

2013

Desarrollo e implementación de un programa en capacitación en el barrio Danubio Azul de la localidad de Quinta de Usme en emprendimiento y formación de microempresa

Luis Carlos Ortiz
Universidad de La Salle, Bogotá

Sandra Liliana Junco
Universidad de La Salle, Bogotá

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



Part of the [Business Commons](#)

Citación recomendada

Ortiz, L. C., & Junco, S. L. (2013). Desarrollo e implementación de un programa en capacitación en el barrio Danubio Azul de la localidad de Quinta de Usme en emprendimiento y formación de microempresa. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/933

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 Contaduría Pública by an authorized administrator of Ciencia Unisalle. For more information, please contact ciencia@lasalle.edu.co.

**DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN
EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN
EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA**

Luis Carlos Ortiz

Sandra Liliana Junco

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Bogotá, Colombia

2013

**DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN
EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN
EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA**

Luis Carlos Ortiz

(11052362)

Sandra Liliana Junco

(17051071)

***Francisco Daniel Mendoza**

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

Bogotá, Colombia

2013

* Profesor (tutor)

TABLA DE CONTENIDO

Resumen/abstract.....	1
Introducción.....	3
1. Planteamiento.....	5
2. Objetivos.....	5
2.1 General.....	5
2.2 Específicos.....	6
3. Justificación.....	6
4. Caracterización Barrio Danubio Azul, localidad quinta de Usme.....	7
4.1 Reseña histórica.....	7
4.2 Características geográficas.....	7
4.3 Características demográficas.....	9
4.4 Educación.....	10
4.5 Salud.....	13
4.6 Servicios públicos.....	13
4.7 Estructura socioeconómica.....	14
4.8 Caracterización UPZ56 Danubio.....	14
5. Análisis FODA.....	18
6. Diseño metodológico.....	20
6.1 Modelo de intervención.....	20
6.2 Población (Identificación del grupo).....	20
6.3 Herramientas metodológicas.....	22
6.3.1 Encuesta.....	22
6.3.2 Syllabus.....	22

6.3.3 Evaluación del curso.....	23
6.3.4 Acta de clases.....	23
6.3.5 Lista de asistencia.....	23
7. Resultados.....	30
7.1 Identificación del grupo participante.....	30
7.1.1 Género participantes del curso.....	30
7.1.2 Edades de los participantes del curso.....	30
7.1.3 Tipo de vivienda.....	32
8. Dinámica del trabajo implementado y alcance del mismo.....	33
8.1 Modulo Administración de Empresas.....	34
8.2 Modulo de Contaduría Pública.....	43
9. Elementos de medición y evaluación.....	45
9.1 Prueba oral.....	45
9.2 Prueba escrita.....	46
9.3 Trabajo grupal.....	47
10. Presupuesto del curso.....	53
11. recomendaciones.....	54
Conclusiones.....	55
Bibliografía.....	57

LISTA DE ANEXOS

Anexo 1. Diario de campo.....	58
Anexo 2. Encuestas al inicio de la capacitación.....	67
Anexo 3. Formato de asistencia.....	70
Anexo 4. Evaluación de los temas vistos en clase.....	72
Anexo 5. Material de apoyo para los estudiantes.....	74
Anexo 6. Material fotográfico y video de la clausura.....	77

LISTA DE TABLAS

Tabla 1. Análisis FODA.....	16
Tabla 2. Matriz FODA.....	17
Tabla 3. Participantes del curso.....	21
Tabla 4. Formato de encuesta.....	24
Tabla 5. Formato Syllabus.....	25
Tabla 6. Formato de evaluación.....	26
Tabla 7. Acta de clases.....	27
Tabla 8. Lista de asistencia.....	28
Tabla 9. Cronograma de actividades realizadas.....	29
Tabla 10. Presupuesto.....	53

LISTA DE FIGURAS

Figura 1. Límites de la localidad de Usme.....	8
Figura 2. Nivel educativo localidad de Usme.....	11
Figura 3. Mapa para la localización de Centros educativos distritales de la localidad de Usme.....	12
Figura 4. Servicios públicos localidad de Usme.....	13
Figura 5. Dinámica de trabajo de la capacitación.....	33
Figura 6. Clase de emprendimiento.....	35
Figura 7. Clase de creatividad.....	36
Figura 8. Clase de innovación.....	39
Figura 9. Clase de plan de negocio.....	40
Figura 10. Clase de microempresa y Administración.....	42
Figura 11. Clase de contabilidad en la microempresa, cuentas T y soportes contables.....	44
Figura 12. Trabajo grupal de capacitación en emprendimiento y formación de microempresa del Danubio Azul.....	45
Figura 13. Talleres para los participantes del grupo.....	46
Figura 14 Socialización de la clase en el Comedor Comunitario Danubio Azul.....	47
Figura 15. Actividad día de los niños en el Comedor Comunitario Danubio Azul.....	48
Figura 16. Grupo capacitación en Emprendimiento y formación de microempresa.....	48
Figura 17. Auditorio de graduación estudiantes capacitación en Emprendimiento y formación de Microempresa.....	49
Figura 18. Palabras de las directivas de la Universidad de la Salle.....	49
Figura 19. Palabras a cargo de los graduandos.....	50
Figura 20. Palabras a cargo del estudiantes lasallista.....	50
Figura 21. Entrega de diplomas.....	51
Figura 22. Grupo capacitación en Emprendimiento y formación de Microempresa del Danubio Azul graduados.....	51

Figura 23.Detalle a los graduados.....52

Resumen

A través del presente trabajo se muestra como se desarrolló el objetivo general de brindar un curso formativo de emprendimiento y microempresa para la población identificada por medio de la Caja de La Vivienda Popular en el barrio Danubio Azul en la localidad quinta de Usme. Para ello se tuvo en cuenta las características principales de los participantes como edad, género y tipo de vivienda mediante una encuesta. Una vez identificadas estas características se desarrolló el plan de trabajo mediante herramientas metodológicas como el syllabus, que permitieron implementar conceptos en administración de empresas y contaduría de manera didáctica y de alto impacto dentro de la comunidad. El trabajo conto con una población de siete personas y es de carácter cualitativo y participativo. A partir de otras herramientas como diarios de campos, mesas redondas, exposiciones y talleres realizados por los estudiantes orientadores, se pudo demostrar el alcance del trabajo a lo largo de las clases en la actitud de las personas y en la apropiación de los temas y contenidos por parte de estas. Siendo una experiencia enriquecedora pero desafiante para cada una de las partes que intervienen en este proceso.

Palabras clave: Emprendimiento, microempresa, administración de empresas, contaduría, syllabus, cualitativo, participativo, encuesta.

Abstract

Through this paper shows development as the overall goal of providing a training course in entrepreneurship and small business for the population identified by the box-income housing in the neighborhood in the town Blue Danube Usme fifth. This took into account the main characteristics of the participants such as age, gender and type of housing through a survey. Having identified these features work plan development using methodological tools as the syllabus, which allowed to implement concepts in business administration and accounting in a

didactic and high impact within the community. The study used a population of seven people and is qualitative and participatory. Since other tools such as field day, roundtables, exhibitions and workshops by guiding students are able to demonstrate the scope of work over the classes in the attitude of people and the appropriation of themes and content by these. Being a challenging but rewarding experience for each of the parties involved in this process.

Keywords: Entrepreneurship, microenterprise, business administration, accounting, syllabus, qualitative, participatory, survey.

INTRODUCCIÓN

Ante la situación económica de la sociedad y la gran brecha entre equidad e igualdad de oportunidades para las comunidades menos favorecidas, es necesario capacitar a las personas en el campo empresarial con el fin por un lado, de brindar mayores y mejores opciones a nivel laboral, y por otro lado, aumentar sus ingresos económicos a fin de poder satisfacer sus necesidades y las de su familia.

El presente trabajo se abordó, partiendo de la búsqueda y creación de oportunidades de negocio, con nuevos y creativos enfoques que atiendan a las comunidades de bajos recursos.

La Universidad de la Salle en su compromiso de Educar para pensar, decidir y servir, atendiendo las necesidades de la sociedad vulnerable junto con la Caja de la Vivienda Popular pretenden ser un agente de cambio para la formación en valores y conocimientos que ayuden a cada uno de los participantes en temas como emprendimiento, plan de negocio, administración y contabilidad. A fin de que ellos desde su singularidad generen alternativas de negocios que satisfagan sus necesidades.

El desarrollo del presente trabajo se realizó por medio de herramientas como: visitas, entrevistas y actividades lúdicas en el sur de Bogotá en el barrio Danubio Azul de la localidad quinta de Usme, en donde a causa de sus precarias condiciones socioeconómicas deben vivir en condiciones de hacinamiento familiar, el gobierno y la empresa privada no les ofrece oportunidades de empleo, educación, recreación, que les permita mejorar sus condiciones de vida. Por lo anterior y observando la situación actual, se evidencia la necesidad de brindar apoyo

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA

a la comunidad del Barrio Danubio Azul de la localidad quinta de Usme para poder superar las circunstancias de desigualdad en las que viven sus habitantes.

Por tanto, se generó un programa de capacitación en Emprendimiento y formación de Microempresa para generar las capacidades necesarias en la formalización de ideas de negocio por parte de las personas que recibieron dicha aprendizaje.

1. Planteamiento

Las habilidades empresariales y contables necesarias para que todo emprendedor tome exitosamente decisiones en su negocio, requieren de la capacitación adecuada para que sus pequeñas ideas generen grandes y prestigiosas empresas. Sin embargo, es necesario que este proceso formativo tenga en cuenta algunos factores tales como:

- Situación socio-económica
- nivel educativo,
- edad

Por lo anterior la capacitación en Emprendimiento y Formación de Microempresa trabajados desde la Administración y la Contabilidad, debe brindarse en un lenguaje comprensivo pero contundente al momento de ser aplicado en sociedades con bajos niveles educativos y económicos, para que así mismo el uso de las herramientas pedagógicas proyecte y genere las expectativas buscadas por los participantes (Estudiantes y Orientadores).

2. Objetivos

2.1 General

Diseñar e implementar un modelo de capacitación en emprendimiento y formación de microempresa para la comunidad del barrio Danubio Azul de la Ciudad de Bogotá de la localidad quinta de Usme.

2.2 Específicos

- Realizar un diagnóstico del barrio Danubio Azul de la localidad de Usme para identificar sus características socio- económicas.
- Diseñar un modelo de capacitación que se ajuste a las necesidades de los participantes.
- Identificar las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas (DOFA) del modelo de capacitación diseñado.
- Elaborar un cronograma de actividades con temas correlacionados.
- Implementar el modelo de capacitación en la comunidad
- Evaluar el modelo de capacitación mediante los resultados obtenidos.
- Generar recomendaciones y conclusiones

3. Justificación

El desarrollo del programa capacitación de Emprendimiento y formación de Microempresa busca mejorar en la comunidad participante del barrio Danubio Azul de la localidad quinta de Usme la creación e innovación de ideas de negocios mediante un adecuado proceso teórico y práctico, además de posibilitar la construcción de su negocio, garantizando mejores condiciones para el desarrollo y crecimiento emocional, económico y social.

Mediante esta capacitación se busca también, concienciar a la comunidad la importancia de la administración y la contabilidad al crear una microempresa, puesto que no es solo ejecutar la idea de negocio sino también comprender el verdadero sentido de lo que es crear una microempresa sólida, firme y con miras siempre al éxito.

4. Caracterización Barrio Danubio Azul Localidad 5° de Usme- upz 56 Danubio

4.1 Usme – Danubio Azul. Breve Reseña Histórica

El Comedor Comunitario Del Danubio Azul se encuentra localizado en el barrio Danubio azul de la localidad de Usme en la ciudad de Bogotá D.C que alrededor del año 1650 se conoce con el nombre de San Pedro de Usme como zona de carácter rural, poblada por indígenas chibchas que se asentaron allí en busca de sitios con abundantes fuentes de agua, debido a que su forma de subsistencia se basaba en la agricultura como la caza, la pesca, y minería.

Para el año de 1911 se convierte en el municipio de Usme, destacándose por sus conflictos entre colonos, arrendatarios y aparceros por la tenencia de la tierra. Situación que cambia cuando a mediados del siglo XX se parcelan las tierras que eran destinadas a la producción agrícola, para dar paso a la explotación en forma artesanal de materiales para la construcción, convirtiendo el territorio en fuente importante de recursos para la urbanización de lo que es hoy Bogotá.

Fue en 1954 que este se suprime como municipio para ser parte de la jurisdicción de Bogotá, como también los municipios circunvecinos Bosa, Usaquén, Engativá, Suba y Fontibón. (Alcaldía Mayor de Bogotá, 2006).

4.2 Características Geográficas –Demográficas –Sitios de Interés - Descripción poblacional de la localidad de Usme

Limites

Usme, que en lengua chibcha quiere decir “tu nido”, se encuentra ubicada:

Norte: con las localidades de Rafael Uribe y Tunjuelito.

Sur: zona la localidad de Sumapaz.

Oriente: con la localidad de San Cristóbal y los municipios de Ubaque y Chipaque,

Occidente: con la localidad de Ciudad Bolívar.

Figura 1. Límites de la localidad de Usme



(Periódico Proclama ,2008).

Clima

Su temperatura es de 7 a 18 grados centígrados.

Hidrografía

En la zona urbana de la localidad existen varias quebradas, las cuales no están canalizadas y llevan en su cauce desechos del alcantarillado, los cuales desembocan en el río Tunjuelo. La principal quebrada de esta zona es la Yomasa, que colinda con las Avenidas Boyacá y Caracas. De igual manera, se resaltan las quebradas Fucha, Chuniza, y Santa Librada.

De igual manera, a pocos metros de la Troncal Caracas de TransMilenio, en la localidad de Tunjuelito, se ubica la zona de canteras, la cual ha ocasionado diversas inundaciones en el sur de la ciudad durante la temporada invernal. Para evitar ello, en la localidad de Usme se construyó la presa de Cantarrana.

Sitios de Interés

Usme cuenta con uno de los pocos parques naturales de Bogotá, el Parque Ecológico Distrital Entrenubes, destinado al ecoturismo con previo contacto de autoridades y guías competentes de la zona, donde se guarda alguna fauna y flora propias de esta zona del sur de Bogotá.

Es vecina a la localidad de Sumapaz, en donde se encuentra el páramo más grande del mundo, debido a esto Usme se encuentra como una de las poblaciones más ricas en recursos hídricos.

Además, se destaca la plaza fundacional de Usme donde todavía se conservan de manera casi intacta edificios de arquitectura colonial.

Otro atractivo de interés histórico es la estación del tren en la vereda La Requilina.

4.3 Características Demográficas

Esta zona posee un territorio de 11.904,53 hectareas², de las cuales 2.220,35 hectáreas corresponden al casco urbano. Actualmente la localidad cuenta con un total de 224 barrios (distribuidos en 5 Unidades de Planeamiento zonal y 17 veredas; entre los cuales encontramos 65 barrios legalizados junto con 159 que se encuentran en proceso de legalización.

El terreno de esta localidad es reconocido por ser un lugar privilegiado en cuanto a su reserva hídrica.

Su división se encuentra comprendida en dos áreas de mayor manejo poblacional: la zona rural que cuenta con 18.307 hectáreas distribuidas en 17 quebradas, variedad de plantas, boques nativos, humedales y vegetación de paramó, aclarando que gran parte de estos territorios están contaminados y deforestados; la zona urbana que cuenta con 2.064 Ha contempladas de la siguiente manera: 242 Ha por desarrollar terrenos que no han sido urbanizados, 1.822 Ha de suelo ya urbanizado.(LOCALIDAD USME, 2008)

Descripción Poblacional.

La estratificación de la localidad de Usme no supera el estrato 2:

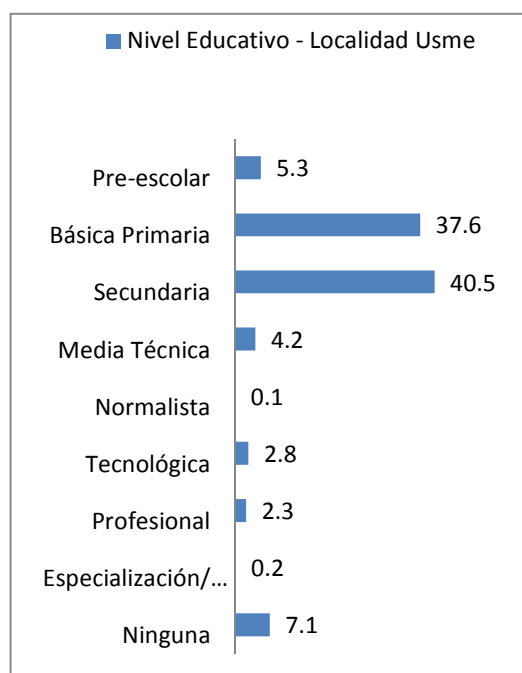
- 66% de la población pertenece al estrato 1.
- 24% de la población pertenece al estrato 2.

4.4 Educación

La oferta educativa para la localidad de Usme, corresponde al número de cupos ofrecidos en los colegios distritales, colegios en concesión y en los colegios privados en convenio, con un total para cada una de ellos de 45, 5 y 26 respectivamente, para un total de 76 colegios en esta zona; la participación efectiva por colegio garantiza la continuidad de los estudiantes antiguos y se busca atender la demanda de estudiantes nuevo.

Las posibilidades en el sector educativo que poseen los habitantes de la localidad de Usme se ven reflejadas en el cuadro estadístico del nivel de educación de la misma.

Figura 2. Nivel educativo localidad de Usme

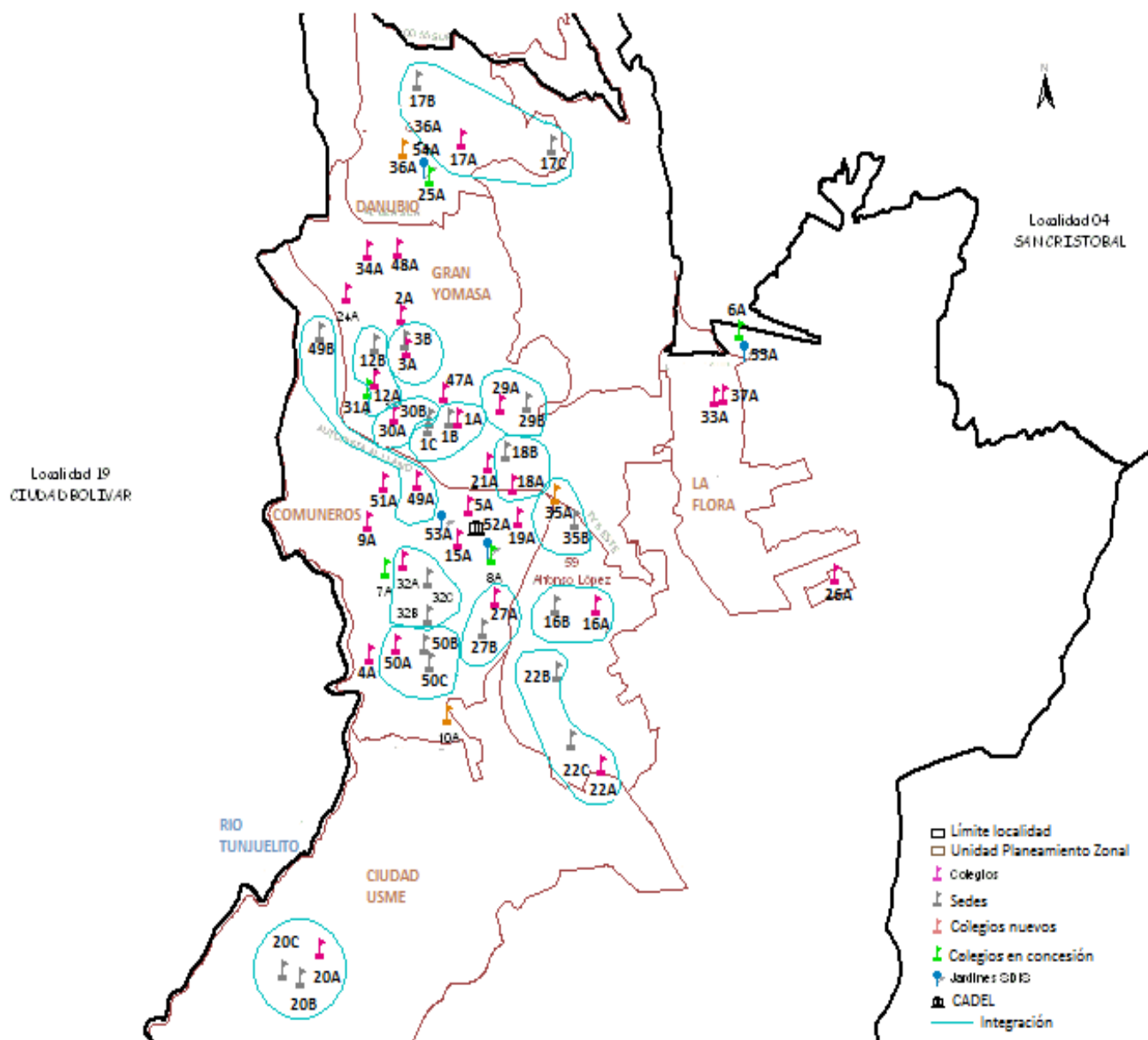


(DANE 2010, Nivel educativo – localidad Usme)

El 37.6% de la población residente en la localidad de Usme, ha alcanzado el nivel de básica primaria y el 40,5% secundaria, posicionándose en el más alto nivel de educación que alcanzan los habitantes de dicho sector; el 2,3% ha alcanzado el nivel profesional y tan solo el 0,2 ha realizado estudios de especialización, maestría o doctorado. La población residente sin ningún nivel educativo es el 7,1%.

Después de haber realizado un análisis en cuanto al nivel educativo de la localidad de Usme en concordancia con sus habitantes, divididos en hombres y mujeres, se evidencia que el nivel educativo de las mujeres es de cierta manera un poco más bajo que el de los hombres, pero no de manera drástica. Pudiéndose así estimar el no desarrollo de las habilidades educativas para el sexo femenino; causa del alto nivel de embarazos en niñas que no alcanzan a los 20 años. Con un porcentaje del 84% frente a la totalidad de deserción de un 83% de los hombres.

Figura 3. Mapa para la localización de centros educativos distritales de la localidad de Usme.



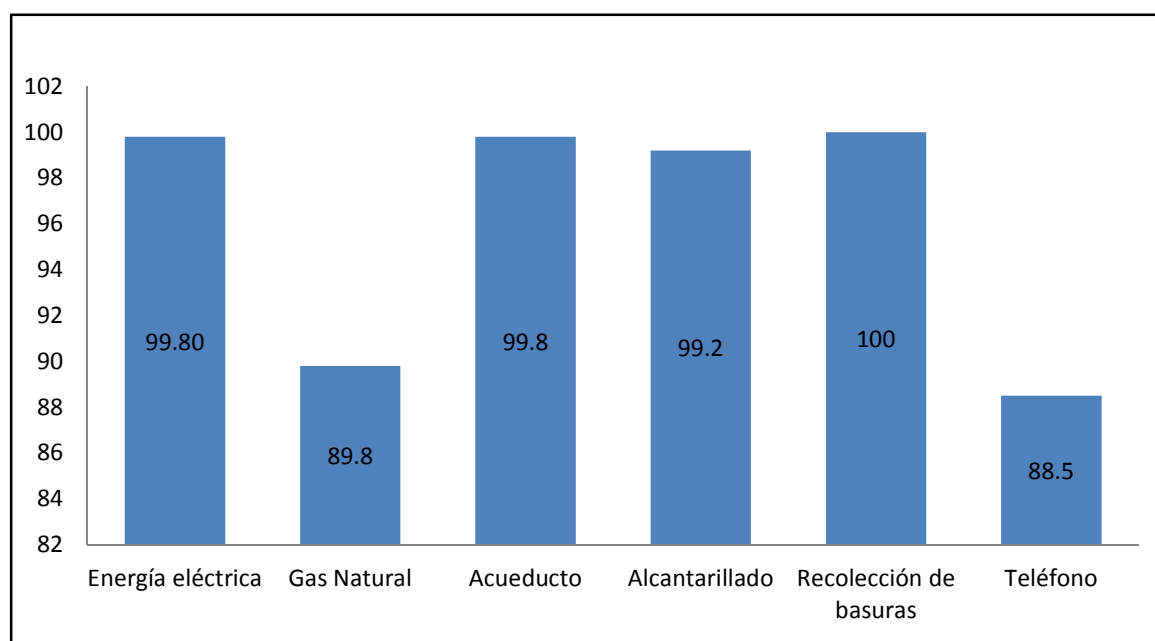
(2011 Secretaria de educación)

4.5 Salud

La comunidad de Usme, cuenta con una estructura de salud compuesta por un hospital de primer nivel, cinco unidades primarias y cuatro unidades básicas de atención, apoyados por tres centros de atención inmediata que dependen de la Secretaria Distrital de Salud y con 103 IPS, que tienen a su cargo la atención de una población cercana a los 222.915 habitantes.

4.6 Servicios Públicos

Figura 4. Servicios públicos localidad de Usme



(DANE 2010)

En cuanto a servicios públicos se refiere, las estadísticas del DANE afirman que 77.292 hogares, es decir, el 99,8% cuentan con el servicio de energía eléctrica, 69.444 (89.8%) utilizan Gas Natural, 77.158 (99,8%) tienen el servicio y acueducto (, 76.656 (99.2%) cuentan con el servicio

de alcantarillado, 68.403 (88.5%) hogares cuentan con el servicio de telefonía y el 100% de los hogares que habitan de la localidad gozan del servicio de recolección de basuras (DANE 2010).

4.7 Estructura socioeconómica

El desarrollo industrial de la localidad se registra en la actividad de más de 17.000 unidades económicas, divididas en el sector Industrial con 1.773 empresas, de servicios con 3.754, comercio 7.097; además de encontrarse empresas de las cuales no se especifica la clase de actividad económica pero que funcionan allí con un número de 3.163 empresas.

De otra manera, aunque no mencionadas en las estadísticas reportadas por el DANE, una principal concentración en la economía para esta localidad está ligada a la actividad de explotación de minas y canteras entre las que se destaca la empresa mexicana CEMEX, Fundación San Antonio y Cementos HOLCIM o ARGOS; como también 28 fábricas de materiales de construcción y ladrilleras, 6 gravilleras, 8 canteras, 3 curtiembres y 4 mataderos con licencia.

La mayor parte de la población que trabaja hacia el crecimiento de las industrias pertenecientes a esta localidad, tiene como característica principal el pertenecer al 0,4%, es decir, 1.011 personas que laboran informalmente, viviendo en una situación de pobreza no muy lejana a la miseria. En cuanto a la remuneración, el trabajador está vinculado a un tipo de pago conocido como a “destajo”, es decir, sin una vinculación permanente, ya que se hace de acuerdo a los requerimientos del proceso productivo de cada industria, y al trabajador se le remunera por actividad y cantidad de producción.

4.8 Caracterización UPZ56 Danubio

Barrio construido por un grupo de personas que decidieron invadir terrenos de propiedad de Cerámicas Corona y del gobierno Nacional, en 1987, inicialmente los servicios agua potable eran obtenidos conectándolos a un tubo del acueducto que pasa por la parte alta del barrio, llevando el líquido a las casas a través de mangueras, el servicio de energía eléctrica lo prestaba la empresa de Energía de Bogotá (actualmente *CODENSA*) a través de los denominados transformadores de frontera (LOCALIDAD USME, 2008).

El sector tiene una amplia gama de comercio en la cual el ciudadano puede conseguir casi todo lo que necesita para el diario, así como surtir los negocios más pequeños, carecen de una entidad financiera, cuenta además con Parroquia Católica “María Madre de Jesús”, y varios templos Cristianos de diferentes confesiones, de igual modo dado el desarrollo presentado se cuenta con varios centros de Internet, donde acuden diariamente los educandos para consultas y público en general, perteneciendo a la **UPZ (Unidad de Planeamiento Zonal) 56 DANUBIO**, se le atribuye el hecho de ser uno de los barrios con más desarrollo de Usme hasta la fecha. Dentro del barrio funcionan varias organizaciones sociales, como:

- Fundación Mujer Jefe de Hogar
- Asociación el Porvenir de la Niñez Asindesoda,
- Asociación Santa María
- Fundación de la Vigilancia
- la Seguridad Privada
- Asociación de Vendedores Populares, entre otras.

Análisis FODA grupo formación en emprendimiento y microempresa

Tabla 1. Análisis FODA

Tabla elaborada por Carlos Ortiz y Sandra Junco

	DEBILIDADES	OPORTUNIDADES	FORTALEZAS	AMENAZAS
1	Uso compartido de las instalaciones donde se desarrollan las clases.	Reconocimiento por parte de la comunidad la necesidad de formarse en emprendimiento y microempresa para la puesta en marcha de un negocio.	Conocimiento de líderes comunales y miembros de la JAL que pueden ser voceadores del proceso.	Desplazamiento del equipo formativo a los lugares de capacitación en horas de la tarde.
2	Limitación de tiempo de la población objetivo.	Generación de técnicas de estudio que permiten nuevo conocimiento entre los participantes del programa.	Experiencia académica del grupo formativo en temas relacionados al desarrollo del curso.	Presencia de fenómenos adversos inherentes al proceso, que afecten el desarrollo de las clases por ausentismo de los participantes.
3	Recursos económicos limitados de los participantes para adquisición de elementos.	Fortalecimiento de habilidades de expresión oral y escrita entre los participantes del programa.	Orientación en el desarrollo del programa par parte de profesores de la universidad.	Prohibición del uso de las instalaciones en donde se desarrollara el curso.
4		Identificar organizaciones públicas y privadas que promueven el emprendimiento empresarial.		

MATRIZ FODA grupo formación en emprendimiento y microempresa

Tabla 2. Matriz FODA

Tabla elaborada por Carlos Ortiz y Sandra Junco

<p>Concretización de microempresa habitantes DANUBIO AZUL</p>	<p>Emprendedores de DANUBIO AZUL</p>
<p>Comunidad barrio Danubio Azul – Universidad de las Salle – La caja de la vivienda Popular “UN SOLO EQUIPO</p>	<p>La caja de la vivienda popular brinda charlas en productividad a través de la Universidad de la Salle.</p>

5. Análisis FODA

- 1. Estrategia (FORTALEZA – OPORTUNIDAD) Concretización de microempresa habitantes DANUBIO AZUL.** Como resultado de los acercamientos que ha tenido la caja de la vivienda popular con los líderes y participantes de las JAL del barrio Danubio Azul, los estudiantes de la Universidad de La Salle coordinan con ellos la consecución de los espacios y los medios para dar a conocer el programa de capacitación en emprendimiento y formación de microempresa. Programa que debido a la experiencia de los estudiantes de la universidad en el manejo de los temas, genera habilidades de expresión oral y escrita entre los participantes de la comunidad, que acompañado de la orientación de los docentes de la universidad. Genera que los habitantes materialicen sus ideas de negocios en microempresas a través de la consecución de recursos por medio de entidades públicas y/o privadas.
- 2. Estrategia (DEBILIDAD – OPORTUNIDAD) Emprendedores de DANUBIO AZUL.** A pesar de las situaciones socioeconómicas que enfrenta la sociedad, estas no son impedimento para que los habitantes del barrio Danubio Azul, se capaciten en emprendimiento y formación de microempresa. Por lo tanto a través de la superación de las dificultades consiguen ser participantes activos del programa.
- 3. Estrategia (FORTALEZA – AMENAZA) Comunidad barrio Danubio Azul – Universidad de las Salle – La caja de la vivienda Popular “UN SOLO EQUIPO”.** En medio de las condiciones inseguras que presenta el barrio Danubio Azul a causa de pandillas, fenómenos naturales y problemas de orden social entre otras, las partes trabajan en equipo coordinadamente a fin de que la comunidad descubra e identifique las ventajas que le pueden

traer su participación en el desarrollo de la capacitación en emprendimiento y formación de microempresa.

4. Estrategia (DEBILIDAD – AMENZA) La caja de la vivienda popular brinda charlas en productividad a través de la Universidad de la Salle. Debido a la falta de interés de la sociedad por iniciar actividades productivas y escudarse en excusas de disposición y dinero. Solo ven la gestión de la caja de la vivienda popular como la de un dador de recursos, por lo la gestión de la Universidad de La Salle se limita a solo impartir Charlas sobre temas relacionados a productividad a grupos rotativos y dispersos.

6. Diseño metodológico

El presente diseño metodológico describe a continuación el proceso que de una manera creativa, metódica, responsable y efectiva que hace realidad el objetivo de este proyecto, contando con las diferentes ayudas para lograrlo como las actividades que clase tras clase se brinda a la comunidad para exponer los temas de aprendizaje, tomando como principal herramienta de enseñanza el Syllabus, dicha herramienta brinda un enfoque de organización para una mejor comprensión por parte de la comunidad en cuanto a conceptos se refiere acerca del tema de emprendimiento e innovación empresarial, apoyados al mismo tiempo del conocimiento del grupo líder en este caso los jóvenes universitarios que mediante un ejercicio teórico-práctico (Evaluaciones, videos, trabajo en equipo) ponen en práctica los conocimientos adquiridos durante el periodo de la academia y de esta forma refuerzan y permiten alcanzar el objetivo del programa.

6.1 Modelo de intervención

Todo el trabajo realizado será de carácter cualitativo, pues busca demostrar la mejora en la calidad de vida de cada uno de los participantes, es decir se mirara a partir del grado de satisfacción de cada uno de ellos y de los avances que tengan con sus ideas de negocio, que en vez de medir y cuantificar sus resultados.

6.2 Población (Identificación del grupo)

El trabajo conjunto de la Caja de Vivienda Popular y la Universidad de la Salle representada por sus estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables, permite abrir la convocatoria para la apertura del programa Capacitación en emprendimiento y formación de microempresa para poblaciones de escasos recursos. En esta oportunidad, se reconoce a la

comunidad del barrio Danubio azul como población objetivo y quienes el día 22 de septiembre atienden a la invitación de manera autónoma para la charla informativa del programa que pretende realizar las instituciones mencionadas anteriormente. En esta reunión fue presentado el programa de CAPACITACIÓN EN EMPRENDIMIENTO Y FOMACIÓN DE MICROEMPRESA, posibles alcances y beneficios de la participación que significaría para la comunidad estas actividades y metodología de trabajo; Ocho días después se identificaron a siete personas con ideas de negocios y con interés de querer participar en este proceso de capacitación.

Tabla 3. Participantes del curso

✓ Nombre: Simón López. Edad: 57 Dirección: Cll 55 a Bis N°5-54 Teléfono: 312 540 37 90 Tipo de vivienda: Propia Estrato: 2 Personas a cargo: 4	✓ Nombre: Gloria Romero. Edad: 54 Dirección: Diag. 58 N° 32-55 Teléfono: 310 677 23 16 Tipo de vivienda: Arriendo Estrato: 1 Personas a cargo: 2
✓ Nombre: Jazmín Flórez. Edad: 33 Dirección: Cr 5 a 55 a 71 Sur Teléfono: 311 591 20 16 Tipo de vivienda: Arriendo Estrato: 1 Personas a cargo: 6	✓ Nombre: Ana Rodríguez. Edad: 50 Dirección: Cr 4ª sur N° 54 08 Teléfono: 320 581 31 67 Tipo de vivienda: Arriendo Estrato: 1 Personas a cargo: 2
✓ Nombre: Edgar Castañeda. Edad: 47 Dirección: Cr 55 a N°4C 17 Sur Teléfono: 320 280 28 73 Tipo de vivienda: Familiar Estrato: 2 Personas a cargo: 7	✓ Nombre: Leonor Olivos. Edad: 47 Dirección: Cr 4 B N° 57 23 sur Teléfono: Pendiente confirma Tipo de vivienda: Familiar Estrato: 2 Personas a cargo: 4
✓ Nombre: Faride Alexandra Tavares Edad: 15 Dirección: Cr 5 a 55 a 71 Sur Teléfono: 311 591 20 16 Tipo de vivienda: Familiar Estrato: 1 Personas a cargo: 0	

Tabla realizada por: Carlos Ortiz y Sandra Junco

6.3 Herramientas metodológicas

Durante el proceso de enseñanza se hizo uso de diferentes herramientas con el ánimo de facilitar el proceso de entendimiento y comprensión del objetivo de trabajo en lo que se refiere al tema de Emprendimiento y Microempresa dirigido a la comunidad del Danubio Azul; herramientas de apoyo tales como encuestas de conocimiento y posición socio-económica de cada uno de los integrantes del curso, además del material de trabajo que cada estudiante tenía para su grupo y que previamente fue desarrollado por medio de recursos literarios y conocimientos alcanzados durante la etapa de estudio de estos.

6.3.1 Encuesta

La información recolectada mediante el trabajo con encuestas tuvo como finalidad conocer y proporcionar los elementos necesarios que permitieran identificar un perfil general de la población objetivo, reconociendo en esta, información tal como el rango de edad, nivel de escolaridad y su situación económica, además de evaluar de una manera amena el grado de conocimiento en cuanto al tema emprendimiento y microempresa; lo anterior con el fin de facilitar las medidas y actividades a desarrollar para pleno apoderamiento del tema por parte de la comunidad.

A continuación se muestra el formato encuesta que se diseñó y organizó para el desarrollo del trabajo con la comunidad: Tabla 4.Formato de encuesta

6.3.2 Syllabus

Herramienta guía diseñada y dirigida a los integrantes del curso, la cual permite que estos conozcan las políticas y actividades que se realizarán durante la trayectoria de aprendizaje, al mismo que permite conocer desde un primer momento el cronograma de estudio con los temas y

fechas exactas además de la bibliografía para un mejor apoyo sobre los temas. Tabla 5. Formato syllabus.

6.3.3 Evaluación del curso

Aquí se hace la evaluación personalizada para identificar el compromiso que adquieren como estudiantes los integrantes de la comunidad con el programa que ofrece la Caja de Vivienda Popular en conjunto con la Universidad de la Salle, al mismo tiempo se busca que el integrante muestre interés por buscar una mejor calidad de vida poniendo en práctica lo aprendido y adquirido durante el programa, reflejado en el buen sentido con su propia microempresa. Tabla 6. Formato de evaluación.

6.3.4 Acta de clases

Por medio de este instrumento se buscara documentar el desarrollo de cada clase anotando los puntos relevantes de cada encuentro. Además de también llevar la fecha y el lugar en que se realiza, el horario y temática a abordar. Esta a su vez se complementará con lista de asistencia al curso. Tabla 7. Acta de clases.

6.3.5 Lista de asistencia

Para dejar constancia de la participación de los alumnos en cada clase se desarrollara un listado de asistencia en donde el educando registrara su nombre, número de identificación y firma con su pulso. Sirviendo de constancia del desarrollo de la clase. Tabla 8. Lista de asistencia.

Tabla 4. Formato de encuesta



**CURSO FORMATVO
EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA**



NOMBRE: _____
C.C.: _____ **GENERO:** M _____ F _____ **EDAD:** _____
DIRECCIÓN: _____ **TELEFONO:** _____
TIPO DE VIVIENDA: PROPIA _____ ARRIENDO _____ FAMILIAR _____ **ESTRATO:** _____

1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NUCLEO FAMILIAR?

2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS?

SI _____ NO _____

3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES?

4. ¿SABE USTED SOBRE EMPRENDIMEINTO?

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 GUSTARIA APRENDER EN ESTE CURSO?

***IDEAS DE NEGOCIO** _____

***MANEJO DE CUENTAS DE UN NEGOCIO** _____


***CÓMO CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES** _____

***CÓMO PROMOCIONAR NUEVOS PRODUCTOS** _____

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA

Formato realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

Tabla 5. Formato syllabus

Formato Básico Oficial En La Universidad de la Salle Para La Elaboración de Syllabus		
(Micro currículo)		
	UNIVERSIDAD DE LA SALLE VICERRECTORIA ACADEMICA	
	Facultad:	CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PERTINENCIA SOCIAL		
Ante la situación económica de la sociedad y la brecha entre equidad e igualdad de oportunidades para las comunidades, se hace presente la necesidad de que las personas inicien actividades emprendedoras que le permitan generar opciones de ingresos económicos a fin de poder satisfacer sus necesidades y las de su familia. La Universidad de la Salle en su compromiso de Educar para Servir, atendiendo las necesidades de la sociedad vulnerable junto con la Caja de la Vivienda Popular pretenden ser un agente de cambio mediante la formación en valores y conocimientos que ayuden a cada uno de los participantes en temas como emprendimiento, plan de negocio, administración y contabilidad en negocios. A fin de que ellos desde su singularidad generen alternativas de negocios que satisfagan sus necesidades.		
INTENCIONALIDAD FORMATIVA		
El curso formativo en EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA pretende dar a sus participantes las bases necesarias para el desarrollo de sus ideas de negocio en microempresas. A través de la resolución de las inquietudes de los participantes tales como: ¿Cómo debo iniciar mi microempresa?, ¿Qué es y como sirve el establecimiento de un plan de negocio?, ¿Cuáles son los conocimientos mínimos que debo de tener de administración y contabilidad para el desarrollo de mi negocio?, ¿Cómo debo realizar un plan de mercadeo para el producto o servicio que voy a ofrecer?		
COMPETENCIAS A DESARROLLAR		
Se pretenderá que los participantes del programa materialicen sus ideas de negocio en microempresa, para ello se busca empoderar al participante con un lenguaje técnico en cuanto a la parte administrativa y contable de una microempresa, desarrollando en el habilidades de expresión oral y escrita que permitirán en él identificar las necesidades propias que tiene que atender para el buen desarrollo de su microempresa.		
TEMARIO		
1. EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA		
- Definición		
-Análisis de casos		
Objetivo: Que el participante identifique y reconozca los conceptos expuestos y la ventaja practica que tiene esto para el desarrollo de su microempresa.		
2. CREATIVIDAD E INNOVACIÓN		
- Definición		
- Características de la creatividad		
- Bloqueos de la creatividad		
- Momentos de la innovación		
Objetivo: Que el participante identifique y reconozca los conceptos expuestos y la ventaja practica que tiene esto para el desarrollo de su microempresa.		
3.PLAN DE NEGOCIO Y CLASES DE MICROEMPRESA		
- Definición		
- Misión, visión, objetivos		
- Plan prospectivo de la microempresa		
Objetivo: Que el participante identifique y reconozca los conceptos expuestos y la ventaja practica que tiene esto para el desarrollo de su microempresa.		
4.ADMINISTRACION Y CONTABILIDAD EN LA MICROEMPRESA		
-Definición		
-Proceso administrativo y contable		
-Manejo de cuentas		
Objetivo: Que el participante identifique y reconozca los conceptos expuestos y la ventaja practica que tiene esto para el desarrollo de su microempresa.		
5.MERCADEO DE PRODUCTOS		
-Definición		
-Precio, plaza, producto y promoción		
Objetivo: Que el participante identifique y reconozca los conceptos expuestos y la ventaja practica que tiene esto para el desarrollo de su microempresa.		
DIDACTICAS PARA EL APRENDIZAJE Y FORMENTO DE LA INVESTIGACIÓN		
TRABAJO PRESENCIAL		TRABAJO INDEPENDIENTE
-Clase magistral		-Investigación de conceptos expuestos
-Trabajo en grupo		-Desarrollo practico de temario en microempresa.
-Desarrollo de talleres y actividades		Microempresa
-Lecturas		
EVALUACION DE DESARROLLO DE COMPETENCIAS		
-Talleres		
-Exposiciones		
-Trabajos en grupo		
-Prueba escrita		
LUGAR DE DESARROLLO		
Comedor Comunitario El Danubio Azul		
Sabados de 8:00 a.m. a 12:00 p.m.		

Formato realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA

Tabla 6. Formato de evaluación

PROGRAMA DE CAPACITACION EN EMPRENDIMIENTO Y MEJORAMIENTO DE NEGOCIOS

EVALUACION

1. Emprendimiento es:
 - a. Un termino muy utilizado en todo el mundo.
 - b. Necesidad de superar los constantes y crecientes problemas económicos.
 - c. es aquella actitud y aptitud de la persona que le permite emprender nuevos retos, nuevos proyectos.
 - d. Todas las anteriores.
2. Microempresa hace referencia a:
 - a. Una empresa de tamaño pequeño.
 - b. Una empresa de gran tamaño
 - c. Una empresa en crecimiento
 - d. Ninguna de las anteriores.
3. Creatividad hace referencia a:
 - a. Un Pensamiento original
 - b. La capacidad de crear, producir cosas nuevas y valiosas
 - c. Imaginacion
 - d. Todas las anteriores.
4. A que hace referencia el bloqueo emocional:
 - a. miedo a hacer el ridículo, o a equivocarnos
 - b. una óptica limitada y reducida
 - c. visión estrecha.
 - d. Ninguna de las anteriores.
5. la persona mas importante de nuestro negocio es :
 - a. amigo
 - b. proveedor
 - c. familia
 - d. cliente
6. que tipo de cliente se considera usted:
 - a. el cliente discutidor
 - b. el cliente enojado
 - c. el cliente conversador
 - d. el cliente ofensivo
 - e. el cliente que siempre se queja
 - f. el cliente exigente
 - g. el cliente coqueteador
 - h. el cliente que no habla
 - i. el cliente indeciso

© ¡¡muchos exitos!!!©

Formato realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

Tabla 7. Acta de clases

DIARIO DE CAMPO		
<i>I. Identificación:</i>		
Número de diario de campo:		
Fecha:	Hora:	Lugar (ciudad y sitio específico):
Elaborado por:		
<i>II. OBSERVACIONES.</i>		
ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA		
(Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
<i>III. COMENTARIOS</i>		
<i>IV. ANEXOS</i>		

Formato sugerido por Daniel Mendoza

Tabla 8. Lista de asistencia

<div style="display: flex; justify-content: space-between; align-items: center;"> <div style="text-align: center;"> Caja de la Vivienda Popular <small>SECRETARÍA DISTRITAL DEL HÁBITAT</small> </div> <div style="text-align: center;"> LA CAJA DE LA VIVIENDA POPULAR Y LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA </div> <div style="text-align: center;">  UNIVERSIDAD DE LA SALLE <small>Educar para Pensar, Decidir y Servir</small> </div> </div>			
IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	H.I.	H.F.

Constancia: _____ Fecha: _____

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA

Tabla 9. Cronograma de actividades realizadas

Actividad	Sept. 25	sep. 29	06-oct	13-oct	oct-20	oct-27	nov-03	nov-10	nov-17	nov-24
Presentación programa a la comunidad										
Definición Emprendimiento y microempresa										
Creatividad										
Innovación										
Emprendimiento - Plan de negocio										
Clases de microempresa- Estructura de la microempresa										
Administración en la microempresa - Contabilidad en la microempresa										
Análisis de mercadeo de producto										
Ejercicios prácticos y evaluación										
Clausura y Graduación										

Formato realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

7. Resultados

Partiendo del conocimiento de cada una de las personas del grupo de trabajo a través de la encuesta, se pudo identificar su edad, nivel educativo y situación socio-económica permitiendo el planteamiento del desarrollo del curso acorde al programa educativo propuesto en el syllabus, haciendo que las actividades y las herramientas que se aplicaron en el desarrollo de cada una de las clases, generaran resultados positivos en cada uno de los integrantes de esta capacitación.

Por lo anterior, se hace la presentación y análisis de los resultados obtenidos por las encuestas aplicadas a los participantes de la capacitación de la comunidad Danubio Azul.

Por último se muestra el trabajo desarrollado en cada una de las clases con objetivos y el alcance de cada uno de los temas vistos.

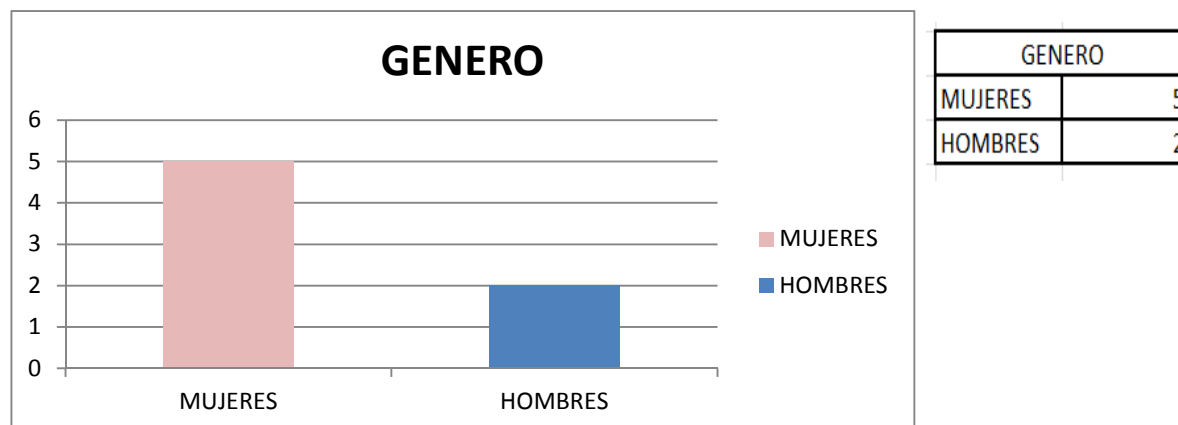
7.1 Identificación del grupo participante

La identificación del grupo participante ayuda a crear un perfil en este caso general de la comunidad del barrio Danubio Azul de la localidad quinta de Usme, a fin de adquirir una mayor comprensión de la situación de vida de las personas, buscando mostrar las condiciones en las que viven, edad y la participación de género en diferentes eventos.

7.1.1 Genero de los participantes del curso

Para el desarrollo de la capacitación se contó con la participación de un grupo heterogéneo, ya que estuvo conformado por hombres y mujeres pero en diferentes proporciones como lo demuestra la siguiente gráfica.

Grafica 1. Genero de los participantes del grupo



Grafica realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

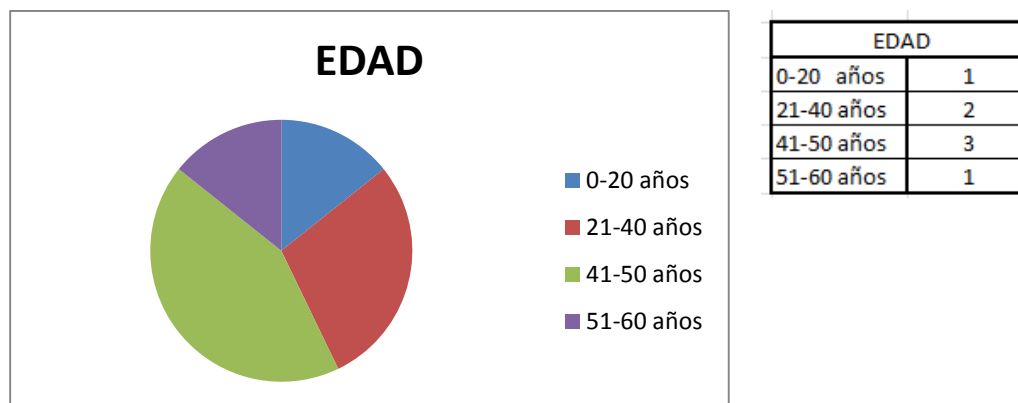
Como lo demuestra la anterior gráfica en un grupo de siete personas, cinco de ellas eran mujeres y tan solo dos eran hombres, existiendo una relación mayor de dos a uno. Resaltando el interés y la constancia del género femenino para mejorar mediante la educación formal, su estilo de vida, su crecimiento personal y el de sus hogares al mismo tiempo.

7.1.2 Edades de los participantes del curso

El proyecto no tuvo límite alguno para su participación, contando de esta manera con personas de diferentes edades y distintas maneras de pensar, haciendo que este grupo tomara una característica especial en cuanto a compañerismo, aprendizaje e intercambio de ideas que lograron fortalecer los conocimientos adquiridos.

Se resalta el interés y ganas de aprender por parte de las personas con edades superiores a los 40 años, quienes fueron un ejemplo a seguir por su constancia, cumplimiento y responsabilidad con los compromisos adquiridos desde el inicio del programa, al mismo tiempo, demostrando que para superasen no hay límite de tiempo ni edad, como lo demuestra la siguiente gráfica.

Gráfica 2. Edad de los participantes del curso

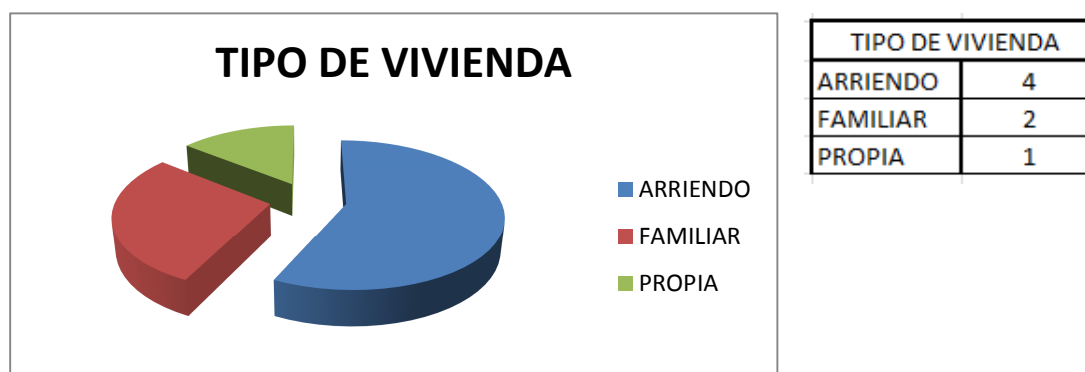


Grafica realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

7.1.3 Tipo de vivienda

Como lo vamos a ver a continuación en la siguiente gráfica, la mayoría de grupo reside en vivienda arrendada y tan solo un participante tiene vivienda propia. Justificando su situación de arrendamiento por la evidente crisis económica por la que atraviesa la comunidad en general..

Gráfica 3. Tipo de vivienda de los participantes



Grafica realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

8. Dinámica del trabajo implementado y alcance del mismo

En este proceso educativo contamos para el desarrollo de las diferentes actividades con la orientación de los temas propuestos en el Syllabus, dispuestos de tal manera que lograrán el objetivo propuesto por la capacitación de acuerdo a las características de cada uno de los participantes del curso; Permitiendo atender las necesidades e inquietudes que iban surgiendo en cada uno de ellos. La capacitación se repartió en nueve secciones de la siguiente manera:

- Una clase de presentación de la capacitación
- Dos clases de Contabilidad
- Una clase de evaluación
- Cinco clases de Administración de Empresas

Estas clases estuvieron regidas de manera complementaria al tema propuesto, es decir en Emprendimiento y Microempresa, partiendo de dos perspectivas Administración de Empresa y Contabilidad. Para lo cual tuvimos como herramientas pedagógicas y didácticas diferentes materiales (Guías de trabajo, mesas redondas, talleres prácticos, lecturas entre otros) para el desarrollo de los temas.

Figura 5. Dinámica de trabajo de la capacitación

Módulo de Administración de Empresas	CURSO FORMATIVO EN EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA	Módulo de Contaduría
EMPRENDIMIENTO		CONTABILIDAD EN LA MICROEMPRESA
CREATIVIDAD		SOPORTES CONTABLES
INNOVACIÓN		
PLAN DE NEGOCIO		
MICROEMPRESA Y ADMINISTRACIÓN		

Grafica realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

8.1 Modulo administración de empresas.

Clase 1: emprendimiento

El emprendimiento identificado como la actitud primera que debe de tener toda persona que quiera iniciar la formación de un negocio para que con el pasar del tiempo se convierta en una gran empresa. Permitirá al participante entender ¿Qué es emprendimiento?, ¿Qué caracteriza al emprendedor? , ¿Puedo ser yo un emprendedor? (Díaz Jorge Alberto,(2006).

Objetivos

- Identificar el concepto que tienen los participantes de emprendimiento
- Socializar el concepto de emprendimiento
- Identificar las características del emprendedor
- Exponer casos de emprendimiento exitosos

Metodología

A partir de los conceptos generados por cada uno de los participantes se dará forma a un concepto general orientado por las fuentes bibliográficas de los instructores, quienes para afianzar y motivar a la clase expondrán casos de empresarios exitosos, fomentando así la participación de los estudiantes respecto a experiencias que en este campo hayan podido tener.

Se expone el caso de éxito de Servientrega. (Anexo 5)

Figura 6. Clase de emprendimiento.



Fotografía realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

Alcance del trabajo

En esta primera clase se busca cautivar al participante mediante la demostración de una clase altamente participativa y propositiva, que en ningún momento pretende ofrecerles elementos incompresibles, sino herramientas sencillas para su fácil aplicación en el diario vivir. Generando en el identificación y una actitud de fidelización con el desarrollo del curso.

Clase 2: Creatividad

A causa del alto nivel de informalismo que hay en nuestras sociedades como resultado de la baja capacidad para generar empleos que satisfagan integralmente las necesidades de los individuos, la generación de nuevas ideas de negocio resulta ser una solución alternativa a esta propuesta, pero a al mismo tiempo corre el riesgo de ser fácilmente copiada y replicada por otros. Por lo cual exige al microempresario generar propuestas creativas respecto al producto o servicio que ofrece.

Objetivos

- Identificar el concepto que tienen los participantes de creatividad
- Socializar el concepto de creatividad
- Por qué se caracteriza la persona creativa
- Los bloqueos de la creatividad

Figura 7. Clase de Creatividad



Fotografía realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

Metodología

A partir de los conceptos generados por cada uno de los participantes se dará forma a un concepto general orientado por las fuentes bibliográficas de los instructores, quienes para afianzar y motivar a la clase a partir de la información brindada impondrá un trabajo practico que buscara que ellos identifiquen su propia capacidad creativa.

Alcance del trabajo

Se buscará que el participante elimine bloqueos tales como exponer sus ideas, hablar en público y generar respuestas alternativas en momentos de presión. Para ello se les brindara un objeto para que lo redefinan y lo expongan ante sus compañeros.

Clase 3: innovación

Para que nuestros negocios perduren en el tiempo y se conviertan en grandes empresas se hace necesario que sus dirigentes apliquen nuevas ideas, conceptos, formas y usos, a los productos y servicios que generan. Por lo cual la innovación surge como la mejor estrategia para ser distinguidos por los consumidores como un referente frente a nuestra competencia. (González Ramiro, (2005)

Objetivos

- Identificar el concepto que tienen los participantes de Innovación
- Socializar el concepto de innovación
- Clasificar los tipos de innovación
- Identificar los momentos de la innovación

Metodología

A partir de los conceptos generados por cada uno de los participantes se dará forma a un concepto general orientado por las fuentes bibliográficas de los instructores, quienes para afianzar y motivar a la clase a partir de la información brindada impondrá un trabajo practico que buscara que ellos identifiquen como se presenta la capacidad innovadora en cada una de sus ideas de negocio.

Figura 8. Clase de innovación



Fotografía realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

Alcance del trabajo

Contando que los participantes han identificado la importancia de hablar en público y exponer sus ideas. Se propondrá que genere un nuevo concepto a partir de una idea dada, y a partir de este momento identifique los momentos que se dan en la innovación, para que a su vez comparta sus compañeros la experiencia de este tipo de talleres.

Clase 4: Plan de negocio

Con el fin de que las empresas tengan una mirada prospectiva de su actividad, es necesario que estas posean estructurado su plan de negocio. Siendo de vital importancia la definición de misión, visión y objetivos para el buen funcionamiento de la misma, además que permite a sus directivas diagnosticar el desempeño obtenido contra el esperado y generar alternativas de solución.

Objetivos

- Identificar el concepto que tienen los participantes de plan de negocio
- Que el participante distinga misión, visión, objetivos.
- Que el participante defina su plan de negocio

Metodología

A partir de los conceptos brindados por los orientadores se busca que el participante proyecte su empresa al objetivo máximo que ellos la imaginan, para que a partir de este generen la misión, visión y objetivos de sus ideas de negocio.

Figura 9. Clase de Plan de Negocio



Fotografía realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

Alcance del trabajo

Se logrará que el participante genere una ruta de acción para la consolidación de su negocio en la empresa que él quiera que sea, mediante la definición de la misión, visión y objetivos de sus ideas de negocio. Espacio que genera en él cuestionamientos respecto al desarrollo de su negocio y la definición de las estrategias para llevarlo a cabo.

Clase 5: Microempresa y administración

Identificar el papel de la microempresa dentro de la economía de un país y el tipo de administración que se le tiene que dar a estas, para que día a día crezcan y sean referentes dentro de la sociedad. Es de vital importancia para el comerciante que con poca experiencia quiere arrancar en la formalización y especialización de su negocio. Por lo cual se busca dar respuesta a ¿Qué es una micro empresa?, ¿En qué se diferencia de las grandes empresas?, ¿Cómo se debe de administrar? (Heinz Weihrich Harold Koontz, 12ª. Edición)

Objetivos

- Identificar el concepto que tienen los participantes de micro empresa
- Explicar que es una microempresa y por qué se caracteriza
- Como se debe de administrar la microempresa

Metodología

A partir de los conceptos brindados por los orientadores se busca que el participante entienda el concepto de microempresa. También brindarle conceptos en administración, como manejo del talento humano, manejo de inventarios y disposición de capacidad instalada.

Figura 10. Clase de Microempresa y Administración



Fotografía realizado por Carlos Ortiz y Sandra Junco

Alcance del trabajo

Se lograra que el participante identifique claramente el concepto de microempresa. También identifique como debe manejar el inventario de la materia prima de su negocio, como debe manejar la persona que contrate y como debe de adecuar y disponer del área o medio que dispone para el desarrollo de su negocio.

8.2 Modulo de Contaduría Pública

Clase 6 y 7: contabilidad en la microempresa cuentas T y soportes contables

Se habla que la contabilidad es una actividad de servicio encargada de identificar y comunicar la información económica con el fin de proponer estrategias y tomar decisiones. El propósito de esta es facilitar el conocimiento de información en un momento preciso, al mismo tiempo que resultados obtenidos durante un período de tiempo.

Objetivos

- Por qué es importante la contabilidad
- Cómo saber lo que tengo, lo que debo y lo que me deben
- Importancia de los soportes contables (Recibo de Caja, Comprobante de Egreso)

Metodología

Se realiza una completa explicación de los conceptos básicos de la contabilidad, empresa y clasificación de sociedades, al mismo tiempo que algunas técnicas relacionadas con la formalización de asientos contables y técnicas para el análisis financiero (Ecuación Patrimonial).

Figura 11. Clase de Contabilidad en la microempresa, cuenta T y soportes contables



Fotografía realizado por Carlos Ortiz.

Alcance del trabajo

Sin contabilidad, no se sabe cuánto se gana, cuanto se tiene, cuánto se debe, cuánto se necesita para producir. Es más, sin la contabilidad nunca se lograría un préstamo bancario y mucho menos una organización sencilla en un negocio.

9. Elementos de medición y evaluación

9.1 Prueba oral

Busca eliminar el bloqueo emocional que se presenta al momento de exponer los puntos de vista desde una perspectiva personal en situaciones grupales. A través de ella se busca conocer el nivel de empoderamiento de los temas vistos en clase por parte del estudiante, también su capacidad para expresar ideas de manera clara y con sentido.

Figura 12. Trabajo grupal del Grupo de capacitación en Emprendimiento y formación de Microempresa del Danubio Azul.



Fotografía realizado por Sandra Junco

9.2 Prueba escrita

A través de distintos mecanismos como evaluaciones, talleres y quiz, se busca identificar la capacidad retentiva del estudiante sobre los temas tratados a lo largo de las clases. En ella se mide su fluidez y redacción. También la forma en que aborda los cuestionamientos que se le plantea.

Figura 13. Talleres para los participantes del grupo



Fotografía realizado por Sandra Junco

9.3 Trabajo grupal

Permite evaluar la capacidad de los estudiantes para trabajar en grupo, identificando la forma en que comparte sus puntos de vista y los utiliza para el desarrollo de la actividad propuesta y el buen término de la misma.

Figura 14. Socialización de la clase en el Comedor Comunitario Danubio Azul



Fotografía realizado por Sandra Junco

Figura 15. Actividad día de los niños del Comedor Comunitario del Danubio Azul



Fotografía realizado Sandra Junco

Figura 16. Grupo capacitación en Emprendimiento y formación de Microempresa del Danubio Azul



Fotografía realizado por Leidy Junco

Figura 17. Auditorio de graduación estudiantes capacitación en Emprendimiento y formación de Microempresa



Fotografía realizado por Leidy Junco

Figura 18. Palabras de las Directivas de la Universidad de la Salle



Fotografía realizado por Leidy Junco

Figura 19. Palabras a cargo de los graduandos

DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA



Fotografía realizado por Leidy Junco

Figura 20. Palabras a cargo del estudiante Lasallista



Fotografía realizado por Leidy Junco

Figura 21. Entrega de diplomas



Fotografía realizado por Leidy Junco

Figura 22. Grupo capacitación en Emprendimiento y formación de Microempresa del Danubio Azul graduados



Fotografía realizado por Leidy Junco

Figura 23. Detalle a los graduados



Fotografía realizado por Leidy Junco

10. Presupuesto del curso

En el transcurso del proyecto siempre se generaron gastos para así poder cumplir con el objetivo de los participantes de la capacitación de la comunidad Danubio Azul, a continuación podemos observar el cuadro de presupuesto:

Tabla 10. Presupuesto

Concepto	Valor total
Papelería (Material para explicación de cada temas)	\$ 90.000
Refrigerios	\$ 108.000
Actividades (Fiesta Niños de la comunidad)	\$ 150.000
Celebración del grado	\$ 150.000
TOTAL	\$ 498.000

Tabla realizada por Carlos Ortiz y Sandra Junco

11. Recomendaciones

La Universidad de la Salle junto con la Caja de Vivienda Popular debería continuar con estas capacitaciones, mejorando nivel cada vez más de estas, para brindar mayores oportunidades de aprender a grupos de personas como el del Danubio Azul que demuestran tener la dedicación y las ganas para participar en estas actividades.

En estos procesos de capacitaciones sería factible que varias universidades tuvieran en cuenta estos sitios o poblaciones para hacer actividades de enseñanza ya que con esta experiencia se conoció que las personas tienen en claro que a pesar de su nivel de educación y pobreza es gente que les gusta de una forma salir adelante y tienen en cuenta que para aprender no hay edad sino se debe tener la iniciativa para obtener buenos logros.

Sería recomendable que para estas actividades se hiciera la convocatoria más grande para los jóvenes bachilleres ya que podría convertirse en una buena alternativa para que ellos por ser el futuro de un país se basen en los conocimientos para lograr tener su propia empresa identificando los riesgos que pueden tener si no se tiene reconocido hacia donde se quiere llegar y de las forma como se quiere llegar a cumplir el objetivo.

Para quienes a futuro deseen realizar un trabajo como este, se recomienda buscar las mejores estrategias de comprensión y aprendizaje de tal manera que los participantes sientan el apoyo y puedan tomar mayor interés por el proyecto. Saquen lo mejor de su actitud y conocimientos para compartir lo aprendido en la academia, que por experiencia propia se puede llegar asegurar que la satisfacción del deber cumplido, es recompensada no solo en recibir el grado profesional sino en los más sinceros agradecimientos por parte de los participantes.

CONCLUSIONES

1. Los participantes del barrio Danubio Azul en su mayoría dependen económicamente de labores independientes o trabajos que requieren una mínima formación académica.
2. La comunidad reconoce la necesidad de formarse en temas relacionados al emprendimiento y formación de microempresa, debido a que se presenta como una oportunidad para que ellos generen nuevas opciones de ingresos económicos.
3. Debido al bajo nivel educativo de los participantes de este tipo de capacitaciones, la metodología de trabajo debe tener en cuenta esta condición para lograr resultados en asistencia, disponibilidad y cumplimiento en las actividades que se desarrollen.
4. Los temas a desarrollar no pueden ser distintos a los fomentados por la capacitación y deben ser interrelacionados, a fin de generar una identificación con el participante, pues promueve un ambiente dinámico y propositivo.

El éxito obtenido con la actividad social realizada con la comunidad de barrio Danubio Azul perteneciente a la localidad quinta de Usme; comunidad caracterizada por su particular nivel social y económico que en una prima visión refleja la desmejorada situación en la que viven partiendo de las múltiples historias de asentamiento de las familias hasta la pobreza con que son satisfechas las necesidades básicas de este sector, se logra conforme a los propósitos planeados desde el inicio del trabajo, consistiendo estos en ofrecer un espacio que permitiera a las comunidades de bajos recursos tener la oportunidad de emprender o mejorar proyectos vida a partir del conocimiento en ciertas áreas de estudio como la administración y la contabilidad, con

el fin de mejorar la calidad de vida de quienes se hicieron partícipes del proyecto y el fortalecimiento del bienestar colectivo.

Dentro de los logros alcanzados en lo que se refiere al contenido de administración de empresas, se generaliza que la actividad consiguió que los participantes se dieran la oportunidad de formar y/o ampliar el conocimiento frente a los conceptos administrativos y habilidades técnicas como la planeación, organización, dirección, coordinación y control que conforman la vida de una empresa, consiguiendo que este pequeño equipo de trabajo/aprendices participara activamente en la creación, innovación y desarrollo de nuevas y grandes ideas o consolidación de las ya existentes, con el fin de que estas satisfagan de manera positiva los intereses y las necesidades propias o comunes de la comunidad en general.

Con respecto al conocimiento en contabilidad y finanzas que recibió el equipo de aprendices, se logra acentuar dentro de las sesiones de capacitación conceptos básicos para la contabilidad de un negocio o bien en los propios hogares, lo mismo que valores éticos y morales que atañen la actividad de llevar acabo de manera justa y organizada las operaciones contables. Así mismo, se hizo hincapié que el peso de las decisiones y actuaciones son el punto de partida para beneficio o desventaja de las actividades mercantiles y en general para todas las que se propongan.

Bibliografía

- DANE – SDP, Encuesta de Calidad de Vida Bogotá 2010 Procesamiento: SDP, Dirección de información, Cartografía y Estadística.
- Secretaria de educación (2011), Centros educativos distritales localidad de Usme
- DANE – SDP, Encuesta de Calidad de Vida Bogotá 2010 Procesamiento: SDP, Dirección de información, Cartografía y Estadística.
- Alcaldía Mayor de Bogotá. (2006). *Caracterización de La Localidad de Usme*. Bogotá. D.C.
- Díaz H. Jorge Alberto. Formación Abierta y a Distancia. Ediolaser S. en C.2006
- Gonzalez Ramiro, Administración de pequeñas empresas. Empresa de publicaciones del Huila.2005
- Heinz Weihrich Harold Koontz. Administración una perspectivaglobal.12ª. Edición.

Sitios Web

- <http://periodicoproclama.org/page.php?mod=czoxNjoiY3pvME9pSnVaWGR6SWpzPSI7&accion=view&st=1&sec=127&id=865>
- *LOCALIDAD USME*. (Miércoles 26 de Marzo de 2008). Recuperado el 07 de OCTUBRE de 2012, de http://www.gobiernobogota.gov.co/index2.php?option=com_content&do_pdf=1&id=115

Listado de anexos

Anexo 1. Diario de Campo

DIARIO DE CAMPO		
<p>I. Identificación: Convocatoria hacia la comunidad.</p> <p>Número de diario de campo: I</p> <p>Fecha: 22/Sept/2012 Hora: 9:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R</p>		
<p>II. OBSERVACIONES.</p> <p>ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA</p> <p>(Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).</p>		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	<p>Nos reunimos con la Comunidad del Sector Danubio Azul con una asistencia aproximada de 20 personas. Se explicó el objetivo del proyecto y se convocó a la participación en las próximas reuniones acordando el horario los Sábados de 8:00 A.M a 11:00 A.M</p>	
<p>III. COMENTARIOS</p> <p>1. SimonLopez: " Yo estoy interesado pero la verdad queremos que ustedes sean responsables y se comprometan con nosotros , pues mucha gente siempre han venido aquí es solo a ilusionarnos con los proyectos y no vemos ningún avance".</p>		
<p>IV. ANEXOS</p> <p>1. Esta actividad se hace en el Comedor del Danubio Azul, hay gente motivada con el curso como hay gente que solo vinieron pensando que eran para alguna ayuda económica.</p>		

DIARIO DE CAMPO		
<p style="text-align: center;">I. Identificación: <i>Emprendimiento y Microempresa.</i></p> <p>Número de diario de campo: 2</p> <p>Fecha:29/Sept/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico):Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R</p>		
<p>II. OBSERVACIONES.</p> <p>ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA</p> <p>(Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).</p>		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	<p>Se aclara nuevamente el objetivo del proyecto explicando que consiste en charlas de Emprendimiento y Microempresa. Se aplicó la primera encuesta básica a las personas que nos acompañaron en esta primera clase y se realizó la respectiva presentación del grupo de estudiantes de la Salle. Se dio a conocer el concepto de Emprendimiento y Microempresa y a su vez las personas participativas a los programas dando sus aportes frente al tema.</p>	
<p>III. COMENTARIOS</p> <p>1. Gloria Romero: "Yo estoy interesada en este curso para aprender mas y eso me ayuda a que los negocios que yo pueda empezar me den resultado pues he tenido 3 negocios y con ninguno he podido salir adelante".</p>		
<p>IV. ANEXOS</p> <p>1. Esta actividad se hace en el Comedor del Danubio Azul, hay gente motivada con el curso y esta misma participa dando sus opiniones acerca al tema.</p>		

DIARIO DE CAMPO I. Identificación: Creatividad. Número de diario de campo: 3 Fecha: 06/Octub/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R		
II. OBSERVACIONES. ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA (Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	Se tuvo el encuentro con la Caja de Vivienda Popular se les explico lo que habíamos hecho en las anteriores clases y como se hizo la convocatoria para este proyecto, luego nos dirigimos al Comedor del Danubio Azul se explicó el tema de CREATIVIDAD se dio la definición y las características de esta mismas después hicimos un ejercicio práctico donde la comunidad participo satisfactoriamente	
III. COMENTARIOS 1. YazminFlorez: "Estas clases son de mucha enseñanza y distracción para nosotros y además que bien que nos hagan juegos porque así no nos vamos aburrir y nos van a dar mas ganas de siempre venir".		
IV. ANEXOS 1. Esta actividad se hace en el Comedor del Danubio Azul, la gente toma apuntes y prestan atención a la explicación después llega la hora de la actividad lúdica en donde todas participan pero hay unos que todavía les da temor o pena al participar.		

DIARIO DE CAMPO I. Identificación: Innovación. Número de diario de campo: 4 Fecha: 13/Octub/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R		
II. OBSERVACIONES. ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA (Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	Se trabajó el tema de Innovación (Definición y Características), la comunidad dio sus aportes frente al tema. Se realizó un ejercicio práctico y se hizo la división de grupos en donde cada pareja trabajó con su equipo correspondiente atendiendo las necesidades que tenía el estudiante acerca con este proyecto.	
III. COMENTARIOS 1. Gloria Romero: "Yo quiero aprender y darle buenos motivos a mis hijos para que se den cuenta que el estudio es importante a pesar que yo soy recicladora y sé que puedo también salir adelante".		
IV. ANEXOS 1. Esta actividad se hace en el Comedor del Danubio Azul, la gente está con una muy buena actitud y participan activamente en el ejercicio práctico que se realizó.		

DIARIO DE CAMPO I. Identificación: Plan de negocio. Número de diario de campo: 5 Fecha: 20/Octub/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R		
II. OBSERVACIONES. ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA (Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	Nos reunimos con la comunidad a la hora acordada, pero desafortunadamente no se pudo llevar a cabo el tema de Plan de Negocio ya que la comunidad tenía una reunión importante con el Acueducto porque hubo deslizamiento debido al invierno y ellos se tenían que reunir en la parte afectada, pero se les deja una actividad para que la entreguen en la siguiente clase y se coordina de una vez un "Mini bazar" con el fin de recoger fondos para la actividad de los Niños del sector.	
III. COMENTARIOS 1. Leonor Olivos: "Les pedimos disculpas por no poder hoy participar en la clase pero tenemos que estar en esa reunión ya que nos vemos afectados por el invierno y la solución que dan es cerrar una vía que es muy importante para nosotros".		
IV. ANEXOS 1. Nos reunimos en el Comedor de Danubio Azul, la gente está muy triste porque el barrio sufrió unos derrumbes a causa del invierno.		


DIARIO DE CAMPO		
<p>I. Identificación: Plan de negocio - Microempresa - Estructura de la Microempresa.</p> <p>Número de diario de campo: 6</p> <p>Fecha: 27/Octub/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R</p>		
<p align="center">II. OBSERVACIONES.</p> <p align="center">ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA</p> <p align="center">(Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).</p>		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	<p>Nos reunimos con la comunidad adelantando tema de la clase anterior, tuvimos visita de la Caja de Vivienda Popular en donde se dio a conocer las necesidades que tenía cada uno de nuestros participantes y las ideas que teníamos para poder tener un buen resultado con la comunidad, después participamos en el "Mini bazar" para recoger fondos para la fiesta de los niños.</p>	
<p align="center">III. COMENTARIOS</p> <p>1. Doña Olga: "Le agradezco la participación de ustedes en esta actividad puesto que la comunidad no es mucho lo que puede colaborar pero con la ayuda de ustedes ya tenemos un fondo el cual podemos invertir en la fiesta de los niños".</p>		
<p align="center">IV. ANEXOS</p> <p>1. Nos reunimos en el Comedor de Danubio Azul, la gente estuvo muy activa a pesar de que hoy la clase fue un poco más larga para así recuperar el tiempo de la clase pasada.</p>		

DIARIO DE CAMPO I. Identificación: Actividad de los Niños. Número de diario de campo: 7 Fecha: 03/Novie/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R		
II. OBSERVACIONES. ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA (Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	Nos reunimos con la comunidad pidiéndole disculpas porque hoy no se podía hacer clase puesto que teníamos que participar en la actividad de los niños, nosotros llevamos para este evento juguetes y galletas, se compartió con los niños ellos estuvieron muy contentos y muy agradecidos por todo lo que nosotros le pudimos dar junto con las personas encargadas del Comedor Comunitario. Después del evento tuvimos reunión con algunos participantes del curso y con las mamitas comunitarias donde nos dieron las gracias por que el evento salió muy bien.	
III. COMENTARIOS 1. Doña Olga: "En nombre de la Comunidad le queremos dar las gracias por la colaboración tan grande para este evento tan importante para los niños, fue un buen gesto el de ustedes al traerlos juguetes a estos niños. Muchas gracias".		
IV. ANEXOS 1. Nos reunimos en el Comedor de Danubio Azul, esta vez con los niños de la comunidad, estuvieron muy contentos y pasaron un rato muy agradable con juegos música y sorpresas.		

DIARIO DE CAMPO		
<p>I. Identificación: Administración en la Microempresa y Contabilidad en la Microempresa.</p> <p>Número de diario de campo: 8</p> <p>Fecha: 10/Novie/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Comedor Comunitario Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R</p>		
<p align="center">II. OBSERVACIONES.</p> <p align="center">ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA</p> <p align="center">(Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).</p>		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	Se hizo una breve repetición acerca de plan de negocios y Microempresa, luego se empezó con el tema de Administración y contabilidad, se les explico los conceptos y en este tema se vio bastante la participación de la gente respecto a las definiciones de los temas a tratar, hoy nos tuvimos que recuperar el tiempo de la clase anterior lo cual los participantes no tuvieron ningún problema en quedarnos hasta más tarde del horario establecido	
<p align="center">III. COMENTARIOS</p> <p>1. Leonor Olivos: " Con esta explicación veo la importancia de saber cómo llevar la contabilidad en nuestra empresa puesto que la verdad nosotros muchas veces no nos interesamos en eso solo en siempre obtener ganancias y listo así sea como a veces se dice hacerse lo del día".</p>		
<p align="center">IV. ANEXOS</p> <p>1. Nos reunimos en el Comedor de Danubio Azul, la gente estaba muy atenta al tema expuesto y la participación fue muy favorable para todo el grupo, cada uno aporato ideas.</p>		

DIARIO DE CAMPO I. Identificación: Cierre de Curso. Número de diario de campo: 9 Fecha: 17/Novie/2012 Hora: 8:00 a.m Lugar (ciudad y sitio específico): Bogotá, D.C, Centro de Salud del Danubio Azul . Elaborado por: Sandra L. Junco R		
II. OBSERVACIONES. ASPECTO OBSERVADO DURANTE LA EXPERIENCIA (Descripción clara de un hecho relevante dentro del contacto con la población).		
Hora aprox.	OBSERVACIÓN	Correspondiente al Comentario No.
	Esta clase se realizó en el Centro de Salud del Danubio Azul puesto que el comedor lo estaban fumigando, los estudiantes tuvieron su evaluación final y aparte se les hizo una actividad en donde ellos escribieron que enseñanza les dejó este curso y cuales eran de aquí en adelante sus proyectos en cuanto a las explicaciones de la charla. Por parte de los estudiantes tuvimos muchos agradecimientos y se entregaron las invitaciones para el grado.	
III. COMENTARIOS 1. Simón Lopez: " Muchas gracias por habernos enseñado muchas cosas importantes para la creación de una empresa, sé que al principio yo los ataque puesto que aquí habían muchos jóvenes que venían solo a darnos cualquier charla y listo pero con ustedes fue muy diferente porque con las actividades que tuvimos entendimos mucho y ya sabemos por dónde empezar a ser realidad el sueño de nuestra propia empresa".		
IV. ANEXOS 1. Nos reunimos en el Centro de Salud de la comunidad, los participantes nos dieron las gracias por el curso y estaban entusiasmados por que les dimos a cada uno las tarjetas de invitación del grado de ellos mismos.		

Anexo 2. Encuestas al inicio de la capacitación

Caja de la Vivienda Popular <small>SECRETARÍA DEPARTAMENTAL DEL HABITAT</small>	CURSO FORMATIVO EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA	 UNIVERSIDAD DE LA SALLE <small>Educación para la Justicia, la Paz y el Bienestar</small>
NOMBRE: <u>51574442 Bogotá</u>		
C.C.: <u>Gloria Romero</u> GÉNERO: M <input type="checkbox"/> F <input checked="" type="checkbox"/> EDAD: <u>34</u>		
DIRECCIÓN: <u>Diagonal 58 # 9 - 3235</u> TELÉFONO: <u>310 6772816</u>		
TIPO DE VIVIENDA: PROPIA <u>NO</u> ARRIENDO <u>SI</u> FAMILIAR <input type="checkbox"/> ESTRATO: <u>7</u>		
 1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NÚCLEO FAMILIAR? <u>NO</u>		
 2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS? SI <input type="checkbox"/> NO <u>NO</u>		
 3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES? _____		
 4. ¿SABE USTED SOBRE EMPRENDIMIENTO? SI <input type="checkbox"/> NO <u>NO</u>		
 5. ¿SABE USTED QUE ES UNA MICROEMPRESA? SI <input type="checkbox"/> NO <u>NO</u>		
 6. ¿HA RECIBIDO ALGUNA CAPACITACIÓN PARA LA VENTA DE UN PRODUCTO O SERVICIO? SI <input type="checkbox"/> NO <u>NO</u>		
 7. ¿QUÉ LE GUSTARÍA APRENDER EN ESTE CURSO?		
*IDEAS DE NEGOCIO <u>SI</u>		
*MANEJO DE CUENTAS DE UN NEGOCIO _____		
*CÓMO CONSEGUIR NUEVOS CLIENTES _____		
*CÓMO PROMOCIONAR NUEVOS PRODUCTOS _____		

Caja de la
Vivienda
Popular

SECRETARÍA DEL FOMENTO DEL HÁBITAT

CURSO FORMATIVO
EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA



UNIVERSIDAD DE LA SALLE

Edificar para la Fe, la Ciencia y la Justicia

NOMBRE: Marlin Alejandro Flores Ortiz
C.C.: 39021505 GÉNERO: M ☐ F ☒ EDAD: 33
DIRECCIÓN: Km 5 A 55 A 71 Sur TELÉFONO: 3115912016
TIPO DE VIVIENDA: PROPIA ☐ ARRIENDO ☒ FAMILIAR ☐ ESTRATO: 1

1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NÚCLEO FAMILIAR?

6

2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS?

SI ☐ NO ☒

3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES?

40000

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 DESTRAL DEL HÁBITAT

CURSO FORMATVO
EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA



UNIVERSIDAD DE LA SALLE

El Buen para Todos, Decido y Destino

NOMBRE: Ana Lucila Rodriguez Pineda
C.C.: 2792270 GÉNERO: M ☐ F ☒ EDAD: 50 años
DIRECCIÓN: Kra 4A SUR 5408 TELEFONO: 320 5813167
TIPO DE VIVIENDA: PROPIA ☐ ARRIENDO ☒ FAMILIAR ☐ ESTRATO: 7

1. ¿CUANTAS PERSONAS CONFORMAN SU NUCLEO FAMILIAR?

2

2. ¿USTED TIENE ACTUALMENTE UNA FUENTE DE INGRESOS?

SI ☐ NO ☒

3. ¿A CUANTO ASCIENDE SUS INGRESOS MENSUALES?

4. ¿SABE USTED SOBRE EMPRENDIMEINTO?

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 GUSTARIA 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 DISTRICTAL DEL HABITAT

**LA CAJA DE LA VIVIENDA
POPULAR**

Y

LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE



UNIVERSIDAD DE LA SALLE
Calle 14 No. 14-15, Ciudad de Bogotá

13-10-12

EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA


IDENTIFICACIÓN	NOMBRE	H.I.	H.F.
31036419 7688077	Maria Camperón Muello		
4285408 - 3185431746	Norma Espinoza González		
20792270	Ana María Rodríguez		
1003565649	Thani E. Montoya		
19443580	Simón López	31254037	
391-11505 3115013016	Yolanda M. Rodríguez		
31851311	Blanca Rodríguez Espinoza		
cc-19140876	Jose Ernesto Manrique		
314280982	Edgar Castro		
3119352514	María Buitrago		
845615	Maria Elsi Rada	3215853471	
76061003352	Angie Lorena Sapuy Rincón	3123844459	
79312325	Terence M. Fekking	31237556	

Anexo 3. Evaluaciones

Constancia:

Fecha:

Anexo 4. Evaluación de los temas vistos en clases

Caja de la Vivienda Popular <small>SECRETARÍA DISTRITAL DEL HABITAT</small>	CURSO FORMATIVO EMPRENDIMIENTO Y MICROEMPRESA	 UNIVERSIDAD DE LA SALLE <small>Educar para Pensar, Decidir y Servir</small>
---	--	--

NOMBRE: Simon Lopez 3125403790

1. Exprese con sus palabras el significado de cada termino:

Emprendimiento: capacidad y Rendimiento personal

Creatividad: Wuescar dar soluciones nuevas

Innovación: acer Tenecacion de nuevas ideas para acer mas fraticos el uso de los productos

Plan de negocio: la mison de mi negocio que hay acer la vision donde se el negocio.

Activo: es lo que tenes en el momentos

Pasivo: sos deudas z o bancarias

Patrimonio: es Real ya Tenemos

Documentos contables: Recibo caja cuentas contables, comprobante de ingreso un cheque es solo para

2. De acuerdo a los temas vistos en clase, genera un planteamiento para tu idea de negocio. Es importante que definas la misión, visión y objetivos.

la mición es El negocios y el proppacio
La vision es acer mi negocio con normas legales
Los objetivos con consecuencia de espacios

3. De acuerdo a los temas desarrollados, consideras ¿Qué atienden las necesidades que busca satisfacer el curso? *CONSIDERO LA GRAN IMPORTANCIA DEL CURSO PUES NOS ALTA DA A OTENED MEJORES CONOCIMIENTOS Y ESTRATEGIAS PARA UN MEJOR MANEJO DE NEGOCIOS*
4. Califica la gestión realizada por los orientadores dentro de este proceso. *CONTAMOS CON PERSONAL DE MUY BUEN NIVEL POR FORMACIÓN Y CON EXCELENTE CALIDAD HUMANA LOS FELICITA EXCELENTE GRACIAS*
5. Consideras que el material utilizado y la metodología empleada por los orientadores fue la más adecuada. *CONSIDERO QUE LA PARTICIPACIÓN DE LOS Y LAS PROFESORES FUE EXCELENTE EN TODOS LOS ASPECTOS*
6. ¡¡¡Ayúdanos a mejorar!!! De acuerdo a tu experiencia ¿Cómo se podría desarrollar de mejor manera este tipo de actividades dentro de tu comunidad? *PODRÍAMOS CONTRIBUIR QUEN ESTOS TALLERES SE REALICEN DE LOS MAS SIGUIDOS PARA QUE MAS PERSONAS PUEDAN PARTICIPAR Y OBTENER LOS CONOCIMIENTOS Y EXPERIENCIAS QUE NOS OTORGARÍAN*

Anexo 5. Material de apoyo para los estudiantes.

Servientrega fue creada el 29 de noviembre de 1982 por los hermanos Luz Mary y Jesús Guerrero Hernández, oriundos de Jenesano Boyacá, que siendo empleados en empresas de Transporte de carga, detectaron la oportunidad de incursionar con soluciones que mejoraran los niveles de servicio para la categoría de documentos y paquetes.

PRIMER QUINQUENIO - “Gestación”

(1982 - 1987)

Servientrega inicia operaciones con tres envíos diarios bajo la modalidad de “entregas en 24 horas”, entre las ciudades de Bogotá, Cali y Buenaventura. Los socios fundadores supervisaban personalmente la operación para que las misivas y encomiendas llegaran a su destino sin inconvenientes y en forma oportuna. Para este fin utilizaron empresas de transporte de pasajeros intermunicipal.

Gracias a la calidad del servicio y a la confianza de los clientes rápidamente, la operación se expandió a las ciudades de Medellín, Barranquilla, Pereira, Cartagena, Santa Marta, Valledupar, Montería y Cúcuta.

En esta primera fase, el despegue en el mercado colombiano se llevó a cabo gracias a la financiación de prestamistas personales. Igualmente se inició un proceso de consecución de personal, altamente motivado y con espíritu de trabajo en equipo. La marca se dio a conocer a través de volantes que eran distribuidos en sitios aledaños a los puntos de servicio, estrategia que iba acompañada del perifoneo.

SEGUNDO QUINQUENIO - “Posicionamiento”

(1988 - 1992)

El interés de los socios por generar impacto de marca crece, gracias a la experiencia que iban adquiriendo en el medio y al conocimiento en temas de marketing que recibieron en sus estudios profesionales o en cursos y seminarios. Es así como se genera una estrategia de expectativa bajo el concepto “Sabe Usted que es Servientrega?” y que se contestaría con lo que por más de 20 años se consolidó como el slogan de la Compañía: **SERVIENTREGA... ¡ES ENTREGA SEGURA!**. La comunicación de la estrategia es llevada a la radio y a los medios escritos.

La Compañía adopta parámetros de administración moderna y con la profesionalización de su personal se aplicaron diversas teorías, diseñando un Modelo de Gestión Gerencial, como contribución a consolidar la unidad empresarial.

En 1990 Servientrega es Líder del sector, con amplias oportunidades en el mercado internacional y es así como se inicia el proceso de internacionalización a través de la creación de Servientrega Worldwide que incursionó en los mercados de Estados Unidos, Venezuela y Ecuador.

TERCER QUINQUENIO - “Diversificación” (1993 - 1997)

Con la implementación del servicio internacional y con la llegada de competidores de otros países, Servientrega lanza la campaña en radio y medios escritos “Que nuestro nombre no sea en inglés no importa” lo que se constituiría en uno de los medios de persuasión del mercado para utilizar este servicio. Para soportar la creación de otros servicios como Documentos Masivos, Valores y Hoy Mismo se diseñan las estrategias “Servientrega más servicio” y Nadie entrega tanto a los Colombianos como Servientrega”.

Con el crecimiento de la empresa se amplió el equipo de profesionales con una estructura organizacional plana no jerarquizada. Se inaugura en el aeropuerto internacional el dorado de Bogotá capital de Colombia, el Centro Internacional de Logística (CIL).

CUARTO QUINQUENIO - “Consolidación”(1998 - 2002)

Cumplidos quince años, Servientrega una marca Líder en la categoría, pionera en la creación e innovación de servicios y la cobertura más amplia del país, incursiona en la televisión con los primeros comerciales bajo el concepto “Hemos creado una cultura” y “Más de mil puntos”.

Servientrega certifica sus procesos en normas internacionales de calidad como la primera empresa colombiana que ofrece servicios integrales de logística bajo estándares de calidad.

QUINTO QUINQUENIO - “Integración” (2003 - 2007)

Bajo la estrategia de Integración Servientrega se estructura en dos frentes:

Integración Interna: Con el propósito de optimizar los recursos físicos, tecnológicos, los procesos y la productividad del Talento Humano se crean los “CGC” Centros de Gestión Corporativa.

Integración Externa: Integrando múltiples servicios al mercado “Centro de Soluciones” ofreciendo soluciones en transporte aéreo y terrestre, almacenamiento, pick & pack, distribución y medios de pago; procesos que se soportan en los portafolios de las Aliadas

La incursión de jugadores internacionales y el fortalecimiento de la red en otros países genera el establecimiento de alianzas con operadores globales

Anexo 6. Material fotográfico y video de la clausura

Resolviendo dudas a los estudiantes



Compartiendo Refrigerios.



DESARROLLO E IMPLEMENTACIÓN DE UN PROGRAMA EN CAPACITACIÓN EN EL BARRIO DANUBIO AZUL DE LA LOCALIDAD QUINTA DE USME EN EMPRENDIMIENTO Y FORMACIÓN DE MICROEMPRESA

Nuestros estudiantes



Grupo de orientadores Lasallistas



Sorpresas evento día de los niños



Celebración evento día del niño



Anexo 7. Video de clausura