

2019

Capacitación con énfasis en el fortalecimiento del factor emprendedor para la generación de empresa, dirigido a la red de padres de la Universidad de La Salle

Orlandy Shirley Martínez Núñez
Universidad de La Salle, Bogotá

Javier Nicolay Algarra Díaz
Universidad de La Salle, Bogotá

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



Part of the [Accounting Commons](#), [Finance and Financial Management Commons](#), and the [Organizational Behavior and Theory Commons](#)

Citación recomendada

Martínez Núñez, O. S., & Algarra Díaz, J. N. (2019). Capacitación con énfasis en el fortalecimiento del factor emprendedor para la generación de empresa, dirigido a la red de padres de la Universidad de La Salle. Retrieved from https://ciencia.lasalle.edu.co/contaduria_publica/994

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.

**CAPACITACIÓN CON ÉNFASIS EN EL FORTALECIMIENTO DEL FACTOR
EMPREDEDOR PARA LA GENERACIÓN DE EMPRESA, DIRIGIDO A LA RED DE
PADRES DE LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE.**

ORLANDY SHIRLEY MARTÍNEZ NÚÑEZ

JAVIER NICOLAY ALGARRA DÍAZ

UNIVERSIDAD DE LA SALLE
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES
PROYECCIÓN SOCIAL
BOGOTÁ

2019

**CAPACITACIÓN CON ÉNFASIS EN EL FORTALECIMIENTO DEL FACTOR
EMPRENDEDOR PARA LA GENERACIÓN DE EMPRESA, DIRIGIDO A LA RED DE
PADRES DE LA UNIVERSIDAD DE LA SALLE.**

ORLANDY SHIRLEY MARTÍNEZ NÚÑEZ COD 11112368

JAVIER NICOLAY ALGARRA DÍAZ COD 17151701

MODALIDAD DE TRABAJO DE GRADO EN PROYECCIÓN SOCIAL

Docente:

JHON HAROLD MUÑOZ

UNIVERSIDAD DE LA SALLE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

PROYECCIÓN SOCIAL

BOGOTÁ

2019

Contenido

Resumen.....	8
Introducción	9
Macro Variables.....	11
Biofísicas del Lugar	11
Características físicas del lugar	11
Socioeconómicas.....	12
Sectores productivos en que trabajan los padres	12
Cuantificación y calificación de los padres	13
Título.....	14
Investigación.....	15
Línea de Investigación	15
Sub línea de Investigación.....	15
Problema	16
Planteamiento del problema.....	16
Formulación del problema	17
Objetivos.....	18
Objetivo general	18
Objetivos específicos.....	18
Marco de referencia	19
- Marco Teórico,.....	19
- Marco Conceptual,.....	19
- Marco Administrativo,.....	19
- Marco Legal,	20
Marco teórico	20
Red de padres	20
Proyección social.....	22
Convenio Dian-NAF	24
Marco conceptual.....	29
- Observación:	29
- Empresas de familia:.....	29

- Capacitación empresarial:	30
- Activo:.....	30
- Contabilidad:.....	30
- Costo de ventas:	30
- Emprendimiento:.....	30
- Empresa:	30
- Empresario:	31
- Espíritu empresarial:	31
- Gastos:.....	31
- Ingresos:.....	31
- Mercadeo:	31
- Nomina:.....	31
- Pasivo:.....	32
- Periodo contable:	32
- Ente económico:.....	32
- Persona natural:.....	32
- Comerciantes:	32
Diseño Metodológico	33
Tipo de Investigación	34
Población.....	35
Muestra	35
Diagnóstico	35
Encuesta diagnóstica	35
Desarrollo programa	41
Sesión 1.....	45
Sesión 2.....	46
Sesión 3.....	47
Sesión 4.....	48
Sesión 5.....	49
Sesión 6.....	50
Sesión 7.....	51
Sesión 8.....	52

Sesión 9.....	53
Sesión 10.....	55
Sesión 11.....	55
Resultados.....	57
Conclusiones.....	59
Recomendaciones	60
Bibliografía.....	61

Lista de figuras

Figura 1 Imagen actual Sede Chapinero	11
Figura 2 Syllabus	41
Figura 3 cronograma	44
Figura 4 clase 9 de marzo	45
Figura 5 refrigerio por parte de los facilitadores	46
Figura 6 clase 16 de marzo	47
Figura 7 clase 23 de marzo	48
Figura 8 clase 30 de marzo	49
Figura 9 clase 6 de abril	50
Figura 10 clase 13 de abril	51
Figura 11 clase 20 de abril	52
Figura 12 clase 27 de abril	53
Figura 13 conferencia por parte de Red Taller de Padres	54
Figura 14 clase 4 de mayo	55
Figura 15 feria empresarial	56
Figura 16 grado de los estudiantes Red de Padres	56
Figura 17 tomada en la premiación de la feria empresarial	58

Lista de gráficos

Gráfico 1 Ocupación de los padres de familia	12
Gráfico 2 Perfil socioeconómico.	13
Gráfico 3 CANVAS	26
Gráfico 4 PESTEL.	27
Gráfico 5. Claridad en los temas en la Red de Padres de la Universidad de la Salle	36
Gráfico 6. Temas percibidos como los más difíciles en la Red de Padres de la Universidad de la Salle.....	37
Gráfico 7. Temas considerados como los más interesantes en la Red de Padres de la Universidad de La Salle.....	37
Gráfico 8. Razón por la cual la idea de negocio que se formuló en la Red de Padres de la Universidad de La Salle está en funcionamiento.	38
Gráfico 9. Razón por la cual la idea de negocio que se formuló en la Red de Padres de la Universidad de La Salle no está en funcionamiento.	39

Resumen

La Universidad de la Salle y la Vicerrectoría de Promoción y Desarrollo Humano, a través del Proyecto Red de Padres ha incluido una propuesta a través de sus estudiantes, donde brinda refuerzo empresarial a la red de padres de familia, que busca contribuir al desarrollo y fortalecimiento de ideas de negocio mediante técnicas de enseñanza que facilite el aprendizaje continuo de este grupo específico de personas. Dicho proyecto se llevó a cabo durante 4 meses (marzo - junio 2019) con una intensidad de 60 horas las cuales fueron fraccionadas en 4 horas cada sábado, en estas sesiones se abordaron temas enfocados a la formación empresarial tales como: motivación empresarial, proceso administrativo, fundamentos de mercadeo, proceso contable, empresas de familia y NAF. La Universidad en su tarea altruista de trabajar por el bien del prójimo desarrolla e implementa este curso por medio de los estudiantes de últimos semestres de los programas de Administración de Empresas y Contaduría Pública como opción del desarrollo de su trabajo de grado.

Introducción

Este trabajo se desarrolla con el propósito de fortalecer y estimular la vinculación de los padres de familia de estudiantes de la Universidad de la Salle del primer semestre, aprovechando el apoyo empresarial que se les pueda brindar por parte de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables en consenso con la Red de Padres, generando relaciones fraternales que permitan incentivar el empoderamiento y el sentido de pertenencia de la comunidad LaSallista (Molina, 2012), con el respaldo del programa de Proyección Social, impulsando la creación de empresa y el sostenimiento de las mismas, por medio de los conocimientos adquiridos por parte de los estudiantes de último semestre de la facultad, quienes complementan su plan de formación por medio de capacitaciones a los padres de familia que tienen una idea de negocio, desean llevarla a cabo y fueron participes del primer nivel de capacitación desarrollado en el semestre inmediatamente anterior, donde los padres de familia presentaron su proyecto en la feria de emprendimiento y fueron certificados por la universidad.

Para el semestre actual la red de padres realizó una encuesta donde se registraron temas puntuales en los que los padres de familia solicitan refuerzos con respecto al nivel anterior, permitiendo con el segundo nivel ampliar los conocimientos con respecto a temas tratados superficialmente y a temas nuevos que no tienen menos importancia a la hora de crear empresa.

El eje principal de este proceso es la participación de los padres, puesto que con este programa se aumenta la confianza, se afianza la experiencia y se generan nuevos conocimientos, incentivando el uso de las tecnologías y plataformas que brindan las diferentes entidades para la

realización de trámites sin la necesidad de salir de sus casas o puestos de trabajo con respecto al normal funcionamiento de la empresa.

Después de conocer y analizar las necesidades del grupo de personas de la Red de Padres de La Universidad de La Salle, se evidenció que su mayor expectativa es: Crear empresa y así mismo fortalecer las ya existentes; donde su grupo familiar tenga una directa participación, sin dejar sus actuales trabajos. Sin embargo, la meta actual no ha podido ser alcanzada por las siguientes razones (Sanchez & Giraldo, 2008): i) desconocimiento de alternativas para la creación de empresas mediante los diferentes apoyos del gobierno; ii) falta de recursos, incluido el financiamiento; y iii) conocimiento en materia de administración, contabilidad y tributarios. Adicionalmente, se observa en todos los integrantes del grupo el interés por el emprendimiento para el desarrollo de actividades empresariales, por consiguiente, algunos han implementado empíricamente ideas básicas de emprendimiento, pero no han pasado de ser negocios pequeños.

Por consiguiente, la metodología a realizar parte de la organización de los temas y el cronograma según las fechas asignadas por parte de la universidad para llevar a cabo el curso, con lo cual se realiza el syllabus y se da inicio al cumplimiento de los objetivos que se plantean para el normal desarrollo de las clases.

Macro Variables

Biofísicas del Lugar

Características físicas del lugar

El proceso de formación se desarrolló en la sede chapinero la cual se encuentra ubicada en la Carrera 5ª N° 59 A – 44, en el Barrio Chapinero de la ciudad de Bogotá, donde por medio de la Vicerrectoría de promoción y desarrollo se tramita el ingreso al espacio académico en las aulas de clase y salas de sistemas necesarias para realizar las actividades. **Ver figura 1**

Figura 1 Imagen actual Sede Chapinero

(www.lasalle.edu.co/galeria-de-imagenes/visor-img/campus-universitario/sede-chapinero#/galeria-unisalle)



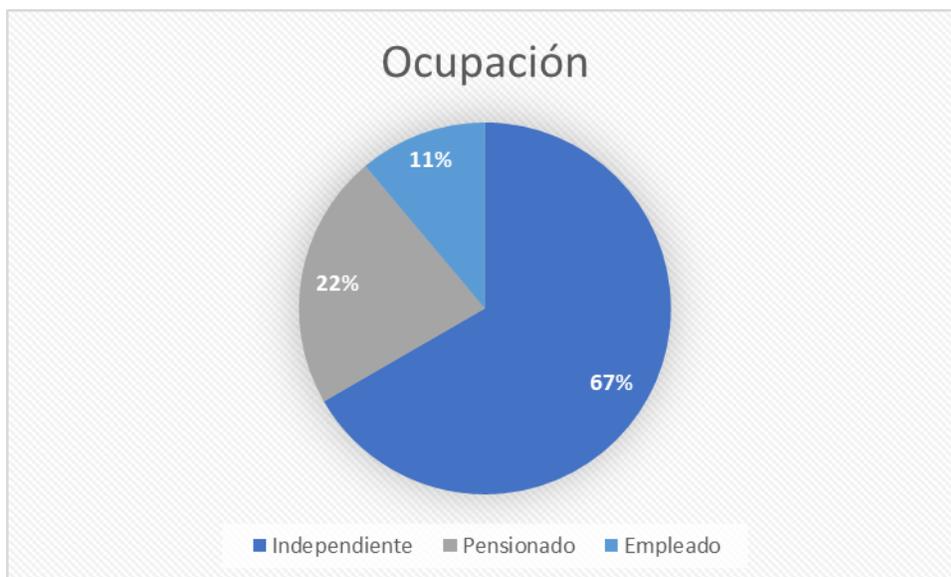
Fuente: *Galería Chapinero, www.unisalle.edu.co*

Socioeconómicas

Sectores productivos en que trabajan los padres

Los padres que integraron el grupo de la mañana de red de padres manifestaron a los facilitadores en el desarrollo de las sesiones que algunos de ellos son empleados, otros son independientes y dos de ellos son pensionados, los que son empleados se dedican a oficios como: vendedores de joyería, administradores de restaurante y tesorera, los que son independientes cuentan con negocios propios en los campos de la fabricación de joyería y la confección de lencería para el hogar. **Ver gráfico 1**

Gráfico 1 Ocupación de los padres de familia



Fuente: Elaboración propia.

Cuantificación y calificación de los padres

Los padres que integraron el grupo de la mañana del curso de formación básica empresarial fueron 9 en su totalidad, de ellos 8 son profesionales y uno de ellos cuenta con especialización. **Ver gráfico 2**

Gráfico 2 Perfil socioeconómico.



Fuente: Elaboración propia.

Título

Capacitación con énfasis en el fortalecimiento del factor emprendedor para la generación de empresa, dirigido a la red de padres de la universidad de la Salle.

Investigación

Línea de Investigación

Capacitación en emprendimiento y fortalecimiento empresarial.

Sub línea de Investigación

Proceso de fortalecimiento en conceptos contables y administrativos.

Problema

Planteamiento del problema

Dentro del proyecto desarrollado por la facultad de ciencias administrativas y contables y el programa de proyección social, dirigido a la Red de Padres de la Universidad de La Salle, como objeto de la investigación y tomando como muestra a un grupo de padres de estudiantes de esta red, se evidenció, por medio de un diagnóstico realizado en la primera etapa del proceso de formación con encuestas y preguntas, que la falta de emprendimiento, el desconocimiento de los procesos básicos de creación de empresa, la carencia de capacitación y la poca o nula disponibilidad de tiempo, son los factores que influyen negativamente en el desarrollo de ideas de negocio de este grupo. A partir de este análisis, encontramos que el principal inconveniente del grupo es la falta de emprendimiento, debido al poco tiempo del que disponen los estudiantes comunitarios.

En efecto, la mayoría son empleados de empresas lo cual les impide el desarrollo de su propio plan de negocio paralelo para mejorar su calidad de vida y de las personas que los rodean, a pesar de que siempre en sus proyectos de vida ha estado la idea de crear algún negocio o empresa, para no depender estrictamente de un empleo, y tener así un plan b para sus vidas. Frente a esta situación, se propone i) hacer un análisis que les permita a los estudiantes enfocar sus objetivos y metas al desarrollo empresarial como alternativa adicional de trabajo, identificando sus fortalezas y debilidades con el fin de ayudarles a tomar la decisión correcta en la elección de la idea de negocio y, iii) capacitarlos en conceptos básicos y específicos no

solamente de la creación sino en la administración de empresas para que sean proyectos de vida a largo plazo.

Formulación del problema

¿Cómo fortalecer el factor emprendedor y el conocimiento para la generación de ideas de negocio en un grupo de padres de estudiantes LaSallistas de la Red de Padres de la Universidad de La Salle?

Objetivos

Objetivo general

Capacitar a los padres de familia vinculados con la Red de padres de la universidad de la Salle en temas de Administración de empresas y Contaduría pública, diseñando un programa académico acorde con sus conocimientos y expectativas, para fortalecer sus ideas de negocio promoviendo el emprendimiento y sostenibilidad de sus ideas de negocio según la normatividad y legislación del país, con el fin de que permanezcan en el mercado de forma exitosa, propiciando escenarios pedagógicos por medio del programa proyección social.

Objetivos específicos

- Realizar un diagnóstico de la población participante y determinar las necesidades de fortalecimiento para la capacitación.
- Construir y desarrollar un syllabus que contenga la fundamentación relacionada con la administración y la contaduría, que permita capacitar al grupo con un enfoque hacia el emprendimiento sostenible y la adquisición de nuevos conocimientos con base en lo previamente estudiado.
- Apoyar en la feria empresarial a los padres de familia inscritos en el programa en la difusión de los planes de negocio desarrollados por ellos.

Marco de referencia

A continuación, se presenta de forma estructurada el marco de referencia del proyecto Capacitación con énfasis en el fortalecimiento del factor emprendedor para la generación de empresa, dirigido a la red de padres de la universidad de la Salle.

El Marco de Referencia consta de cuatro componentes básicos:

- **Marco Teórico**, en éste se exponen los motivos por los cuales no se crean empresas de familia con una buena estructuración en Colombia, empezando con los conocimientos básicos sobre administración, contabilidad e impuestos; la importancia de la pedagogía en el administrador de empresas y del contador público como parte integral de su profesión; el apoyo al fortalecimiento de las empresas de los estudiantes de la Red De Padres; y algunos conceptos sobre emprendimiento.

Dado esto se parte de la base que el grupo asignado ya aprobó un primer nivel, en consecuencia, se toma como referencia el syllabus desarrollado por el grupo anterior de facilitadores y se realiza consenso con los padres a cerca de los temas con los que tuvieron más dificultad para realizar refuerzo, de tal forma que el nuevo syllabus tendrá temas no vistos y se reforzaran temas de interés para los padres tanto en temas administrativos como en temas contables.

- **Marco Conceptual**, que recopila las concepciones clave dentro del proyecto y sus respectivas definiciones.
- **Marco Administrativo**, en el cual se dan a conocer modelos, teorías administrativas y estructura en espacios empresariales y conceptos generales de la empresa.

- **Marco Legal**, donde da cuenta de la manera como se crea o estructura legalmente una empresa en Colombia y cuáles son las connotaciones para una empresa de familia.

Marco teórico

Red de padres

La universidad De La Salle establece dentro de su marco doctrinal que dentro de la integración de la institución se deben hacer partícipes los funcionarios, los estudiantes y sus familias, puesto que en su conjunto encaminan el objetivo de la universidad de tal forma que se fortalezca el individuo y se encamine al crecimiento personal y por consiguiente contribuya a la sociedad (Universidad de la Salle, s.f.).

La red de padres de familia es un programa que permite que los padres de familia se vinculen con la universidad, fortaleciendo los lazos existentes con sus hijos incentivando el apoyo y el respaldo en la vida universitaria, donde el Centro de Servicio, Promoción y Apoyo Estudiantil de La Universidad de La Salle cumple un gran papel, puesto que se encarga de generar proyectos de vinculación donde los padres de familia pueden desempeñarse en la universidad por medio de proyectos sociales, permitiendo su vinculación generando una interacción que incentiva el fortalecimiento de los valores de la familia, teniendo en cuenta que los estudiantes se encuentran en una etapa de crecimiento personal y profesional donde deben tener la libertad de tomar sus propias decisiones y asumir las consecuencias dando solución a sus problemas.

La educación inculcada desde los hogares juega un papel muy importante en la concepción del carácter, la ética y la moral de las personas, por eso la vinculación de los padres de familia a la universidad les permite a los estudiantes sentir el respaldo familiar en sus obligaciones académicas, permitiéndole de una u otra forma ser autónomos en la toma de decisiones, teniendo en cuenta que la vida universitaria es una etapa en la que los estudiantes encuentran compañeros con distintas historias y con distintos estilos de vida, con bases de crianza suficientes para continuar por un camino apropiado en el desarrollo de su personalidad.

El fortalecimiento de los lazos familiares es un conjunto de actos en los que predomina la comunicación como base de la dinamización de las relaciones, lo cual permite que tradicionalmente la familia desempeñe un papel importante en la sociedad creando fraternidad y respaldo en emociones y momentos tanto agradables como que generen dificultad, cada miembro de la familia debe ser ejemplo de calidad humana, donde la sociedad se vea beneficiada en aspectos armónicos donde de una u otra forma se aporte a la paz y al respeto por los demás.

Por parte del vínculo familiar con la universidad hace que la deserción estudiantil sea menor, puesto que se genera un compromiso que hace que para el estudiante cada tema aprendido pueda ser de importancia para compartir en familia, dando la importancia a la educación profesional para mejorar la calidad de vida de cada individuo y el aporte que le genera a la familia y por consiguiente a la comunidad, creando ambientes que favorecen a cada persona con la que se interactúa.

Por consiguiente, este vínculo hace que la universidad indague en las necesidades que tienen las familias, brindando un apoyo desde la academia, generando estrategias y compromisos

que complementen el crecimiento familiar en cuanto a calidad de vida y la convivencia ciudadana.

El compromiso por parte de la universidad en temas sociales es claro, adicionalmente que estos temas vinculen a los padres de familia de los estudiantes de la universidad es grandioso puesto que la universidad no solo busca impartir conocimiento a un grupo cerrado de personas, sino a incentivar a la comunidad por medio de la red de padres a realizar programas de capacitación en pro de toda una sociedad.

La Red de Padres está integrada por los padres de familia de los estudiantes de primer semestre de los diferentes programas académicos que brinda la universidad, en donde se vinculan de forma voluntaria, pero con la premisa de trabajar de forma conjunta para el beneficio de todas las partes, para lo cual la universidad identifica los problemas coyunturales de la sociedad, propone acciones y estrategias de mejora de forma pedagógica construyendo la columna vertebral de la sociedad.

Proyección social

La academia es un espacio que permite a los jóvenes a participar e interactuar con la sociedad, en algunas ocasiones con comunidades vulnerables Colombia un país donde solo el 48% de los bachilleres logran ingresar a una Institución de Educación Superior (Malaver, 2016) y de ese porcentaje solo la mitad logran graduarse como profesionales la otra mitad debe retirarse debido a dificultades económicas o debido a las bajas competencias presentadas por las IES.

Es por esto que dentro de este marco La universidad de La Salle pretende acercarse de una manera íntima con esas sociedades vulnerables buscando generar desarrollo social, económico y de participación ciudadana mediante convenios realizados con instituciones como la fundación Banco Arquidiocesano de alimentos, la fundación María Luisa de Moreno, La DIAN realiza intervenciones en pequeñas empresas con el fin de realizar aportes sociales por medio de los conocimientos de los estudiantes de Administración de empresas y contaduría pública enfocados en la promoción y consolidación de estrategias que permitan el mejoramiento de la sociedad y el crecimiento.

En el año 2.000, en La Facultad de Administración de Empresas con el apoyo del profesor Jesús Antonio Avendaño decidieron realizaron actividades de apoyo por medio de bases conceptuales y prácticas con personas de la comunidad, realizadas con jóvenes pertenecientes a la Facultad, en un principio en la Fundación Alianza Social Educativa (ASE) ubicada en el barrio Minuto de Dios en La ciudad Bogotá.

Entre los años 2.003 y 2.006 se tomó la actividad como opción de grado en Proyección Social donde los estudiantes que han terminado sus materias elaboran una monografía con base en un trabajo con la comunidad, realizando acompañamiento capacitando y/o fortaleciendo en conocimientos administrativos a organizaciones pequeñas y finalizando con una sustentación.

En el año 2007 se formaliza esta opción de grado, realizando convenios interinstitucionales con establecimientos públicos y privados con dos tipos de convenio donde la Facultad realiza actividades de intervención en comunidades, se destaca el convenio con la Personería de Bogotá.

Adicionalmente hasta el año 2008 se fortalece dicha Modalidad de grado con la asignación de un docente como coordinador quien en sus funciones realiza acompañamientos de consultoría con las instituciones de convenio y realizando alianzas con instituciones públicas, privadas y ONG.

Posteriormente se fusionan los programas de Administración de Empresas y Contaduría continuando el proceso de la opción de Grado con una estrategia integral. Dichos proyectos se mantienen hasta el 2.017.

Convenio Dian-NAF

La Dirección de Impuestos y Aduanas nacionales DIAN en busca de una relación más cercana con la sociedad ha creado una iniciativa que permitirá espacios de atención donde estudiantes y maestros son los protagonistas con la previa capacitación de funcionarios de la DIAN permitirán un acercamiento con la sociedad, resolviendo dudas, capacitando sobre el manejo de la página de la DIAN y permitiendo facilitar el uso de esta.

Los Núcleos de Apoyo Contable y Fiscal NAF ponen a disposición el servicio de orientación en temas de tributación, este servicio es brindado por estudiantes voluntarios presentes en los diferentes convenios con Instituciones de Educación Superior IES.

Nuestra universidad cuenta actualmente con el convenio desde el año 2016 generando a la fecha cuatro capacitaciones en Núcleos de Apoyo Contable y Fiscal, este espacio permite participar de 18 a 20 estudiantes de últimos semestres de Administración de Empresas y

Contaduría pública bajo el proyecto de Proyección Social aprobando no solo la capacitación personalizada, sino también llevando capacitaciones a comunidades vulnerables y a fundaciones haciendo que participen en la actividad tributaria legalizando sus actividades, garantizando el cumplimiento y generando un acercamiento de la DIAN con la comunidad.

Dentro de las actividades del NAF de la universidad de la Salle se presentan los siguientes servicios (DIAN, 2016):

- Orientación en el trámite de Registro único Tributario Rut.
- Acompañamiento en el uso del programa Ayuda Renta.
- Responsabilidades de declarantes y contribuyentes de impuestos nacionales.
- Orientación sobre impuestos nacionales
- Orientación sobre guía de servicios en línea ofrecidos por la DIAN.

Los temas para desarrollar en la parte Administrativa son:

Inicialmente se hace un repaso por temas vistos en el nivel anterior para dar una continuación congruente, para lo cual se parte de la creación de empresa, exponiendo los tipos de sociedades que existen en Colombia apoyados en la reglamentación de la Cámara de Comercio de Bogotá, donde se encuentran todos los temas a tener en cuenta para la constitución de una empresa bajo la normatividad colombiana. (Camara de Comercio de Bogotá, 2019).

Para el segundo encuentro se desarrollan temas referentes a la administración del recurso humano en donde se abordan temas de Reclutamiento, Capacitación, Bienestar, Beneficios,

Liderazgo y Gestión de desempeño, importantes para cumplir los objetivos de la gestión de los recursos humanos. (Chiavenato, 1999)

El siguiente encuentro tiene como objetivo dar a conocer a los estudiantes argumentos con respecto a Planeación y control financiero, en donde se hace énfasis en evaluación, Planeación, Proyección y control financiero, trayendo a colación la importancia de estos temas para la sostenibilidad en el tiempo de las empresas.

Con respecto a los temas de mercado se dividieron en dos clases debido a lo extenso, se exponen temas como toma de decisiones del consumidor, segmentación, investigación de mercados, concepto de producto, desarrollo y administración de productos, canales de marketing, neuromarketing.

Con respecto a Gestión de Negocios tomamos como base el modelo de CANVAS (Osterwalder & Pigneur, 2010). **Ver gráfico 3**

Gráfico 3 CANVAS

CANVAS				
Socios clave	Actividades clave	Proposiciones de valor	Relaciones con el cliente	Segmentos de clientes
	Recursos clave		Canales	
Estructura de costos		Fuentes de ingreso		

Fuente: Elaboración propia.

PESTEL con el que se puede estudiar el entorno de la empresa (Trenza, 2018). **Ver grafico 4**

Gráfico 4 PESTEL.

ANALISIS PESTEL		
Factores	Descripción	Ref. Bibliografica
Político		
Económico		
Socio-cultural		
Tecnológico		
Ecológico		
Legal		

Fuente: Elaboración propia.

Para finalizar los temas abordados son Estrategia e Innovación, con los cuales profundizamos en La estrategia, La prospectiva y Las 5 fuerzas de Porter. (Porter & Orbegozo, 2006)

Los temas para desarrollar en la parte de Contaduría son:

La primera parte que se desarrolló con los padres fue un recuento de conceptos básicos de contabilidad en el cual se evidencio que necesitaban un refuerzo y actualización apoyándonos en las NIIF, se introdujo la ecuación contable, las obligaciones laborales, tipos de contrato,

concepto de nómina y su proceso todo esto enfocado al entorno económico donde desarrollaban sus proyectos.

Luego de tener la certeza de estar actualizados desarrollamos temas como los estados financieros, su estructura, para llegar hacer un taller en clase con ayuda de la sala de sistemas para hacerlo en Excel. Teniendo los estados financieros claros y la estructura ya podíamos abordar el tema de impuestos distritales y nacionales, prestando mayor atención a los que ellos debían presentar según la actividad económica el proceso para la liquidación y posterior pago se indicó cual es el proceso de facturación electrónica la solicitud de resolución para la facturación ingreso a la página de la DIAN, y requisitos de esta.

Se logro introducir una clase con el coordinador el cual dejo claro las bases y los requisitos para la declaración de renta, su presentación y pago de este.

Se da introducción a los costos según la clasificación de costos por cada empresa para dejar claro costos comerciales, servicios e industriales y en los casos más específicos la aplicación de los gastos de fabricación a la producción, después de tener el tema de costos y dejar un trabajo en clase se introdujo el tema de costos II, sistemas de costos, regímenes de producción e inventarios iniciales de trabajo en proceso.

Después de tener el tema de costos claro podíamos seguir con el tema de la introducción al presupuesto los tipos de presupuesto, su planeación y su finalidad en la empresa.

Al momento de finalizar se realiza una retroalimentación de todos los temas que les habían surgido dudas se realizar consenso con los padres para fortalecer los temas que sean primordiales y que ameriten ser reforzados.

Además de los temas tratados se incluyó capacitación de los Núcleos de apoyo contable y fiscal NAF recibida por parte de la DIAN, en los cuales se capacito sobre el manejo de la página de DIAN, la actualización del RUT, tramites que se pueden realizar por la página sin desplazarse ante la DIAN.

Marco conceptual

Aquí planteamos el significado de los conceptos relevantes en el desarrollo del proyecto, para su definición se tuvieron en cuenta diferentes autores y fuentes administrativas como contables.

- **Observación:** método de recolección de datos en el que se comprueba la situación de interés y se hace un registro de hechos, actos y comportamientos pertinentes a los sujetos estudiados.
- **Empresas de familia:** es un negocio donde los miembros de una determinada familia se unen entre sí para trabajar, tomar decisiones, cumplir ciertas tareas y distribuirse los beneficios de forma justa. Es bueno que la familia permanezca unida, siempre y cuando alguno de sus miembros no obstaculice la labor que le compete en el seno de la empresa (degerencia.com, 2018).

- **Capacitación empresarial:** enseñar y ayudar a empresarios potenciales a generar y analizar ideas de negocios con el fin de seleccionar la más apropiada, a fin de que pueda ser usada como base para el plan mencionado y posteriormente desarrollada en un negocio exitoso.

- **Activo:** representa los bienes y derechos apreciables en dinero, de propiedad de la empresa. se entiende por bienes, entre otros, el dinero en caja o en bancos, las mercancías, los muebles y los vehículos; por derechos, las cuentas por cobrar y los créditos a su favor. (PUC.com.co, s.f.)

- **Contabilidad:** es un sistema de información que permite recopilar, clasificar y registrar, de una forma sistemática y estructural, las operaciones mercantiles realizadas por una empresa, con el fin de producir informes que, analizados e interpretados, permitan planear, controlar y tomar decisiones sobre la actividad de la empresa. (Gerencie, 2019)

- **Costo de ventas:** representa el valor de adquisición de los artículos destinados a la venta. (Gerencie.com, 2018)

- **Emprendimiento:** la palabra emprendimiento proviene del francés entrepreneur (pionero), y se refiere a la capacidad de una persona para hacer un esfuerzo adicional por alcanzar una meta u objetivo. (Formato educativo escuela de negocios, s.f.)

- **Empresa:** Se entenderá por empresa toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración o custodia de bienes o para la

prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos de comercio. (Gerencie, 2019)

- **Empresario:** empresario es el agente que reúne y combinan los medios de producción (recursos naturales, recursos humanos y recursos financieros) para construir un ente productivo, y encuentra el valor recibido de los productos, la recuperación del capital que él emplea, de los gastos en que incurre y de la utilidad que busca. (Meza, 2006)
- **Espíritu empresarial:** es la habilidad de crear y construir algo a partir de casi nada; es un acto creativo propio del género humano. (Meza, 2006)
- **Gastos:** una empresa debe efectuar pagos por servicios y elementos necesarios para su buen funcionamiento; esto constituye un gasto, porque son valores que no son recuperables. ejemplos: pago de sueldos, arrendamientos, servicios públicos y otros. (Gerencie, 2019)
- **Ingresos:** son los valores que recibe la empresa por la venta de bienes o la prestación de servicios. (Gerencie, 2019)
- **Mercadeo:** es la realización de las actividades comerciales que encauzan las mercancías desde el productor hasta el consumidor. (Gerencie, 2019)
- **Nomina:** es un documento en el que un empleador relaciona salarios, deducciones, valor neto pagado, aportes parafiscales y apropiaciones de los trabajadores que han laborado en

un periodo determinado, ya sea por una semana, década, quincena o mes. (Gerencie, 2019)

- **Pasivo:** representa las obligaciones contraídas por la empresa, para su pago en el futuro. son las deudas que debe pagar por cualquier concepto; se conocen también como pasivo externo o con terceros. (Gerencie, 2019)

- **Periodo contable:** durante su existencia, el ente económico debe preparar periódicamente estados financieros. los periodos se definen teniendo en cuenta las normas legales. los entes económicos deben emitir estados financieros básicos por lo menos una vez al año, con corte a 31 de diciembre (Gerencie, 2019).

- **Ente económico:** En la empresa, esto es la actividad económica organizada como una unidad, respecto de la cual se predica el control de los recursos. El ente debe ser definido e identificado en forma tal que se distinga de otros entes. (Gerencie, 2019)

- **Persona natural:** Es aquel individuo que profesionalmente, se ocupa en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La totalidad de su patrimonio, incluyendo el personal y familiar, sirve como prenda de garantía por la totalidad de las obligaciones que adquiera en desarrollo de la actividad de la empresa. (Palomino Ulloa, Peñuela Urrea, Zúñiga Gañan, & Rodríguez A., 2013)

- **Comerciantes:** Son las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantil o Actos mercantiles. La calidad de comerciante

se adquiere, aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona. (Colombia) (Decreto No. 41027 de marzo de 1971). Ellos deben inscribirse en el Registro Mercantil, obtener permiso para el funcionamiento del negocio y llevar libros de contabilidad, de acuerdo con la legislación.

Diseño Metodológico

Tipo de Investigación

La investigación-acción participativa o investigación-acción es una metodología que presenta unas características particulares que la distinguen de otras opciones bajo el enfoque cualitativo; entre ellas podemos señalar la manera como se aborda el objeto de estudio, las intencionalidades o propósitos, el accionar de los actores sociales involucrados en la investigación, los diversos procedimientos que se desarrollan y los logros que se alcanzan (Colmenares, 2012).

Por su parte, (Colmenares E & Piñero M, 2008) señala que la investigación-acción se diferencia de otras investigaciones en los siguientes aspectos:

- Requiere una acción como parte integrante del mismo proceso de investigación.
- El foco reside en los valores del profesional, más que en las consideraciones metodológicas.
- Es una investigación sobre la persona, en el sentido de que los profesionales investigan sus propias acciones.

Teniendo en cuenta lo anteriormente descrito, y a su vez en el desarrollo de todas y cada una de las sesiones, se evidenció una participación colaborativa entre los facilitadores y los padres asistentes al curso de fortalecimiento empresarial, dicha colaboración permitió encontrar oportunidades de mejoramiento continuo en cada idea de negocio y el diseño de estrategias, buscando la rentabilidad, eficacia y eficiencia, procurando así, la sostenibilidad de sus negocios en el tiempo, y el crecimiento profesional de los asistentes del curso.

Población

Concierne a los padres de familia de los estudiantes de la Universidad de La Salle de la ciudad de Bogotá, de las tres sedes de la Universidad (Candelaria, Chapinero y Norte).

Muestra

Para el desarrollo de la presente capacitación se trabajó con ocho estudiantes de la Red de Padres de la Universidad de La Salle, los cuales fueron intencionalmente seleccionados para cada grupo de facilitadores; por ejemplo, para la realización de esta capacitación se tomaron como muestra ocho padres de familia, hombres y mujeres, con edades entre 40 y 60 años, correspondientes a los estratos 3 y 4.

Diagnóstico

Encuesta diagnóstica

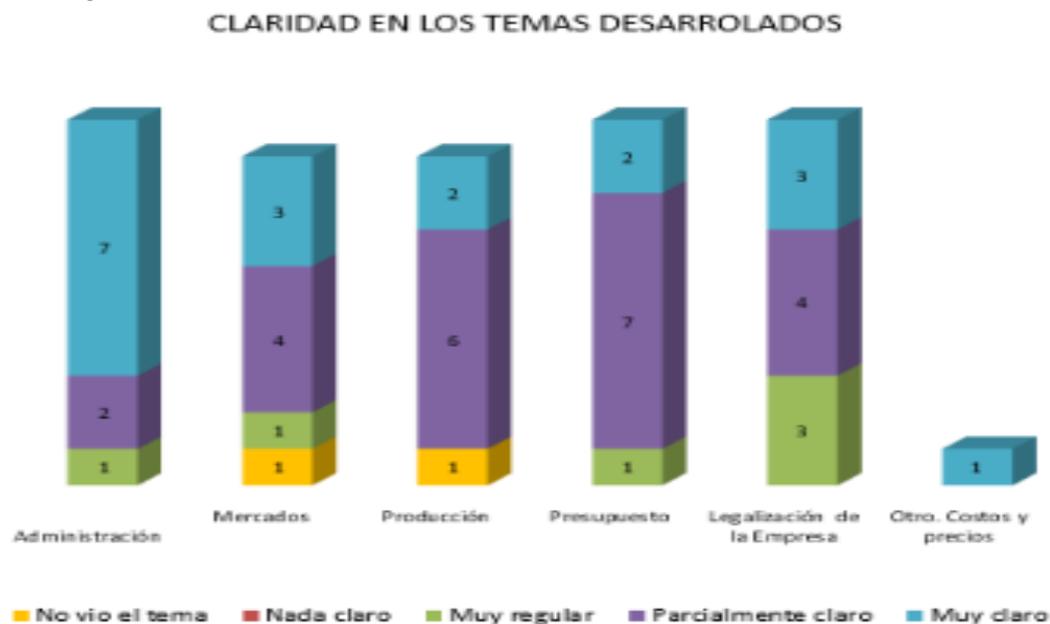
Teniendo en cuenta las fuentes primarias se desarrolló una encuesta diagnóstica que sirvió de base para la investigación.

De la Red de Padres se seleccionó a un grupo de estudiantes asistentes y se recolectó información sobre las necesidades de la capacitación y fortalecimiento de conocimiento. Se halló como resultado lo siguiente:

De acuerdo con los resultados obtenidos se pudo establecer que el 30% de los estudiantes tienen poca claridad en temas de administración, el 70% tienen dificultad con el tema de mercados, el 80% posee dificultad con lo referente a presupuestos y el 70% tiene dificultad o no entiende al momento de realizar la legalización de la empresa. De esta manera se observa que no hay un nivel de claridad en los temas por dificultad de los temas o por la falta de tiempo para dejar claro el tema, lo cual es desfavorable para la comprensión de los temas tratados en el desarrollo de las clases en la capacitación. **Ver gráfico 5**

Gráfico 5. Claridad en los temas en la Red de Padres de la Universidad de la Salle

(Consuelo Salgado Suarez, 2018)



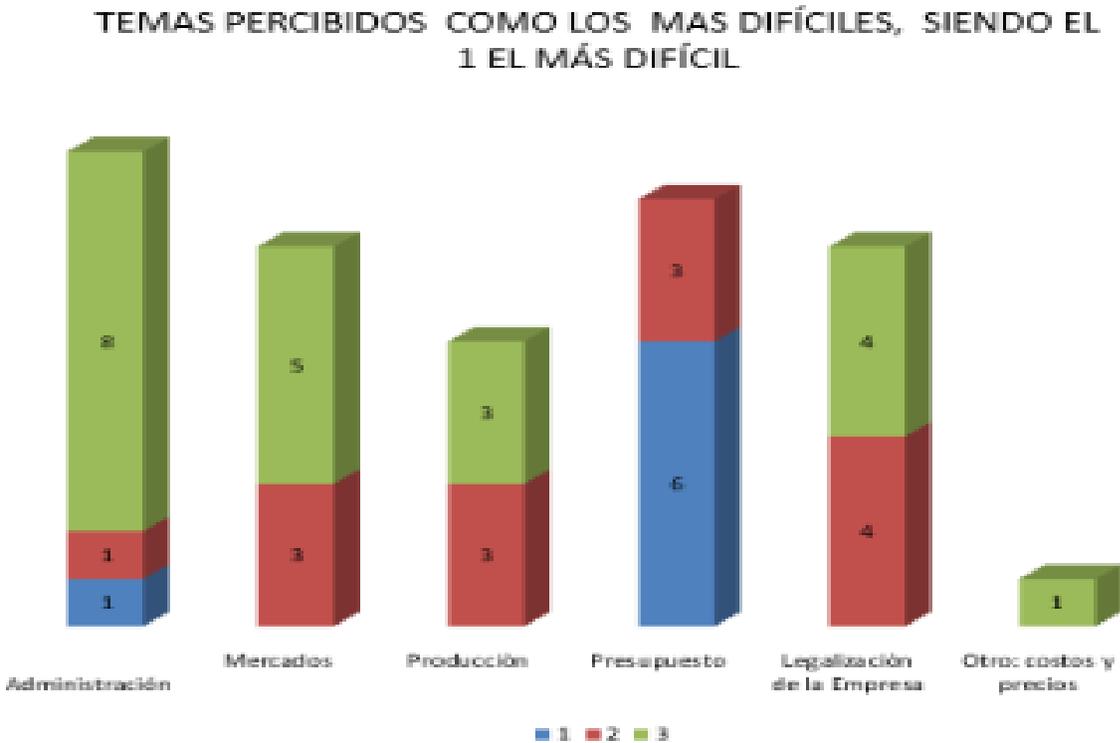
Fuente: Consuelo Salgado Suarez

En promedio, los conocimientos en administración, mercados, producción y costos son los más altos con el 85% y el 15%, representado en el presupuesto el tema que más les parece

difícil, sin embargo, se evidenció que no conocen ningún proceso de creación de empresa. **Ver gráfico 6**

Gráfico 6. Temas percibidos como los más difíciles en la Red de Padres de la Universidad de la Salle.

(Consuelo Salgado Suarez, 2018)



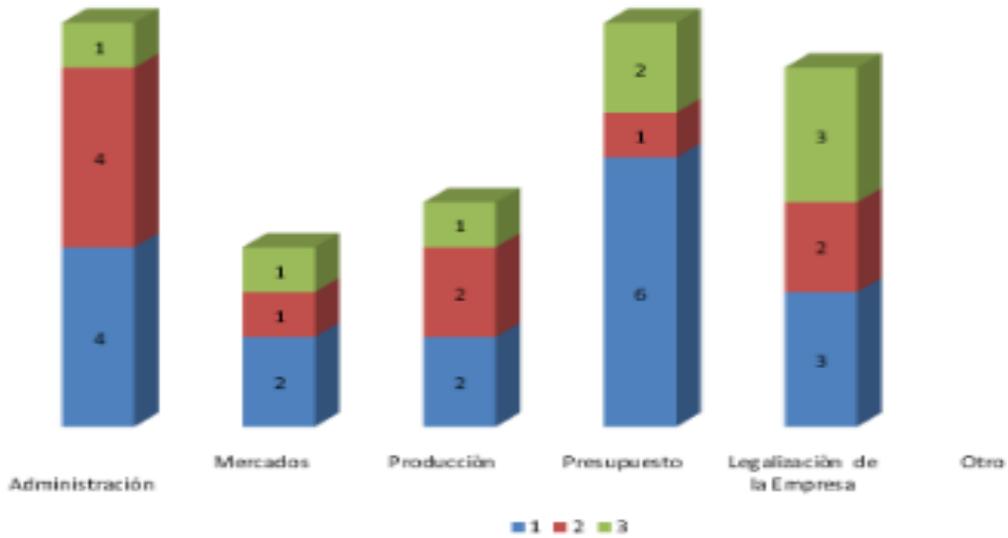
Fuente: Consuelo Salgado Suarez

Dados los resultados de la encuesta realizada, se observa que los temas más interesantes para los padres son el presupuesto, legalización de la empresa y la administración. **Ver gráfico 7**

Gráfico 7. Temas considerados como los más interesantes en la Red de Padres de la Universidad de La Salle.

(Consuelo Salgado Suarez, 2018)

TEMAS CONSIDERADOS COMO LOS MAS INTERESANTES, SIENDO EL 1 EL MÁS INTERESANTE

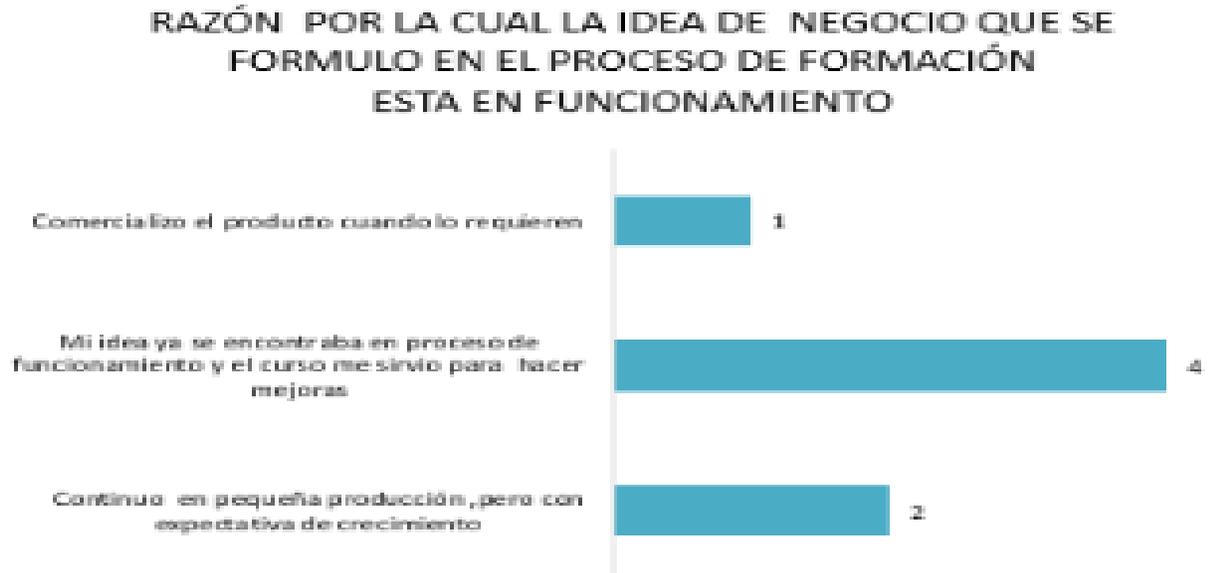


Fuente: Consuelo salgado Suarez

Los estudiantes de la Red de padres tienen en funcionamiento la idea de negocio lo que requieren es hacer mejoras en los proyectos y fortalecimiento en ciertas áreas. **Ver gráfico 8**

Gráfico 8. Razón por la cual la idea de negocio que se formuló en la Red de Padres de la Universidad de La Salle está en funcionamiento.

(Consuelo Salgado Suarez, 2018)



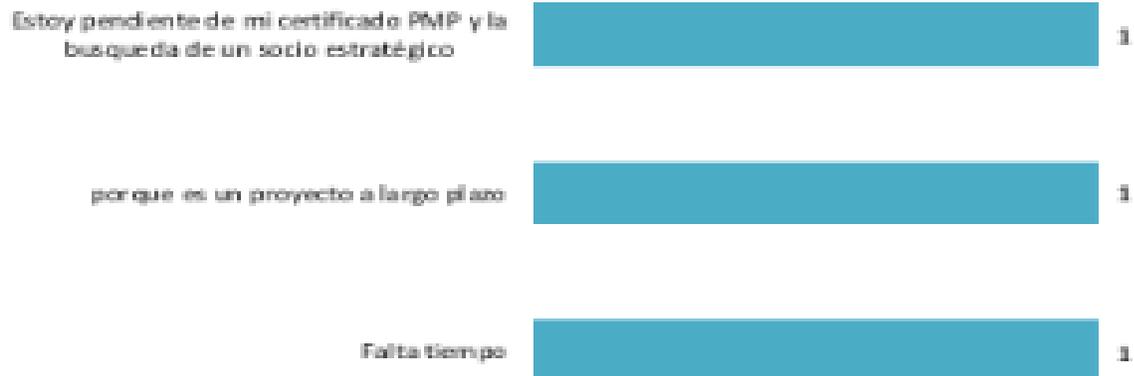
Fuente: Consuelo Salgado Suarez

El 30% de los estudiantes son empleados y el 70% restante tienen negocio o se dedican a comercializar algún producto y no tienen tiempo o están esperando la llegada de un socio estratégico. La mayor parte de los estudiantes tienen algún tipo de ocupación remunerable. **Ver gráfico 9**

Gráfico 9. Razón por la cual la idea de negocio que se formuló en la Red de Padres de la Universidad de La Salle no está en funcionamiento.

(Consuelo Salgado Suarez, 2018)

RAZÓN POR LA CUAL LA IDEA DE NEGOCIO QUE SE FORMULO EN EL PROCESO NO ESTA EN FUNCIONAMIENTO



Fuente: Consuelo Salgado Suarez

Desarrollo programa

A partir del primer encuentro se desarrolla el programa de capacitación, de tal forma que los estudiantes se convierten en los facilitadores de los padres de familia realizando actividades académicas establecidas en el syllabus. **Ver figura 2**

Figura 2 Syllabus

		
VICERRECTORÍA DE PROMOCIÓN Y DESARROLLO HUMANO ASPECTOS CONTABLES Y FINANCIEROS PARA EL DESARROLLO DEL CURSO DE FORMACIÓN BÁSICA EMPRESARIAL NIVEL II RED DE PADRES		
SYLLABUS		
<p>El syllabus es un programa detallado de estudios elaborado por el facilitador el cual establece un elemento de contacto y conexión entre el estudiante y el facilitador, fijando los propósitos y objetivos del curso, definiendo las responsabilidades de los facilitadores y de los padres inscritos al Curso de Formación Básica Empresarial nivel II fomentando un aprendizaje bidireccional para la consecución de los objetivos planteados.</p>		
Curso de Formación Básica Empresarial Nivel II Red de Padres.	Horas Presenciales 56	Horas Independientes A convenir
<p>Tutor Responsable: Egresados no graduados de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables de los programas de Contaduría Pública y Administración de Empresas, que finalizan su proceso desarrollando un proyecto de grado de enseñanza-aprendizaje con los miembros de la Red de Padres de la Universidad de la Salle.</p>		
<p>Número de Emprendedores: Integrantes de la Red de Padres de la Universidad de la Salle, los cuales han venido participando en capacitaciones en la elaboración de un plan de negocios bajo la tutoría de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables.</p>		<p>Curso: 24 padres</p>
Horario	Sábados 8:00am-12:00pm	
FUNDAMENTOS CURRICULARES		
<p>Buscar un espacio académico que permita por medio de herramientas identificar los aspectos que aporta el entorno a la creación de empresa y a su sostenibilidad a través del tiempo, promoviendo el uso de la tecnología para desarrollar procesos académicos que se apliquen durante las clases a los proyectos de emprendimiento presentados en el nivel anterior en el programa de la Red de padres de la Universidad de La Salle, tanto del area de Administración de Empresas como de Contaduría Pública.</p>		
SABER DIDÁCTICO		
<p>Se entenderán como metodología de estudio, las técnicas de aprendizaje y herramientas que se utilizarán para el correcto desarrollo del Curso Básico de Formación Empresarial Nivel II a los integrantes de la Red de Padres de la Universidad de La Salle.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Clases dirigidas por los facilitadores designados, los cuales actuarán como guías en el desarrollo los temas y su aplicación a los diferentes planes de negocio • Las sesiones tendrán una duración de 4 horas, en las cuales abarcarán temas de administración de empresas como de contaduría pública • En cada una de las sesiones habrá una parte practica en la cual se irán aplicando al plan de negocio los temas desarrollados. • Algunas de las sesiones teórico-prácticas se realizaran en las aulas de sistemas. • Lecturas previas de los temas a tratar 		

SABER DIDÁCTICO		
<p>Para el desarrollo de la metodología propuesta y el éxito en el desarrollo de la misma se estima la utilización de los siguientes recursos:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Tablero, video beam, marcadores y demás elementos del aula de clase • Libros • Material didáctico • Aulas de sistemas • Correo electrónico y medio magnéticos. • Dinámica de grupos • La demostración • Medios audiovisuales • Talleres, participación en clase 		
CONTENIDOS		
CONTENIDO TEMÁTICO		
SESIONES	ADMINISTRACIÓN	CONTADURÍA
09 de Marzo de 2019	Inducción	
	<ul style="list-style-type: none"> • Presentación del programa por parte de la vicerrectoría de promoción y desarrollo • Presentación de los Facilitadores • Distribución de los grupos • Introducción en cada uno de los grupos • Fijación de reglas de clase para el desarrollo del programa 	
16 DE MARZO DE 2019	Creación de Empresa	Conceptos Básicos de Contabilidad
	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de sociedades • Procesos Normativos • Taller 	<ul style="list-style-type: none"> • Refuerzo • NIIF • Ecuación contable
23 DE MARZO DE 2019	Administración de gestión humana	Obligaciones laborales
	<ul style="list-style-type: none"> • Reclutamiento • Capacitación • Bienestar y Beneficios • Liderazgo • Gestión de desempeño 	<ul style="list-style-type: none"> • Tipos de contrato • Concepto de nomina y su proceso
30 DE MARZO DE 2019	Planeación y control financiero	Estados Financieros
	<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación (sala de sistemas) • Planeación • Proyección • Evaluación 	<ul style="list-style-type: none"> • Estructura de los Estados Financieros • Taller en clase • Sala de sistemas • Introducción a impuestos

6 DE ABRIL DE 2019	IMPUESTOS	
	<ul style="list-style-type: none"> • Declaración de renta (coordinador) • Facturación electrónica (coordinador) • Impuestos gravámenes y tasas • Procesos de pago • Impuestos distritales • Taller práctico 	
13 DE ABRIL DE 2019	Mercadeo I	Costos I
	<ul style="list-style-type: none"> • Toma de decisiones del consumidor • Segmentación • Investigación de mercados 	<ul style="list-style-type: none"> • Marco teórico de los costos • Clasificación de costos • Costos comerciales, servicios e industriales • Aplicación de los gastos de fabricación a la producción.
27 DE ABRIL DE 2019	Mercadeo II	Costos II
	<ul style="list-style-type: none"> • concepto de producto • Desarrollo y administración de productos • Canales de marketing • Neuromarketing 	<ul style="list-style-type: none"> • Sistemas de costos • Regímenes de producción • Inventarios iniciales de trabajo en proceso
4 DE MAYO DE 2019	Gestión de Negocios	Presupuesto
	<ul style="list-style-type: none"> • CANVAS • PESTEL 	<ul style="list-style-type: none"> • Introducción • Planeación • Tipos de presupuesto
11 DE MAYO DE 2019	EXCEL	
	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo básico • Taller práctico de impuestos y Estados Financieros 	
18 DE MAYO DE 2019	Estrategia e Innovación	NAF
	<ul style="list-style-type: none"> • La estrategia • La prospectiva • Las 5 fuerzas de Porter 	<ul style="list-style-type: none"> • Manejo de la página de DIAN • Actualización del RUT • Trámites que se pueden realizar por la página sin desplazarse ante la DIAN
25 DE MAYO DE 2019	RETROALIMENTACIÓN	
	Se realizara consenso con los padres para fortalecer los temas que sean primordiales y que ameriten ser reforzados	

Fuente: Formato de Syllabus Universidad de La Salle, contenido autoría propia

Se tiene en cuenta que los temas seleccionados tienen de guía el syllabus desarrollado en el nivel anterior, con el propósito de abordar temas nuevos, complementando y fortaleciendo los conocimientos adquiridos, implementando procesos pedagógicos que se apliquen durante las clases a los proyectos de emprendimiento presentados en el nivel anterior en el programa de la Red de padres de la Universidad de La Salle, tanto del área de Administración de Empresas como de Contaduría Pública. **Ver Figura 3**

Figura 3 cronograma

CRONOGRAMA TALLER DE PADRES NIVEL 2 GRUPO 1																		
TEMAS DE CAPACITACION																		
MES		MARZO					ABRIL				MAYO			JUNIO				
SEMANAS		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14			
DIAS OP	DIAS	9	16	19	23	30	2	6	13	23	27	4	11	18	25	1	8	15
Día 1	Inducción	■																
Día 2	Creacion de Empresa y conceptos básicos de contabilidad		■															
Día 1	Introduccion a la tutoria 1			■														
Día 3	Administracion de gestion humana y obligaciones laborales				■													
Día 4	Planeación y control financiero, y estados financieros					■												
Día 2	Primera entrega tutoría 2						■											
Día 5	Impuestos							■										
Día 6	Mercadeo I y Costos I								■									
Día 3	Segunda entrega tutoría 3									■								
Día 7	Mercadeo II y Costos II										■							
Día 8	Gestion de negocios y presupuesto											■						
Día 9	Excel												■					
Día 10	Estrategia e innovación, y NAF													■				
Día 11	Retroalimentación														■			
Día 12	Entrega de trabajo final															■		
Día 13	Feria empresarial, No aplica para Nivel II																■	
Día 14	Clausura entrega de Certificados																	■

Nota: En esta figura encontramos el cronograma por día con el tema a desarrollar para el cumplimiento de cada

una de las clases. Autoría propia

Sesión 1

En esta primera sesión se realizó la presentación del programa por parte de la vicerrectoría de promoción y desarrollo, dando la distribución de cada uno de los grupos, en el momento que finaliza se realiza integración y presentación de los facilitadores en cada uno de los salones con los padres asignados figura, donde los padres se presentan e indican el proyecto desarrollado en el nivel anterior y los temas en los que quieren profundizar, **ver figura 4**. Se efectúan propuestas por parte de los facilitadores y se concretan las reglas para el desarrollo de las clases, al finalizar, se toman datos para el uso de parqueadero se les ofrece un refrigerio por parte de los facilitadores **ver figura 5**, y se da por terminado el día de inducción.

En el final se efectúa la reunión de facilitadores para unificar los temas a desarrollar durante el semestre por medio del Syllabus para cada Nivel, se finaliza a las 12:00pm.

Figura 4 clase 9 de marzo



Figura 5 refrigerio por parte de los facilitadores



Sesión 2

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF Monotributo y Beps, Estados Financieros, Planeación y control financiero con respecto a los temas de análisis y a su contabilización, se hace énfasis en tipos de pruebas, planeación financiera a corto y largo plazo, pronóstico financiero, punto de equilibrio, proyección de flujo de caja, prueba acida, coeficiente de endeudamiento, rentabilidad del patrimonio neto, creación de empresas y tipos de sociedades **ver figura 6**. Se efectúan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase en este momento de hace actualización de los padres que tiene RUT y la inscripción de los padres que no lo tienen. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:30 pm.

Figura 6 clase 16 de marzo



Sesión 3

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF con respecto a impuestos e IVA, obligaciones laborales con respecto a los temas legales y a su contabilidad, se hace énfasis en tipos de contrato, conceptos de nómina; adicionalmente, se desarrollan temas de las relaciones laborales desde la gestión humana, dando a conocer los procesos de contratación y el trayecto laboral que puede tener una persona dentro de una empresa **ver figura 7**. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:30 pm

Figura 7 clase 23 de marzo



Sesión 4

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF Monotributo y Sistema pensional Beps, estructuración de los Estados Financieros, Planeación y control financiero con respecto a los temas de contabilización, se hace énfasis en tipos de pruebas, planeación financiera, pronóstico financiero, punto de equilibrio, proyección de flujo de caja, coeficiente de endeudamiento y rentabilidad del patrimonio neto, introducción a los impuestos distritales **ver figura 8**. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se

proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:30 pm Se realiza consenso de los temas a tratar ya la organización para la siguiente sesión.

Figura 8 clase 30 de marzo

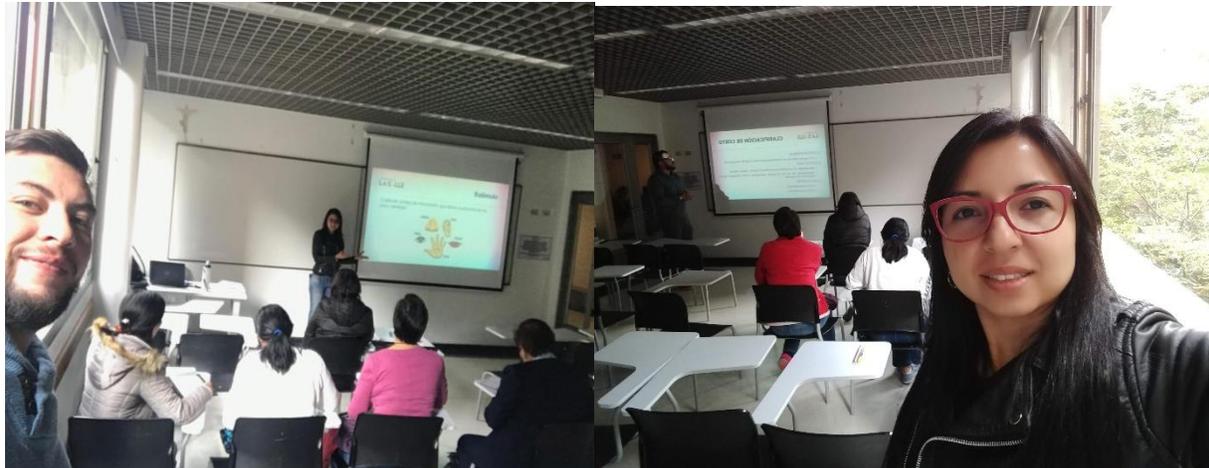


Sesión 5

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF impuestos gravámenes y tasas los procesos de pago, Impuestos distritales, BIC, contrato de aprendizaje SENA requisitos de contratación y normatividad, con respecto a los temas de análisis y a su contabilización, se hace énfasis en tipos de impuestos, la manera de presentarlos ante la DIAN por medio de la página cuál es su tiempo de presentación y que debe contener, cual es la causalidad de cada impuesto, aclaración de conceptos básicos, aclaración que es BIC beneficios y procedimientos de la BIC **ver figura 9**. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de

términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:00 pm Se realiza consenso de los temas a tratar ya la organización para la siguiente sesión.

Figura 9 clase 6 de abril



Sesión 6

Aplicación de los gastos de fabricación a la producción. Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF, costos I, el marco teórico de los costos clasificación de costos entre ellos costos comerciales de servicios e industriales, en tema administrativo se retoma el mercadeo I, la toma de decisiones del consumidor, la segmentación del mercado y la investigación de mercados. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase **ver figura 10**. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son

complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:30 pm. Se realiza consenso de los temas a tratar ya la organización para la siguiente sesión

Figura 10 clase 13 de abril



Sesión 7

Los facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF con respecto a facturación electrónica, Costos II con respecto a los temas legales y a su contabilidad, se hace énfasis en sistemas de costos, regímenes de producción, inventarios iniciales de trabajo en proceso; adicionalmente se desarrollan temas de Mercadeo II, dando a conocer concepto de producto, desarrollo y administración de productos, canales de marketing, neuromarketing. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase **ver figura 11**. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de

vista personales, que son complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:00 pm

Se realiza reunión de facilitadores, para concretar temas de entregas de trabajo y pagina Web de Taller de Padres. Se finaliza sesión 1:00 pm.

Figura 11 clase 20 de abril

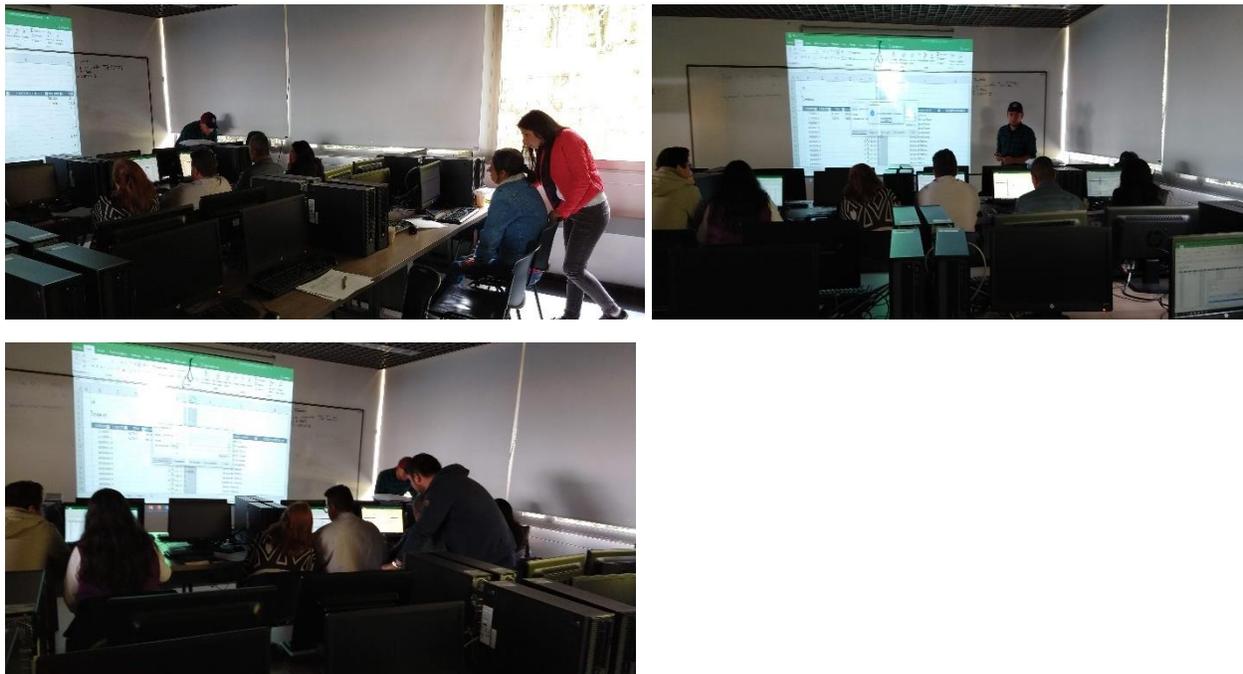


Sesión 8

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF, Presupuesto, la planeación los tipos de presupuesto con respecto a los temas de análisis y a su contabilización, se hace énfasis en tipos de presupuestos, la manera de presentarlos ante la Junta General de Socios o la Asamblea General. Gestión de negocios realizando la presentación del CANVAS también conocido como lienzo del modelo de negocio, es un concepto que permite visualizar en un sólo documento la idea y la visión global de un modelo de negocio según 9 campos preestablecidos, mostrando las interconexiones entre sus diferentes elementos que intervienen en el mismo y del PESTEL, esta técnica consiste en describir el entorno externo a

través de factores políticos, económicos, socioculturales, tecnológicos, ecológicos y legales **ver figura 12**. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:00 pm.

Figura 12 clase 27 de abril



Sesión 9

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF, Excel, ampliando temas de facturación electrónica y llevándolo a taller práctico por medio de programas destinados para esta labor en la web. Se realiza presupuesto e inventario en Excel, de

tal forma que todos los padres pudieron desarrollar talleres al tiempo con el facilitador, donde se realiza una sola reunión con los dos grupos del mismo nivel apoyados por el coordinador de tal forma que la clase fue personalizada, puesto que se tuvo la oportunidad de interactuar con temas de forma real y aclarando dudas **ver figura 13**. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas vistos y se presentan videos según los temas expuestos, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:00 pm. Se realiza reunión de los facilitadores para tocar temas de presentación y radicación del primer informe para avalar el trabajo de grado. Se realiza consenso de los temas a tratar ya la organización para la siguiente sesión.

Figura 13 conferencia por parte de Red Taller de Padres



Sesión 10

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre NAF, Estrategia, prospectiva y las cinco fuerzas de Porter. Se realizan actividades lúdicas de apoyo con los temas, se hace uso de medios pedagógicos para amenizar la clase **ver figura 14**. Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de los facilitadores con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se proponen temas de interés para la siguiente clase. Se da por terminado el día de inducción a las 12:00 pm. Se realiza consenso de la entrega de trabajo, las correcciones y el día de la feria.

Figura 14 clase 4 de mayo



Sesión 11

Los Facilitadores de manera dinámica aportan los datos más importantes sobre los temas vistos durante todo el nivel, en la sala de sistemas revisando y corrigiendo grupo por grupo los trabajos que han venido desarrollando durante el semestre para realizar la entrega final el sábado

siguiente, día de la feria empresarial y posterior grado del curso de red de padres **ver figura 15 y figura 16.**

Se realiza entrega de refrigerios de forma voluntaria por parte de dos padres de familia con los cuales se realizó acuerdo de integración. Surgen inquietudes, aclaración de términos y diversos puntos de vista personales, que son complementados por los facilitadores, se dejan claras las agendas para el día de la feria y el día de entrega de certificados. Se da por terminado el día de inducción a las 12:00 pm.

Figura 15 feria empresarial



Figura 16 grado de los estudiantes Red de Padres



Resultados

En consecuencia, al finalizar los encuentros se observa con gran agrado que los padres se encuentran satisfechos con los temas vistos durante el nivel, teniendo en cuenta que se reforzaron los temas vistos en el primer nivel, afianzando conocimientos y adquirieron conocimientos nuevos, útiles en cada uno de sus proyectos de emprendimiento, logrando de esta forma moldear todos los aspectos inherentes a el desarrollo normal de los objetos sociales de sus empresas.

Teniendo en cuenta que para el nivel II no es obligatorio ser partícipes de la feria uno de los grupos solicito stand para poder llevar una muestra de sus productos, obteniendo el segundo lugar en la premiación por parte del grupo de facilitadores en donde se destaca la organización, la estrategia de ventas y la percepción de los visitantes de la feria.

Se logró cumplir con el cronograma, los temas y los objetivos propuestos en el syllabus a cabalidad, gracias a la organización y la preparación de los temas con antelación a cada sesión, realizando un seguimiento de la aplicación de los temas a los proyectos de los padres, para lo cual desarrollaron trabajos escritos, en donde se aclararon dudas y se fortalecieron conceptos de vital importancia para proyectar sus ideas de emprendimiento con un mayor tiempo de permanencia en el mercado.

Por parte de los padres de familia se evidencio el interés de asistir a las clases, inicialmente fueron asignados 9 personas al grupo de los cuales desertaron 2, por calamidades familiares ajenas a su voluntad, con gran pesar hicieron saber que hubieran querido continuar con el curso.

Para el tema relacionado con la feria empresarial realizada al termino de las clases se tiene en cuenta que la prioridad en la participación es para los grupos de primer nivel, quienes deben presentar el proyecto como requisito para la certificación del curso, de igual manera se muestra interés por parte de un grupo de padres del nivel dos, los cuales solicitan un espacio para ser partícipes de la feria, en donde obtienen el segundo lugar en el reconocimiento realizado para todos los Stand presentados por parte de los facilitadores, teniendo como Jurados a la Decana de la Facultad de ciencias administrativas y contables Nancy Consuelo Cañón, el coordinador de proyección social de la universidad Profesor Dagoberto castillo y Tutor de los facilitadores Profesor John Harold Muñoz. Dicho stand presento la empresa Gutospi Bisutería y Joyería, presentando productos elaborados a mano, con presentación innovadora y ecológica. **Ver figura 17.**

Figura 17 tomada en la premiación de la feria empresarial



Conclusiones

Gracias al desarrollo del proyecto Red de Padres en unión con Proyección social, se logra una cohesión que permite aportar de forma directa desde el corazón de la Facultad de Ciencias Administrativas y Contables a la familia Lasallista, logrando un vínculo que permite aportar a la sociedad colombiana, creando alternativas económicas que mejoren el bienestar forjando un mejor futuro para las nuevas generaciones en el país.

En este espacio académico se evidenció que la falta de herramientas y de conocimientos tecnológicos son un gran impedimento para que los padres puedan plasmar y desarrollar sus conocimientos dentro de sus proyectos o ideas de negocio, para lo cual fue de vital importancia el apoyo de sus hijos quienes desde casa complementaron el proceso y fueron de vital importancia para el curso.

La capacitación en formación básica contable cumplió con el desarrollo de los temas propuestos en el término de los tiempos establecidos en el cronograma de trabajo, dando a conocer los diferentes conceptos y normas contables que rigen en Colombia brindando información en el giro ordinario de sus negocios.

Los participantes desarrollaron evaluaciones, trabajos en clase, talleres y otros. Se dio una apreciación al desempeño de los participantes dándonos a conocer la aceptación y evolución de estos en las capacitaciones. El desarrollo de las clases fue de gran interés para los participantes y se obtuvo una respuesta positiva del curso.

Recomendaciones

A los padres que participaron en el curso de formación básica empresarial 2 nivel desarrollado en el primer semestre del 2019, demostraron compromiso y dedicación a lo largo del desarrollo de este, a los estudiantes de este curso se les alienta que sigan trabajando arduamente en el desarrollo de sus ideas de negocio, que mantengan lazos fraternales y una comunicación constante con la universidad, para que conjuntamente se logre el crecimiento de sus organizaciones y nuevamente se abran estos espacios de aprendizaje y fortalecimiento de los conocimientos adquiridos.

Se recomienda a la Universidad de La Salle y a sus directivos, propender por la continuidad de este proyecto con el fin de poder brindar un acompañamiento al desarrollo y evolución de las ideas de negocio que se lograron desarrollar en el curso de formación básica empresarial.

Se debe tener en cuenta que por compromisos laborales de los padres se debe abrir la posibilidad de horarios alternos en las jornadas de la tarde, puesto que para esta segunda versión solo se abrió cupo para estudiantes de nivel 1.

La universidad además de abrir estos espacios debe tener en cuenta que antes de realizar las inscripciones debe confirmar el compromiso de los interesados para permitir el acceso a personas con la disposición para desarrollar los niveles, puesto que entre los inscritos hubo estudiantes que no asistieron porque debían dedicar tiempo a las clases normales de sus carreras profesionales.

Bibliografía

- Camara de Comercio de Bogotá. (2019). *www.ccb.org.co*. Obtenido de Camara de Comercio de Bogotá: <https://www.ccb.org.co/Cree-su-empresa/Pasos-para-crear-empresa/Constituya-su-empresa-como-persona-natural-persona-juridica-o-establecimiento-de-comercio>
- Chiavenato, I. (1999). *Administracion De Recursos Humano*. Obtenido de [http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion de los recursos humanos\(lect 2\) CHIAVENATO.pdf](http://www.ucipfg.com/Repositorio/MAES/MAES-08/UNIDADES-APRENDIZAJE/Administracion%20de%20los%20recursos%20humanos(lect%202)CHIAVENATO.pdf)
- Colmenares E, A., & Piñero M, M. (2008). LA INVESTIGACIÓN ACCIÓN. Una herramienta metodológica heurística para la comprensión y. En M. L. Ana Mercedes Colmenares, *LA INVESTIGACIÓN ACCIÓN. Una herramienta metodológica heurística para la comprensión y*. Laurus.
- Colombia, E. P. (s.f.). *Instituto nacional de contadores publicos de colombia*. Obtenido de <https://incp.org.co/Site/productosyservicios/legislativa/410/11410.htm>
- Consuelo Salgado Suarez. (2018). *Resultado encuesta Nivel 1*. Bogotá: Red de Padres Universidad de La Salle.
- Cote, C. M. (2003). La Salle desde su arquitectura. *Revista de la Universidad de la Salle*, 17.
- degerencia.com. (20 de Agosto de 2018). *degerencia.com*. Obtenido de <https://degerencia.com/tema/negocios/emprendedores/empresas-familiares/>
- DIAN. (8 de Noviembre de 2016). *Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales de Colombia*. Obtenido de https://www.dian.gov.co/atencionciudadano/Naf/Noticias/Documents/188_Comunicado_de_prensa_08112016.pdf
- Formato educativo escuela de negocios. (s.f.). *formatoedu.com*. Obtenido de <http://www.formatoedu.com/masters/emprendimiento-e-innovacion/>
- Gerencie. (03 de 08 de 2019). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/contabilidad.html>
- Gerencie.com. (3 de julio de 2018). *Gerencie.com*. Obtenido de <https://www.gerencie.com/costo-de-venta.html>
- Malaver, C. (27 de Julio de 2016). *El tiempo*. Recuperado el Abril de 2019, de <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-16656094>
- Meza, J. A. (2006). DE EMPRENDEDOR A EMPRESARIO. *revistas universidad externado*, file:///C:/Users/nicolay.algarra/Downloads/1581-Texto%20del%20art%C3%ADculo-5445-1-10-20101012.pdf.
- Molina, N. (2012). El modelo de pedagogía social como herramienta de acercamiento entre la sociedad y la Universidad. *Revista Universidad de La Salle*, 57, 219-229.
- Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2010). El lienzo del modelo de negocio. En *Generación de modelos de negocio* (pág. 44). New Jersey: John Wiley & Sons, Inc.

- Palomino Ulloa, C. A., Peñuela Urrea, N., Zúñiga Gañan, P., & Rodríguez A., J. C. (2013). biblioteca digital ccb. *Guía para construir y formalizar una empresa Cámara de Comercio de Bogotá.*, 15-16. Obtenido de Guía para construir y formalizar una empresa Cámara de Comercio de Bogotá págs. 15,16:
<https://bibliotecadigital.ccb.org.co/bitstream/handle/11520/14077/Resumen.pdf?sequence=2&isAllowed=y>
- Parra, G. P. (s.f.). *Secretaría de Cultura, Recreación y Deporte*. Obtenido de <http://www.culturarecreacionydeporte.gov.co/es/localidades/chapinero>
- Porter, M. E., & Orbegozo, G. (2006). <https://www.redalyc.org>. Obtenido de <https://www.redalyc.org/pdf/870/87031897004.pdf>
- PUC.com.co. (s.f.). *PUC.com.co*. Obtenido de <https://puc.com.co/1>
- Sanchez, A., & Giraldo, N. (Julio-Diciembre de 2008). Las necesidades de las pyme –pequeñas y medianas empresas– y el sistema de información contable y financiero como una estrategia para atenderlas. *Revistas Javeriana*, 421-464. Recuperado el 05 de 2019, de revistas.javeriana.edu.co/index.php/cuacont/article/view/3232/2456
- Trenza, A. (23 de Julio de 2018). *anatrenza.com*. Obtenido de <https://anatrenza.com/analisis-pestel/>
- Universidad de la Salle. (s.f.). *Universidad de la Salle*. Obtenido de <https://www.lasalle.edu.co/vida-universitaria/apoyo-estudiantil/red-de-padres>
www.lasalle.edu.co/galeria-de-imagenes/visor-img/campus-universitario/sede-chapinero#/galeria-unisalle. (s.f.).