembre para finalizar la capacitación se les solicitó el balance y el estado de resultado a los estudiantes, desafortunadamente no lo realizaron todos, sin embargo, con el que llevaron se socializó la clase y se aclararon algunas dudas que tenían y se les expplicó de nuevo como realizarlos, algunos estudiantes afirman que a pesar de que las ventas fueron pocas si se cumplió con el objetivo que era darse a conocer en la comunidad y aprendieron a tener un control de lo que se vendió y de lo que queda en inventario.

Imagen 14. la imagen ilustra la socializacion que se realizo ese día con los grupos.



Alrededor de las 10 AM se les dió una merienda de despedida y se les entregaron las targetas de invitacion a la graduación con la hora y la fecha del evento.



GRADUACIÓN

La Universidad de La Salle en compañía de la Caja de La Vivienda Popular están orgullosos de anunciar la graduación de:

**FLOR MARINA
HERNÁNDEZ GÓMEZ.**

Que tendrá lugar en La Universidad de La Salle, cede La Candelaria, el 24 de noviembre de 2012 a las 9:00 am.

Te esperamos




La graduación se realizó en uno de los auditorios de la Universidad de la Salle, con la presencia de una directiva y coordinador del programa de Proyección Social señor Dagoberto Castillo; la tutora del trabajo de grado Susana Avendaño y con los representantes de la Caja de Vivienda Popular.

Ese día se inició el evento con el Himno Nacional de Colombia y el de la Universidad de la Salle; después se dirigió a los graduados el coordinador de Proyección Social, el representante de la Caja de Vivienda Popular y por último el presidente de la junta de acción comunal del barrio el Portal Don Samuel Varon Martínez, después de terminar con el protocolo se inició a graduar a cada uno de los estudiantes que participaron en el proyecto.

Al finalizar la entrega de los diplomas se realizó un brindis con los estudiantes y se les dio torta y pasabocas

7. RECOMENDACIONES

Acorde con el desarrollo de la capacitación es necesario dar algunas recomendaciones a los participantes y los habitantes del barrio para que el éxito del proyecto sea positivo.

- ❖ Con base a la buena aceptación que tuvo el proyecto de emprendimiento empresarial a través del convenio que tuvo la Universidad de la Salle y la Caja de vivienda Popular los participantes a esta capacitación quieren que se siga con este tipo de inducción a la población, con el propósito de avanzar en el conocimiento de estos dos ejes de formación en administración de empresas y contaduría pública para desarrollar ideas productivas que le faciliten el mejoramiento y calidad de vida a la comunidad.
- ❖ Que la Universidad de la Salle junto con la Caja de Vivienda Popular y la junta de acción comunal del barrio el Portal, apoye los proyectos a desarrollar en estas localidades ya que para ellos es muy importante obtener estos conocimientos que brindan gratuitamente estas entidades puesto que carecen de recursos económicos para acudir a una universidad.
- ❖ Es importante que las personas que tomaron el curso no se queden solamente con estos conocimientos difundidos

en el proyecto si no que profundicen más en los temas para que puedan tener mayores posibilidades de emprendimiento de empresas o creación de negocios.

- ❖ Viendo que el contenido es interesante para los espectadores el proceso mas conveniente para atraer la comunidad es seguir llevando a cabo las muestras empresariales en el barrio con todos los microempresarios y tenderos, ya que esto les permite ser reconocidos en el sector y poder mostrar los productos elaborados por ellos mismos.
- ❖ Este prototipo de capacitaciones causan curiosidad a los jovenes y los promueven a tomar la iniciativa de seguir estudiando para tener una mejor calidad de vida y poder desarrollarse profesionalmente, para asi poder brindar apoyo económico a sus familias.

8. CONCLUSIONES

Se consigue concluir con base en la experiencia que hemos tenido en el desarrollo del proyecto en la localidad especialmente en el barrio el portal entre distintas cosas, lo siguiente:

- * De acuerdo con el proyecto presentado se concluye que el objetivo general de la capacitación se cumplió, los estudiantes aplicaron los conocimientos a sus negocios, entendieron los manejos básicos de contabilidad y administración espuestos.
- * En cuanto a los objetivos especificos se concluye que el contorno de los pareticipates a la capacitación fue esencial el proceso que se trabajó con los habitantes del sector del portal, ya que la comunidad de tenderos y pequeños empresarios quisieron tomar estas clases de emprendimiento empresarial.
- * Otro de los objetivos especificos fue lograr que la comunidad asistiera a las capacitaciones motivados por el conocimiento de la creación y manejo de empresa.
- * Se pudo identificar la necesidad de la comunidad y asi poder realizar actividades como la muestra empresarial aplicando la información administrativa y contable suministrada por los capacitadores.
- * Con este proyecto se complementaron diversos vacios academicos en los habitantes del barrio el portal

mejorando la calidad de vida de las personas y el progreso de sus negocios, además contribuyen a la formación de pequeñas microempresas familiares dándoles el perfeccionamiento adecuado a sus negocios a futuro.

- * Y por último es importante fortalecer este tipo de procesos de capacitación y superación ya que en este sector la población es de escasos recursos y no tiene la posibilidad de asistir a una universidad, por eso es importante que la universidad de la Salle siga con este tipo de capacitaciones.

LOGROS ALCANZADOS EN LA CAPACITACION BRINDADA EN LA LOCALIDAD**RAFAEL URIBE URIBE - BARRIO EL PORTAL**

- Uno de los mayores logros alcanzado en el proyecto de emprendimiento fue el hecho de que 12 de los 15 asistentes a la capacitación presenciaron la inducción y obtubieron su titulo de emprendimiento empresarial.
- Otro logro de gran importancia fue la motivación de los estudiantes para seguir adelante con sus metas propuestas como el de crear su propio negocio, darse a conocer el el sector y la integración con los propietarios de otros tenderos de la zona.
- Se logró que los estudiantes reflexionaran con respecto a la auto estima y que las familias apoyaran la asistencia de ellos a la capacitación, teniendo una buena respuesta en la relaciones personales y comerciales, en la parte personal se trabajaron las falencias y dificultades de su diario vivir, y en lo comercial la relación que se obtubo con los demas tenderos y negociantes, por eso para algunos el poder asistir a una graduación en una universidad lo hace sentir mas inportante tanto en la familia como en la comunidad y de esta forma eleva su auto estima.
- Tambien se logró combocar a la comunidad a que asistiera a una muestra empresarial de tenderos y pequeños empresarios obteniendo de esta forma ungran éxito en el desarrollo de la catividad.
- De igual forma se logró que los estudiantes comprendieran los conceptos tanto en el emprendimiento y en el

desarrollo de estrategias administrativas y contables para el mejoramiento de sus negocios.

**APORTES DE LA CAPACITACION BRINDADA EL LA LOCALIDAD RAFAEL
URIBE URIBE - BARRIO EL PORTAL**

- ✓ Uno de los aportes a la capacitación fue sacar adelante los objetivos planteados, y aportar todo nuestro conocimiento en las áreas administrativas y de contabilidad a los participantes, de esta forma se creó un esquema para desarrollar los conocimientos de forma práctica y lúdica, también que llamara la atención de los estudiantes y que en las dos áreas fuera entendible aportando nuestra experiencia y logrando un gran éxito en el proyecto empresarial.
- ✓ Este proyecto contribuyó a los estudiantes conocimientos y una disciplina para el mando de sus negocios que les permite a futuro desenvolverse en diferentes mercados de una manera empresarial exitosa dándole mejor calidad de vida a cada uno de ellos y a sus familias.
- ✓ En forma personal lo que aportó el proyecto por parte de los asistentes a la capacitación, fue conocer la forma de vida de cada una de las personas viendo las necesidades y carencias de los habitantes de este sector y la forma de abastecer las necesidades básicas para subsistir y mantener a sus familias, ya que son muy diferentes a la que nosotros estamos acostumbrados a llevar en esta ciudad.

- ✓ De igual forma aprendimos a desenvolvernoss en este tipo de zonas ya que el peligro siempre acecha, y conocimos el valor que tienen los representantes del sector en la comunidad.

BIBLIOGRAFIA Y CIBERGRAFÍA

Varela V; Rodrigo "innovacion Empresarial: Arte y Ciencia de la Creacion de Empresas". Prentice Hall, Segunda Edicion.

Cartilla de Emprendimiento del SENA

Kyosaki R. Padre Rico - Padre Pobre

Lopera Gutierrez Jaime - La Culpa Fue de la Vaca

www.emprendedor.com

www.definicion.de/motivacion

GLOSARIO

VENTAS TOTALES: Es el valor total de la mercancía entregada a los clientes, vendidas al contado o a crédito.

DEVOLUCION SOBRE VENTAS: Es el valor de la mercancía que los clientes devuelven porque no les satisface la calidad.

REBAJAS SOBRE VENTAS: Es el valor de las bonificaciones que sobre los precios de ventas de las mercancías se concede a los clientes cuando las mercancías tienen algún defecto.

DESCUENTOS SOBRE VENTAS: Bonificación que se le da a los clientes por pagar las deudas antes del plazo dado.

COMPRAS: El valor de la mercancía adquirida de contado o a crédito.

DEVOLUCIÓN SOBRE COMPRAS: Es el valor de las mercancías devueltas a los proveedores que no satisface la calidad.

REBAJAS SOBRE COMPRAS: Bonificación sobre el precio de compra de la mercancía que conceden los proveedores cuando tienen algún defecto.

DESCUENTO SOBRE COMPRA: Bonificación que dan los proveedores por liquidar el importe de las productos antes de la fecha.

INVENTARIOS:

Inicial: Es el valor del producto que se tiene en existencia al principio del ejercicio.

Final: Es el valor de la mercancía existente al terminar el ejercicio.

GASTOS DE VENTA: Son los gastos que tiene relación directa con la promoción, realización y desarrollo de las ventas, como los sueldos, comisiones, publicidad, consumo de etiquetas, envolturas, empaques, fletes, acarreos y mantenimiento de equipos, etc.

GASTOS DE ADMINISTRACIÓN: Son todos los gastos que mantienen la administración del negocio como los sueldos, papelería, servicios públicos, etc.

GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS: Son las pérdidas y utilidades que provienen de las actividades o giros de la empresa.

OTROS GASTOS Y PRODUCTOS: Son pérdidas o utilidades en ventas de activos fijos, compra de acciones, dividendo de acciones, comisiones y rentas cobradas.

Anexo 1. Encuestas realizadas al inicio de la capacitación

Caja de la
Vivienda
Popular
SECRETARÍA DISTITAL DEL HÁBITAT

CURSO FORMATIVO
EMPENDIMIENTO Y MICROEMPRESA


UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Educare para Pensar, Decidir y Servir

NOMBRE: FLOR MARINA HERNANDEZ GOMEZ
C.C.: 52 027 385 GÉNERO: M ☐ F ☒ EDAD: 41 años
DIRECCIÓN: DIA 50C # 5 A 17 SUR TELÉFONO: 7722285
TIPO DE VIVIENDA: PROPIA ☒ ARRIENDO ☐ FAMILIAR ☐ ESTRATO: ☐

1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NÚCLEO FAMILIAR?

3

2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS?

SI ☒ NO ☐

3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES?

\$800.000

4. ¿SABE USTED SOBRE EMPRENDIMIENTO?

SI ☐ NO ☒

5. ¿SABE USTED QUE ES UNA MICROEMPRESA?

SI ☐ NO ☒

6. ¿HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN PARA LA VENTA DE UN PRODUCTO O SERVICIO?

SI ☐ NO ☒

7. ¿QUÉ LE GUSTARÍA APRENDER EN ESTE CURSO?

*IDEAS DE NEGOCIO ☒

*MANEJO DE CUENTAS DE UN NEGOCIO ☒

*CÓMO CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES ☒

*CÓMO PROMOCIONAR NUEVOS PRODUCTOS ☒

**Caja de la
Vivienda
Popular**

SECRETARÍA DISTRITAL DEL HABITAT

**CURSO FORMATIVO
EMPENDIMIENTO Y MICROEMPRESA**



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Educar para Pensar, Decidir y Servir

NOMBRE: Obilda Maria Soto Murillo
C.C.: 26 329 127 GÉNERO: M ☒ F ☐ EDAD: 44
DIRECCIÓN: _____ TELÉFONO: 312 4195 140
TIPO DE VIVIENDA: PROPIA ☐ ARRIENDO ☒ FAMILIAR ☐ ESTRATO: 1

1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NÚCLEO FAMILIAR?

4

2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS?

SI ☐ NO ☒

3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES?

550.000

4. ¿SABE USTED SOBRE EMPRENDIMIENTO?

SI ☐ NO ☒

5. ¿SABE USTED QUE ES UNA MICROEMPRESA?

SI ☐ NO ☐

6. ¿HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN PARA LA VENTA DE UN PRODUCTO O SERVICIO?

SI ☐ NO ☒

7. ¿QUÉ LE GUSTARÍA APRENDER EN ESTE CURSO?

*IDEAS DE NEGOCIO ☒

*MANEJO DE CUENTAS DE UN NEGOCIO ☒

*CÓMO CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES ☒

*CÓMO PROMOCIONAR NUEVOS PRODUCTOS ☒

**Caja de la
Vivienda
Popular**

SECRETARÍA DISTRITAL DEL HABITAT

**CURSO FORMATIVO
EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA**



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Educar para Pensar, Decidir y Servir

NOMBRE: Hernando Castiblanco
C.C.: 19184675 Pla GÉNERO: M ☒ F ☐ EDAD: 59
DIRECCIÓN: Dgl. 500-52 #5413 TELÉFONO: 7721699
TIPO DE VIVIENDA: PROPIA ☐ ARRIENDO ☐ FAMILIAR ☒ ESTRATO:

1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NÚCLEO FAMILIAR?

3

2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS?

SI ☒ NO ☐

3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES?

300.000=

4. ¿SABE USTED SOBRE EMPRENDIMIENTO?

SI ☒ NO ☐

5. ¿SABE USTED QUE ES UNA MICROEMPRESA?

SI ☒ NO ☐

6. ¿HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN PARA LA VENTA DE UN PRODUCTO O SERVICIO?

SI ☐ NO ☒

7. ¿QUÉ LE GUSTARÍA APRENDER EN ESTE CURSO?

*IDEAS DE NEGOCIO ☒

*MANEJO DE CUENTAS DE UN NEGOCIO ☒

*CÓMO CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES ☒

*CÓMO PROMOCIONAR NUEVOS PRODUCTOS ☒

Anexo 2. Encuestas realizadas en la capacitación de emprendimiento

Se ha preguntado

- Usted para qué se está formando?
Para poder manejar mi propio negocio
y tener mi propia empresa para mi familia
para tener el conocimiento
obtus
- Qué piensa hacer cuando termine sus estudios?
Sacar todas las energías positivas para el negocio que tengo
y enseñarle a mis hijos y otras personas serenas
- Acaso está pensando en ponerse a llenar hojas de vida? No quiero trabajar de nadie x
trabajas de mi propia cuenta

av. da soto 3108999466
3144195140

3133857738
muñu socalto

Se ha preguntado

- Usted para qué se está formando?
Para manejar una empresa propia
- Qué piensa hacer cuando termine sus estudios?
Poner en práctica lo aprendido
- Acaso está pensando en ponerse a llenar hojas de vida?

El propósito mío como aprendis es poder
poner en práctica todo lo que aprenda

Clara Hernández

Se ha preguntado

- Usted para qué se está formando?
para ser mejor cada día
- Qué piensa hacer cuando termine sus estudios?
ponerlos en práctica
- Acaso está pensando en ponerse a llenar hojas de vida?

¿Y pensarlos?

Hermando Castiblanco

1-442 1699

Anexo 3. Taller de la matriz DOFA realizado en la clase de administración de empresas.

MATRIZ DOFA

EMPRESA: *Remate cacharrería El Casti.*

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<i>Capital invertido antigüedad y sostenimiento de clientela</i>	<i>Pérdida Capital por crédito a clientes</i>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<i>La Variedad de productos braz mercancía que el cliente necesita a buen precio</i>	<i>La Competencia y precios altos en el mercado de proveedores</i>

GERENTE: *Hernando Castiblanco*
1

T. 7721699

MATRIZ DOFA

EMPRESA: Orgullo Colombiano Klarck (K)
 Clara Hernandez 3207663892

FORTALEZAS	INTERNAS	DEBILIDADES
Personas que nos colaboran Aprovechar las temporadas Variedad de productos	Escases de empleados capacitacion debil Pocas ofertas	Internas FO DO FA DA
OPORTUNIDADES	EXTERNAS	AMENAZAS
Vender el producto que esta de auge debido a las fiestas del año Ofrecer nuevos productos		Inseguridad del sector Competencia

GERENTE:

Anexo 4. Taller de metas realizado en las clases de emprendimiento empresarial.

Hernando Castiblanco
Remate y cacharrerías El Casti
Bel Portal T. 442 1699

LA CARRERA DE LA VIDA

1. Recuerdo cuáles son mis principales **METAS DE VIDA**:

2. Qué acciones debo realizar para alcanzar esas metas

ACCIONES O ACTIVIDADES A REALIZAR	EN CUANTO TIEMPO	FECHA de terminación de la acción
Siempre e deseo ser pensionado y ya va llegar la hora	Percepciones en el trabajo y el orden de vida	En el año entrante 2013 y seguir la labor.

3. Qué recursos requiero para lograr mis metas y propósitos

DISPONGO de los siguientes recursos	Debo conseguir
mi preparación, mi trabajo, mis recursos, mi voluntad	Un capital humano un capital económico

4. Qué obstáculos se pueden presentar y cómo los voy a superar

Posibles Obstáculos	Cómo los voy a vencer
Salud - Economía - efectivo	Siendo constante - tener
Recursos - no estar preparado	Proyecto de vida alcanzable - voluntad - mejor manejo de Recursos

5.Cuál es la recompensa que espero al realizar mi proyecto de vida?

Anexo 5. Encuesta realizada al finalizar la capacitacion de administracion y contaduria.

UNIVERSIDAD DE LA SALLE - CAJA DE VIVIENDA POPULAR
CURSO DE EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA

CAJA DE LA VIVIENDA POPULAR
Contribuyendo al futuro de la familia

NOMBRE: Hernando Castiblanco
Remate y cachaverrero El Casti B. el Portal sa.

1. ¿Cómo fue esta experiencia para usted?
abrazarillosa
aprendí que la Union hace la fuerza
Trabajamos contentos

2. ¿Qué enseñanzas le ha dejado?
mas organizacion mas orden enfoque
a la vida - Cada dia nos trae mas Union
para el futuro

3. ¿Cuáles fueron los obstáculos que se le presentaron durante esta actividad?
falta de experiencia pero agradable

4. ¿Cuál fue su motivación?
Siempre ser mejor para apuntar la vida
para darle una direccion a mi negocio

UNIVERSIDAD DE LA SALLE - CAJA DE VIVIENDA POPULAR
CURSO DE EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA

CAJA DE LA VIVIENDA POPULAR
Contribuyendo al futuro de la familia

5. ¿Cree usted que basta con tener una idea para crear o hacer surgir su negocio?
No = hay que hacerlo y tener Resultados
con voluntad y tener Recursos

6. ¿Esta dispuesto a generar una Segunda muestra empresarial?
Si
Ex. mes Dic. 7 día trabajo del día 12
Para mercancía vendida acorde a la Comunidad



UNIVERSIDAD DE LA SALLE – CAJA DE VIVIENDA POPULAR
CURSO DE EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA



NOMBRE: 'ORGULLO COLOMBIANO KLARKC'
CLARA I HERNANDEZ G.
C 3207663892

1.¿ Como fue esta experiencia para usted?

Fue una feria empresarial buenisima
la comunidad se hizo presente, nos dimos
a conocer

2.¿Qué enseñanzas le ha dejado?

Me dejo claro que con estos clases
de ventas se promociona mas los
productos y se da uno a conocer
de la comunidad

3.¿Cuáles fueron los obstáculos que se le presentaron durante esta actividad?

falta de publicidad
falta de tiempo
falta de experiencia

4.¿Cuál fue su motivación?

La curiosidad de ver como reaccionaba
nuestra comunidad y afortunadamente
respondio bien



UNIVERSIDAD DE LA SALLE - CAJA DE VIVIENDA POPULAR
CURSO DE EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA



5. ¿Cree usted que basta con tener una idea para crear o hacer surgir su negocio?

Los negocios se crean con ideas y desde
hay es el principio real, si uno no
tiene una idea no habria negocio y si
se puede con entusiasmo y realizarlo.
Llevandolo a cabo sin bajar la guardia
LA DISPOSICIÓN

6. ¿Esta dispuesto a generar una Segunda muestra empresarial?

Me encantaria ya con mas experiencia
seria mejor, con mas tiempo
mejor organizacion, mas promocionada