Capacitación temas administrativos y contables con los integrantes de la Fundación María Luisa de Moreno en la localidad de Kennedy

Presentado por:

Ingrid Clemencia Pardo Aguas
17112298
Giovanny Alexander Cedeño Díaz
11112258

Presentado a:

Jorge Eliecer Quiroz Montañez

Trabajo De Grado Proyección Social
Facultad De Ciencias Administrativas y Contables
Universidad De La Salle
2018
Resumen

En presente trabajo se desarrolló en la localidad de Kennedy de acuerdo al convenio realizado entre la Universidad de la Salle y La Fundación Internacional María Luisa de Moreno con el proyecto Despertar Productivo. Se ejecuta por medio de capacitaciones de temas administrativos y contables a un promedio de 60 de personas con idea de negocio o negocio en marcha.

Con el desarrollo de las capacitaciones se busca que el personal capacitado, apliquen los temas vistos en sus negocios y para ello la Fundación realiza un temario de los contenidos a tratar. En la ejecución de las capacitaciones se busca que los temas sean de fácil comprensión y a su vez dinámicos, debido que 75% de las personas se encuentran entre los 40 y 70 años.

Para finalizar y poner en práctica lo realizado en clase, se realiza una feria en la localidad, con la cual se busca que los emprendedores den a conocer sus productos y servicios, obtengan aprendizaje de esta, realicen alianzas entre compañeros y posibles clientes. Con esta actividad se observa que la información brindada a la comunidad fue acatada y que esto ha generado cambios positivos ya que muchas de las ideas de negocio ahora son negocios en marcha.
## TABLA DE CONTENIDO

1. Introducción ........................................................................................................................................ 5
2. Objetivos ........................................................................................................................................ 6
   2.1 Objetivo General .......................................................................................................................... 6
   2.2 Objetivos Específicos .................................................................................................................. 6
3. Diagnóstico ........................................................................................................................................ 7
   3.1 Macro Variables ............................................................................................................................ 7
   3.1.3 Biofísica de la fundación “Mira-Iglesia de Dios Ministerial” .................................................... 8
   3.1.4 Características físicas del lugar ................................................................................................. 8
   3.1.5 Coberturas de educación ........................................................................................................ 9
   3.1.6 Condiciones de Vivienda ........................................................................................................ 9
   3.1.7 Servicios públicos domiciliarios ............................................................................................ 10
   3.2 Socioeconómicas ......................................................................................................................... 11
   3.2.1 Diferentes sectores Productivos ............................................................................................ 11
   3.2.2 Principales Procesos de Emprendimiento Económico ............................................................ 12
   3.2.3 Extensión .................................................................................................................................. 12
   3.2.4 Tasa de ocupación en Kennedy ............................................................................................... 13
   3.2.5 Vinculación De Cada Sector a las Dinámicas Del Mercado ..................................................... 14
   3.2.6 Cuantificación y cualificación del talento humano .................................................................. 14
   3.2.7 Descripción De Las Tecnologías Blandas y Duras ................................................................ 15
3. 3 Político Institucionales ................................................................................................................. 16
   3.3.1 Instituciones Del Estado Presentes ........................................................................................... 16
   3.3.2 Sinergias Establecidas .......................................................................................................... 17
3.4 Simbólico – Culturales .................................................................................................................... 17
   3.4.1 Diagnóstico Cultural de la localidad ....................................................................................... 17
   3.4.2 Sitios Culturales y Deportivos ............................................................................................... 18
4. Lluvia de ideas FODA ...................................................................................................................... 19
   4.1 Matriz FODA ............................................................................................................................... 20
   4.2 Análisis FODA ........................................................................................................................... 21
5. Propuesta desde el Área Administrativa y Contable ...................................................................... 21
6. Plan de trabajo y cronograma de actividades ..............................................................23
7. Actividades y metodología ..........................................................................................24
  7.1 Conocimiento ........................................................................................................24
  7.2 Indagación .............................................................................................................24
  7.3 La acción ................................................................................................................25
  7.4 Práctica ..................................................................................................................25
8. Marco Referencial .......................................................................................................26
  8.1 Marco Referencial Administrativo ........................................................................26
  7.2 Marco Referencial Contable ................................................................................28
9. Marco conceptual .......................................................................................................30
11. Recomendaciones .....................................................................................................42
12. Conclusiones .............................................................................................................43
13. Bibliografía ...............................................................................................................45
14. Anexos ......................................................................................................................45
1. Introducción

Este trabajo se desarrolla con el fin de realizar la capacitación y seguimiento de las personas las cuales están en proceso de crear negocio, y/o personas que ya tienen en funcionamiento un negocio para colocar en práctica todos los conceptos aprendidos durante el curso, de acuerdo a los lineamientos de la universidad de la Salle como entidad educativa con un alto sentido de responsabilidad social que se ha preocupado por transcendecer en el aprendizaje de los estudiantes.

La fundación María Luisa de Moreno “Mira-Iglesia de Dios Ministerial” se encarga de realizar el trabajo de capacitación a las personas emprendedoras con el fin de poder crear empresa a través de diferentes procesos como son: el desarrollo personal, capacitación técnica, generación de ingresos mediante lo aprendido poniendo en práctica en sus respectivos negocios, o a quien ya lo tiene creado para ubicación laboral.

De esta manera se quiere lograr que las personas sean más productivas en negocios o en su defecto puedan llevar a cabo su idea de negocio y a su vez puedan ser autónomas en la generación de sus propios ingresos y por ende del mejoramiento de calidad de vida de su grupo familiar.
2. Objetivos

2.1 Objetivo General

Capacitar a los integrantes del Proyecto Despertar Emprendedor de la Fundación María Luisa de Moreno localidad de Kennedy, acerca de los temas contables y administrativos, con el fin de que apliquen los conocimientos aprendidos en sus proyectos de emprendimiento y con ello mejorar su calidad de vida y la de su entorno.

2.2 Objetivos Específicos

- Identificar las características de los participantes a las capacitaciones, para así determinar la metodología a utilizar estableciendo herramientas de trabajo que sean fácilmente entendibles.

- Presentar a los participantes de las capacitaciones por medio del cronograma los temas administrativos y contables que serán expuestos según lo programado en el cronograma establecido.

- Desarrollar las capacitaciones aplicando los conocimientos adquiridos en la Universidad de la Salle acerca de los temas administrativos y contables.

- Realizar actividades lúdicas para reforzar los temas vistos en clase.
• Demostrar por medio de la muestrea empresarial realizada en la Universidad de la Salle, el fortalecimiento de los planes de negocio.

3. Diagnostico

3.1 Macro Variables

3.1.1 Biofísicas del Territorio:

La localidad Kennedy está ubicada en el occidente de la ciudad y limita al norte con la localidad de Fontibón por medio del río Fucha y la Calle 13; al sur con las localidades Bosa y Tunjuelito por medio de la Autopista Sur, y el río Tunjuelo y la Avenida Calle 40 sur; al oriente, con la localidad Puente Aranda por medio de la Avenida 68, y al occidente con el municipio de Mosquera, con el río Bogotá de por medio.

Tiene un total de 3.856,55 hectáreas, Kennedy es la sexta localidad con mayor extensión a nivel distrital, la localidad tiene una población de 1.500.000 habitantes aproximadamente, siendo la más poblada del Distrito. (Alcaldía local de Kennedy, 2014)

Además de las áreas urbanas integrales se puede distinguir la presencia de áreas de expansión urbana, que se pueden desarrollar mediante planes parciales o reglamentación urbanística, se destacan también grandes áreas industriales que posicionan a Kennedy como una de las localidades de Bogotá con presencia Industrial.
3.1.3 Biofísica de la fundación “Mira-Iglesia de Dios Ministerial”

La fundación María Luisa de Moreno “Mira-Iglesia de Dios Ministerial” se encuentra ubicada en Carrera 80 # 35b sur-83 en el barrio Villa Nelly localidad de Kennedy, se encuentra cerca al occidente de la rotonda de la Av. Ciudad de Cali con Américas, es una zona residencial, en donde todos los habitantes del barrio se conocen unos a otros.

3.1.4 Características físicas del lugar

La fundación se encuentra ubicada sobre la AV Calle 86 cruzando la AV Villavicencio sitio principal para el ingreso al edificio en el barrio Villa Nelly a mitad de una cuadra, donde se realizan los diferentes cursos y servicios, la fundación cuenta con cuatro plantas en la primera es donde se llevan a cabo las reuniones con la comunidad dando las misas, una pequeña tienda de venta de artículos religiosos por la parte de atrás son los parqueaderos, en la segunda planta está el salón donde realizamos las capacitaciones, al lado hay otro salón donde están los miembros de la fundación, en el tercero y cuarto piso se están terminando de construir, pero aún no se conoce que va a quedar en dichos niveles. La fundación cuenta con todos los servicios públicos.

Principales vías:

La sede de la Fundación María Luisa de Moreno de la localidad de Kennedy está ubicada hacia el sur colinda con AV Dagoberto Mejía Cifuentes, al norte con Av. Carrera 86, al oriente con Av. las Américas y al occidente Av. Ciudad Villavicencio.
3.1.5 Coberturas de educación

La tasa de cobertura educativa con respecto a la población en edad escolar en el año 2010 fue de 1.619.932 estudiantes de los cuales 1.605.658 se encontraban vinculados a un establecimiento educativo. Esto permitió establecer una Tasa de Cobertura Bruta de 99,1%. De igual forma se pudo establecer que la población matriculada en determinada localidad proviene de otras localidades o incluso de municipios vecinos. (Secretaria distrital de planeación, 2015).

La localidad cuenta con la presencia de 84 colegios de educación básica primaria y bachillerato entre privados y públicos siendo este último el de mayor participación, entre ellos está Jaime Quijano Caballero, Prospero Pinzón IED, Distrital Japón, siendo los más cercanos a la Fundación.

3.1.6 Condiciones de Vivienda

Vivienda, entorno y condiciones de habitabilidad.

La ciudad ha experimentado un acelerado proceso de urbanización como efecto de las migraciones, por las estrategias de ordenamiento territorial o por la sobre oferta de los constructores privados que aprovechan la falta de regulación y las demandas o necesidades de las personas para edificar o construir nichos estándares de calidad requeridos.
La localidad de Kennedy cuenta con 288.293 hogares, de los cuales el 38,1% (109.710), viven en viviendas propias pagadas totalmente, el 14,7% (42.363 hogares) habitan vivienda que actualmente están pagando, el 41,7% (120.251 hogares) viven en arriendo o subarriendo y la población restante en otras formas de tenencia diferentes a las enunciadas anteriormente. (Secretaria distrital de planeación, 2015)

En el año 2011 la población de la localidad de Kennedy se encuentra ubicada el 52,87% en el estrato 2- bajo, el 43,62% en el estrato 3 - medio-bajo, el 2,07% en el 4 - medio, el 0,73 % en el 1 – bajo-bajo, el 0,71% sin estrato y estrato medio-alto y alto 0%.

De las 12 unidades de planeamiento zonal que conforman la localidad de Kennedy, las tres que más concentran población son: Patio Bonito con el 17,7%, Timiza con el 14,4% y Castilla con el 13,0%.

3.1.7 Servicios públicos domiciliarios

Acceso a los servicios básicos como agua, energía, saneamiento básico, recolección de basuras y conexión de gas natural. Bogotá se destaca como una de las ciudades del país con altas tasas de cobertura, según la EMB 2011, y a excepción del servicio de gas natural, el acceso a cada uno de los servicios supera el 99% manteniendo las tasas registradas en 2007. (Secretaria distrital de planeación, 2015)

De los 288.293 hogares residentes en la localidad de Kennedy el 100% tienen cubierto los servicios públicos de acueducto, alcantarillado y recolección de basuras, el 99,8%
(287.718) con los servicios de energía eléctrica y el 93,8% (270.296) de los hogares con cobertura del servicio de gas natural.

3.2 Socioeconómicas

3.2.1 Diferentes sectores Productivos

La localidad de Kennedy, cuenta con 12 Unidades de Planeación Zonal (UPZ), de las cuales, cuatro son de tipo 2: residencial consolidado, tres de tipo 1: residencial de urbanización incompleta, dos son tipo 4: de desarrollo, una es de tipo 8: predominantemente dotacional, una es tipo 7: de predominio industrial y una es tipo 5: de centralidad urbana

En Kennedy se localizan 15.196 de las empresas de Bogotá La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios industria y construcción. En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas (15.196), 14.089 son microempresas que representaron el de la localidad y el de Bogotá. Los sectores económicos más importantes de la localidad Kennedy son: comercio de las empresas, industria, servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler, transporte, almacenamiento y comunicaciones, hoteles y restaurantes.
3.2.2 Principales Procesos de Emprendimiento Económico

El 5% de las empresas de la localidad Kennedy en sólo productos industriales (98%), especialmente alimentos, metálicas básicas, textiles y En Kennedy se localizan 15.196 de las empresas de Bogotá 7%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (76%), industria (19%) y construcción (3%). En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas (15.196), 14.089 son microempresas que representaron el 92.7% de la localidad y el 8 % de Bogotá. Los sectores económicos más importantes de la localidad Kennedy son: comercio (44% de las empresas), industria (19%), servicios inmobiliarios, empresariales y de alquiler (8,1%), transporte, almacenamiento y comunicaciones (8%), hoteles y restaurantes (7%). El 7 % de las empresas de la localidad Kennedy personas naturales y el 2 % personas jurídicas. El 5 % realiza operaciones de comercio exterior y 1% registró actividades de exportación. Los productos exportados de la localidad son: metalmečánica, y las exportaciones agrícolas representan el 2% restante.

3.2.3 Extensión

La localidad representa el 4,5% del área total de la ciudad, es la octava localidad en extensión total territorial con 3.861 hectáreas, y la segunda en extensión de área urbana; posee 316 Ha. (0,18%) de suelo de expansión. No posee suelo rural
Adicionalmente, el sector de la industria generó 20,0% de empresas nuevas, lo cual se tradujo en 5.320 unidades adicionales, localizadas principalmente en Kennedy (5,3%), Suba (7,6%), Usaquén (6,1%), Chapinero (5,9%).

En Kennedy se localizan 15.196 de las empresas de Bogotá 7%. La estructura empresarial de la localidad se concentra en el sector servicios (76%), industria (19%) y construcción (3%). En la localidad hay una alta presencia de microempresarios. Del total de empresas (15.196), 14.089 son microempresas que representaron el 92.7% de la localidad y el 8 % de Bogotá.

3.2.4 Tasa de ocupación en Kennedy

La tasa de ocupación de Kennedy fue inferior a la de la ciudad, las actividades que más ocuparon residentes de la localidad fueron: comercio (29%), servicios (25%), industria (19%). En cuanto la tasa de desempleo (16,3%) es la más alta de las localidades por encima de la de Bogotá (13 1%). En Kennedy reside el mayor número de desempleados de Bogotá.
3.2.5 Vinculación De Cada Sector a las Dinámicas Del Mercado

La Fundación María Luisa de Moreno, es una entidad sin ánimo de lucro la cual a medida que las entidades le aporten invierte en sí misma, para lograr su objeto social, en la ayuda de la comunidad vulnerable, los cuales se componen en:

Infancia, juventud, la adultez y la vejez

Así mismo llenando las expectativas de cada miembro que integra esta fundación. Tiene como objeto social beneficiar a las personas más vulnerables, de poca educación, nutrición y emprendimiento, así ayudándolos para el beneficio de ellos mismos.

3.2.6 Cuantificación y cualificación del talento humano

En Kennedy el porcentaje de analfabetismo, 2 %, es inferior al de Bogotá (2 2%). En Kennedy, la población mayor de años tiene en promedio 8 4 años de educación; mientras en Bogotá es de 8.7 años. El índice de condiciones de vida (89,2) es inferior al de Bogotá (89,4).

Kennedy es la segunda localidad de Bogotá en número de personas con necesidades básicas insatisfechas (NBI), 81.523. El 20% de la población está clasificada en nivel 1 y 2 del SISBEN. El 76% de la población de Kennedy está afiliada al sistema de salud, y es la localidad en cobertura de seguridad social en salud en Bogotá. La mayoría de la
población afiliada pertenece al régimen contributivo (82,7%). La tasa bruta de mortalidad fue de 27,5 muertes por cada 10.000 habitantes, 17 puntos por debajo de la registrada en el Distrito (44,2 x 10.000 hab.).

3.2.7 Descripción De Las Tecnologías Blandas y Duras

Equipamientos colectivos de educación

Los equipamientos colectivos de educación son los que están destinados a la formación intelectual, la capacitación y la preparación de los individuos para su integración en la sociedad. Agrupa, entre otros, a las instituciones educativas de preescolar, primaria, secundaria básica y media, centros de educación para adultos, centros de educación especial, centros de investigación, centros de capacitación ocupacional, centros de formación artística, centros de capacitación técnica, e instituciones de educación superior.¹

La Fundación María Luisa de Moreno cuenta con tecnologías como: equipo de celular, computador e internet, hacen uso de estas herramientas las cuales hacen parte de esta misma, con las cuales pueden llevar sus actividades a diario, para el mejoramiento de la fundación y así mismo darle capacitación a cada uno de los integrantes, con esto se tiene un mayor control a cada uno de sus integrantes y desde luego las entidades que hacen parte para llevar a cabo campañas dirigidas por la Fundación.
La Fundación con estas tecnologías tiene un apoyo para todo el desarrollo social y así mismo coordinación en las actividades que esta realice para obtención de recursos para sostenerse a sí misma y con esto ofrecer ayuda a las personas más necesitadas y con mayor vulnerabilidad.

3. 3 Político Institucionales

En la localidad de Kennedy las entidades públicas que se encuentran están en búsqueda de trabajar en pro de la comunidad, las más importantes son:

3.3.1 Instituciones Del Estado Presentes

- Alcaldía Local de Kennedy
- Personería Local – Kennedy
- Comisarías de Familia
- Salud Hospital de Kennedy
- los Bomberos
- Defensa Civil.
- Centros de Administración Inmediata (CAI).
3.3.2 Sinergias Establecidas

En la actualidad la Fundación María Luisa de Moreno cuenta con el apoyo de entidades públicas como lo son la Fuerza Aérea, El Ejército Nacional, el SENA. A nivel de la localidad también cuenta con el apoyo de las instituciones de seguridad como los son los bomberos, defensa civil, policía, además cuenta con un gran número de voluntarios los cuales cada uno cuenta con ciertas capacidades para aportar a la comunidad.

La fundación busca suplir las necesidades de la población que el Estado no logra suplir, por esto tiene programas en Educación desde niños hasta adulto mayor, Salud, Vivienda y alimentación y emprendimiento.

3.4 Simbólico – Culturales

3.4.1 Diagnóstico Cultural de la localidad

En el diagnóstico cultural que se realizó en la localidad de Kennedy se encontró que hay monumentos que tienen valor Patrimonial, como lo son:

- El monumento de Banderas Americanas-
- La escultura de Sie la Diosa del Agua, ubicada AV Américas.
- La primera casa, entregada por John F. Kennedy.
- Hacienda Tagaste /1890.
3.4.2 Sitios Culturales y Deportivos

La localidad de Kennedy cuenta con espacios para la recreación y deporte, de los cuales se encuentran divididos en parques metropolitanos, parques Urbanos, parques zonales:

a) Parques Metropolitanos

1. El Parque Metropolitano Timiza.
2. Estadio Metropolitano de Techo

b) Parques Urbanos

1. Parque Urbano Cayetano Cañizares.

c) Parques Zonales

En la localidad también se encuentran parques zonales, los cuales cuentan con zonas verdes, zonas de recreación, zonas para práctica de deportes. Dentro de los cuales se localizan los siguientes:

1. Parque Deportivo Castilla
2. Parque La Amistad
3. Parque Patio Bonito
4. Parque La Igualdad
5. Parque Bellavista Dindalito.

Además de los anteriores, la localidad de Kennedy cuenta con parques vecinales y barriales.

4. Lluvia de ideas FODA

<table>
<thead>
<tr>
<th>DEBILIDADES</th>
<th>OPORTUNIDADES</th>
<th>FORTALEZAS</th>
<th>AMENAZAS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>1</td>
<td>Algunas personas no cuentan con el capital para desarrollar la idea de negocio.</td>
<td>Teniendo en cuenta el reconocimiento de la fundación se puede buscar y lograr nuevos patrocinadores.</td>
<td>Reconocimiento de la fundación, en cuestiones de apoyo al desarrollo y a la educación.</td>
</tr>
<tr>
<td>2</td>
<td>La media de edad del grupo es alta, lo que puede convertirse en debilidad para la adquisición de nuevos conocimientos.</td>
<td>Algunos de los participantes, ya se encuentran con negocio en marcha.</td>
<td>Algunas de las personas cuentan con un negocio propio o de economía informal en el cual se puede poner en práctica la teoría.</td>
</tr>
<tr>
<td>3</td>
<td>El tiempo es escaso para resolver todas las inquietudes y explicar detalladamente cada tema, ya que todas las personas no tienen el mismo nivel de comprensión.</td>
<td>Los estudiantes tienen ideas de negocio innovadora.</td>
<td>El apoyo gubernamental, para desarrollar proyectos.</td>
</tr>
<tr>
<td>4</td>
<td>Falta de conocimiento sobre los contactos y entidades que ofrecen apoyo dentro de la ciudad.</td>
<td>Todo el apoyo material, es de fácil acceso.</td>
<td>El lugar donde se dictó las capacitaciones, son de fácil acceso y cuenta con buen espacio e iluminación.</td>
</tr>
</tbody>
</table>
### 4.1 Matriz FODA

<table>
<thead>
<tr>
<th>OPORTUNIDADES</th>
<th>DEBILIDADES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><strong>FORTALEZAS</strong></td>
<td><strong>DEBILIDADES</strong></td>
</tr>
<tr>
<td>ESTRATEGIA FO</td>
<td>ESTRATEGIA DO</td>
</tr>
<tr>
<td>Por el reconocimiento de la fundación se ofrecen productos accesibles, y gratuitos a diferencia de otras organizaciones que cobran.</td>
<td>Existen diferentes maneras de desarrollar planes de negocio a través de recursos privados.</td>
</tr>
<tr>
<td>Dar a conocer los diferentes negocios en marcha, por media de las ferias que se realiza en convenio entre la Fundación y la Universidad.</td>
<td>Las clases se realizan de forma sencilla con conceptos básicos, tanto contables como administrativos.</td>
</tr>
<tr>
<td>Fortalecer las alianzas y vínculos que se tienen con el SENA, en el apoyo de los proyectos.</td>
<td>Se manejan actividades de investigación para mayor comprensión del tema y de igual manera se dejarán tareas para la casa de investigación y análisis, para facilitar la comprensión de los temas.</td>
</tr>
<tr>
<td>Se realiza capacitaciones organizadas con un espacio visual adecuado, se cuenta con el material para el apoyo de las capacitaciones.</td>
<td>Por medio de los capacitadores se dara información de cada una de las organizaciones que apoyan el emprendimiento.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>AMENAZAS</th>
<th>ESTRATEGIA FA</th>
<th>ESTRATEGIA DA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Se darán a conocer las actividades y cronograma de las capacitaciones para que cada persona se motive y llegue un poco más preparado.</td>
<td>Alianzas con organizaciones gubernamentales que permitan que los proyectos se ejecuten.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Se incentivará a las personas con la generación de actividades, útiles para su negocio actual o futuro.</td>
<td>Las clases se realizaran teoricoprácticas, participativas y retroalimentarías.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Establecer espacios fuera del aula que permita a los estudiantes comprender mejor los temas.</td>
<td>Se manejan las diapositivas y la información de escenas vividas de cada uno de los estudiantes y Videos para comprender más el tema.</td>
<td></td>
</tr>
<tr>
<td>Dar información sobre nuevas tecnologías, con ello reducir el impacto a los cambios.</td>
<td>El uso de las tecnologías de la información para dar capacitaciones y acompañamiento en la implementación de la idea de negocio.</td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
4.2 Análisis FODA

A través de capacitaciones y con el patrocinio de entidades con presencia en el Sector, fortalecer el emprendimiento en la creación y desarrollo de nuevos planes de negocio, que fomenten el empleo, ingresos y poder adquisitivo que ayuden a mejorar la calidad de vida de toda la población.

Lo ideal es desarrollar todas las actividades propuestas en el calendario, queremos tener unos excelentes resultados ya que esto nos servirá para el crecimiento profesional, a la vez estaremos transmitiendo conocimientos que le servirá a un grupo de personas para aplicar no solamente a su vida profesional sino a su vida laboral, ya que muchos de ellos han tenido que salir de sus negocios por falta de conocimientos y elaboración de estrategias en el momento de estar a la progreso de la competencia.

5. Propuesta desde el Área Administrativa y Contable

Después de realizar y analizar la matriz DOFA, se evidenciaron los siguientes aspectos:

- Es fundamental que los integrantes de las capacitaciones, cuente con el cronograma de actividades que les permita conocer los temas a aprender en el tránscurso de la capacitación.
- El 90% son personas con un nivel de escolaridad de bachiller y el solo el 10% tienen un técnico, tecnólogo o profesional.
• El 40% de los integrantes cuentan con negocio en marcha y 20% han tenido negocio.

• En temas contables las personas no identifican la diferencia entre un Activo, Pasivo, Patrimonio, Ingresos, Costos y Gastos.

• Muchos de las personas que elaboran productos y los comercializan al momento de sacar el precio de venta no tienen presente todos los costos que intervienen en la elaboración del producto.

• Los capacitados cuentan con poco conocimiento acerca de presupuesto y Estados Financieros.

• Los capacitados cuentan con poco conocimiento acerca de las formas, tipos y requisitos para la formalización de empresa.

• Es confuso la diferencia entre personas naturales y jurídicas, adicionalmente entre los tipos de sociedades.

• En mayoría del personal a capacitar desconocen temas acerca de la DIAN, cono lo son bases para impuesto de Renta, requisitos de una factura, solicitud del Rut, manejo de la plataforma, entre otros.

• una factura, solicitud de la Rut, manejo de la plataforma, entre otros.

• Se indaga con los participantes y no tienen presente en sus proyectos lo que es el punto de equilibrio.

• La mayoría de las personas a capacitar, no conoce de la ficha técnica que debe tener un producto de información del mismo.

• Es confuso la diferencia entre las cuatro p, además que un porcentaje del 70% tienen idea de ello pero las tienden a confundir.
6. Plan de trabajo y cronograma de actividades

<table>
<thead>
<tr>
<th>ACTIVIDADES</th>
<th>MÁRZO</th>
<th>ABRIL</th>
<th>MAYO</th>
<th>JUNIO</th>
<th>JULIO</th>
<th>AGOSTO</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td><img src="#" alt="Table of activities with dates" /></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>
7. Actividades y metodología

La metodología desarrollada en cada una de las sesiones consistió en generar clase magistral en donde se explican los temas, proyectan de videos lúdicos y se socializan experiencias vividas, se complementa con la entrega de material impreso donde se logra encontrar el resumen de los temas vistos en cada sesión para ser afianzados en casa. Las actividades planteadas para cumplir con la metodología son las descritas a continuación:

7.1 Conocimiento

En esta fase la Universidad de la Salle nos asignó para realizar nuestro trabajo de proyección social la Fundación Internacional María Luisa de Moreno, a partir de este momento empezamos investigando acerca de la fundación y sus proyectos. Luego nos reuniremos con la encargada de la fundación Ingrid Andrea Alfonso Martínez para mirar los objetivos y alcances de la capacitación. Aquí nos fue asignada la localidad de Kennedy para realizar las capacitaciones.

7.2 Indagación

En este proceso se recolecta información de las personas que van a tomar la capacitación, a su vez saber las ideas de negocio y los negocio en marcha que tienen
los integrantes, para así conocer a que personal se van dictar las capacitaciones y buscar estrategias para que las clases sean entendibles y didácticas.

Al realizar dicha indagación se evidencio que en un 40% de los participantes presentan una falta de conocimiento tanto en los temas administrativos como contables, además se halló la necesidad de establecer herramientas de trabajo que fuesen fácilmente entendibles, ya que la población a la que se capacita en promedio el 75% son personas entre los 40 y 70 años.

7.3 La acción

En este paso se ejecutó lo que se tenía programado en el cronograma establecido (anexo). En cada una de las sesiones se dictó el tema y para hacerlos más claros, nos basamos con ejemplo reales, Discusiones grupales de los temas, formulación de preguntas individuales, actividades lúdicas, talleres y trabajos para la casa.

7.4 Práctica

Los integrantes colocan en práctica los temas aprendidos con el trabajo autónomo, por tal razón de los temas aprendidos, se les sugiere que empiecen aplicar en sus proyectos de negocio, con este se busca que los integrantes asimilen más fácil lo explicado.
Para colocar en marcha los temas aprendidos en las clases, se realiza una feria empresarial donde los integrantes de la fundación muestran sus proyectos de negocio que fundaron o que fortalecieron en el transcurso del curso.

8. Marco Referencial

En el desarrollo de la capacitación al personal en la creación de empresa y fortalecimiento de las empresas que están en marcha por las personas que asisten a las capacitaciones en la Fundación María Luisa De Moreno en el sector de Kennedy.

Para ello estamos realizando las capacitaciones de los temas ya en cronograma, dándole importancia a cada uno de ellos y dándole la mejor explicación para que las personas lo entiendan de la mejor manera posible, para ello nos basamos en citas de algunos autores.

8.1 Marco Referencial Administrativo

Para las capacitaciones de los temas administrativos nos basamos en algunos de los autores a continuación descritos:

Robbins y Coulter (2005) afirma “La administración consiste en coordinar las actividades de trabajo de modo que se realicen de manera eficiente y eficaz con otras personas y a través de ellas” (p. 7)

importantes que afectaran de manera significativa a los administradores del futuro cercano” (p. 5)

Por lo tanto, se hizo énfasis a los integrantes de la Fundación María Luisa de Moreno sobre la importancia de realizar una planificación de sus proyectos de forma eficiente y eficaz, adicional se enfatiza en los retos del ahora y que un buen administrador debe buscar la manera adecuada de enfrentarlos.

Para continuar con la profundización de los temas De La Parra (2004a) afirma lo siguiente:

Las ventas son la ciencia que se encargan del intercambio entre un bien y/o servicio por un equivalente previamente pactado de unidad monetaria, con el fin de repercutir, por un lado, en el desarrollo y plusvalía de una organización, y por otro, en la satisfacción de los requerimientos y necesidades del comprador. (p. 14)

Adicionalmente De La Parra (2004b) nos afirma:

El vendedor es aquella persona que ejerce la ciencia y el arte de la venta, interpretando los requerimientos de los prospectos y aplicando su cultura general, psicología, conocimientos de estilos, gustos, preferencias y sus conocimientos técnicos permanentemente actualizados, para satisfacer las necesidades, deseos, preferencias y temores de los clientes. (p. 14)

Para complementar el tema de vendedor, a los participantes se les motiva a crean, piensen, actúen como unos vendedores exitosos solo así lograrán sus resultados. Con
la aplicación de las buenas prácticas comerciales, manejo de objeciones, vendedor proactivo, tipo de clientes; los participantes identificaran sus cualidades y virtudes y a su vez fortalezcan sus debilidades.

7.2 Marco Referencial Contable

En el ámbito contable los temas dictamos en las capacitaciones nos basamos bajo los siguientes autores:

Para empezar con el tema contable esto tiene orígenes desde las antiguas civilizaciones según Ávila Macedo (2007a) “en las sociedades antiguas, como la griega y la romana, y también en las cortes árabes, se registraban los patrimonios del Estado y de los de las grandes familias, llevando un control, por ejemplo, de las cantidades de grano almacenado” (p. 9), con el paso del tiempo esto se fue implementado y afirma Ávila Macedo (2007b) “en la aparición de los mercados locales en la Edad Media generó el nacimiento de las aduanas, las cuales controlaban el tránsito de mercancías que circulaban de una localidad a otra” (p. 9)

La contabilidad siguió evolucionando y en siglo XV se implementó una técnica que hoy en día sigue vigente Ávila Macedo (2007c) "Al Franciscano Fray Luca de Pacioli, se considera el inventor y precursor de la partida doble" (p. 9) con la expansión mercantilista y cada una de las revoluciones se ha fortalecido la contabilidad y así nació la contabilidad Moderna.

La legislación colombiana mediante el Decreto 2160 de 1986, se reglamentó la contabilidad mercantil y se expidieron las normas de contabilidad generalmente
aceptadas. Con dicho decreto empezó a configurar la contabilidad como el medio más importante y útil para preparar y dar a conocer los diferentes aspectos que integran la información relativa a las empresas, constituyéndose en un vehículo idóneo de comunicación a los diferentes usuarios de la información contable.

Luego el decreto 2160/1986 fue sustituido por el Decreto 2649 de diciembre 29 de 1993. “Por el cual se reglamenta la contabilidad en general y se expide los principios o normas de contabilidad generalmente aceptados en Colombia.”

En Colombia según el Código de Comercio

Art 10. “Son comerciantes las personas que profesionalmente se ocupan en alguna de las actividades que la ley considera mercantiles. La calidad de comerciante se adquiere, aunque la actividad mercantil se ejerza por medio de apoderado, intermediario o interpuesta persona”.

Según Art 13 Cco. Para todos los efectos legales se presume que una persona ejerce el comercio en los siguientes casos:

1) Cuando se halle inscrita en el registro mercantil.
2) Cuando tenga establecimiento de comercio abierto.
3) Cuando se anuncie al público como comerciante por cualquier medio.
Art 25 Cco. “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”.

Art 48 Cco. “Todo comerciante conformará su contabilidad, libros, registros contables, inventarios y estados financieros en general, a las disposiciones de este Código y demás normas sobre la materia.”

9. Marco conceptual

En las capacitaciones se utilizaron términos los cuales relacionamos a continuación:

**Contabilidad:** para Omeñaca García (2016a) la contabilidad: Es la ciencia que orienta a los sujetos económicos para que estos coordinen y estructuren en libros y registros adecuados la composición cualitativa y cuantitativa de su patrimonio, así como las operaciones que modifican, amplían o reducen dicho patrimonio. (p. 28)

**Activo:** para Omeñaca García (2016b) “compone la estructura económica de la empresa, representando los elementos patrimoniales que sean bienes y derechos económicos a favor de la empresa” (p. 45)

**Pasivo:** afirma Ávila Macedo (2007d) “se le denomina así al total de las deudas y obligaciones contraídas por la empresa, o cargo del negocio” (p. 17)
**Patrimonio:** para Moreno Fernández (2014a) “está representado por la propiedad que tienen los accionistas o propietarios en el ente económico y, dicho de otra manera más simple, por la diferencia entre los activos y pasivos del ente económico” (p. 177)

**Costos y Gastos:** “Surgen en el curso de la actividad ordinaria. Incluyen: El costo de ventas, los salarios, el Impuesto Sobre Ventas Pagado al adquirir un bien o servicio, y la depreciación. Usualmente, los gastos toman la forma de una salida o disminución de activos.” (Greciet Paredes, 2011a, p. 47)

**Ingresos:** Moreno Fernandez, 2014b afirma que “representan los ingresos percibidos por la entidad como consecuencia de las operaciones comerciales normales de la empresa, y producen un incremento al patrimonio del negocio.” (p. 178)

**El Balance de Situación:** Greciet Paredes (2011b) afirma “el balancee es un documento contable en el que se presentan los elementos que componen el patrimonio de la empresa agrupados en dos grandes masas patrimoniales (ACTIVO y PASIVO) que siempre van a estar” (p. 57)

**Partida doble:** “Implica la teoría del cargo y del bono (o del debe y del haber) la cual establece que toda cuenta puede “entregar” y “recibir”, aun siendo por su naturaleza deudora (uso) o acreedora (fuente)” (Pellegrino, 2001, p. 26)

**Depreciación:** “significa la pérdida del valor de algún bien por el transcurso del tiempo o bien por su uso” (Molina Aznar, 2002, p. 57)
Administración: “Es el proceso de planear, organizar, dirigir y controlar el uso de los recursos para lograr los objetivos organizacionales.” (Estoner, Freeman, & Gilbert, 2006, p 675)

Autogestión: Para Idalberto Chiavenato (2007), “Las organizaciones crean sus propios objetivos, que se van independizando y aun diferenciando modelos de las personas que las fundaron.” (P. 28)

Control: Según Henry Fayol (2012), Desde el momento en que dos jefes ejercen su autoridad sobre el mismo hombre o sobre el mismo servicio se deja sentir un malestar; si la causa persiste, aumenta la confusión, la enfermedad aparece lo mismo que un organismo animal molestado por un cuerpo extraño“. (P.28) Consiste en verificar si todo ocurre de conformidad con el PANM adoptado, con las instrucciones emitidas y con los principios establecidos. Tiene como fin señalar las debilidades y errores a fin de rectificarlos e impedir que se produzcan nuevamente.

Coordinación: Según Henry Fayol (2010), “Mantener la iniciativa de todos, dentro de los límites impuestos por el respeto a la autoridad y a la disciplina.” (P. 44). Es una de las etapas que debe cumplir una empresa para poder desarrollar cualquier tipo de trabajo, y esta es la que va a armonizar la información, para la división del buen trabajo y la especialización laboral.

Eficacia: “Para ello las organizaciones necesitan ser concebidas, organizadas, administradas y dirigidas pensando en la satisfacción de los objetivos que las justifica.” (Manuel Fernández-Ríos, José C. Sánchez. p. 73) La eficacia está relacionada con el
logro de los objetivos propuestos, es decir con la realización de actividades que permitan alcanzar las metas establecidas.

**Eficiencia:** Para Gregory Mankiw, Mark P. Taylor (2014), la eficiencia es la propiedad según la cual la sociedad aprovecha de la mejor manera posible sus recursos escasos. “Todas las empresas, desde Air France hasta la panadería de la esquina, incurren en costes cuando producen los bienes y servicios que venden”. (P. 161)

**Estrategia:** Para W. Chan Kim (2005), Una compañía no es solo la alta gerencia y tampoco la gerencia media. Una compañía está constituida por todas las personas que la integran, desde la cúpula hasta la base. Y es solo cuando todos los miembros de la organización se solidarizan alrededor de una estrategia para bien o para mal. (P. 241).

La estrategia como la dialéctica de la empresa con su entorno. Este autor considera que la planeación es un concepto de superioridad.

**Ética:** de esta forma vemos también que la ética como ciencia estudia la moral del hombre en la sociedad, esto quiere decir su relación frente a los demás, y frente a lo moral plantea como norma universalmente aceptadas por ella, así se convierte en ciencia normativa. “Significa aprehender espiritualmente un objeto, esta aprehensión no es por lo regular un acto simple, sino que consta de una pluralidad de actos”. (J. Hessen 1925 p. 92)

**Liderazgo:** “La valentía es una de las cualidades más importante del liderazgo. Es la que hace que el líder se lance, y también es la que provoca que la gente se concentre alrededor de la bandera del líder”. (Brian Tracy), (p. 18). El liderazgo representa la
facultad de mejorar a las personas de un área, a través de la guía o orientación de un líder, que define como aquel que tiene esa capacidad de influencia a través de la cual sus subordinados mejoran sus aptitudes y capacidades.

**Productividad:** Del desarrollo de ideas o creatividad, surgió la productividad generando riqueza a gran escala; para equilibrarla con la distribución y el consumo colectivo; para formar el ciclo virtuoso de la economía según Jorge López Herrera (2013)

La mayor prosperidad no puede existir más que como resultado de la mayor productividad posible de los hombres y máquinas del establecimiento: es decir, cuando cada hombre y cada "maquina están dando, el rendimiento más grande posible, debido a que, a menos que los hombres y máquinas De usted estén dando a diario más trabajo que los demás hombres y maquinas que tiene usted torno suyo. (p. 67)

**10. Resultados Del Proyecto**

Relacionado con la terminación del curso un 90% de la personas asistieron a las capacitaciones y lograron obtener el certificado de capacitación, con esto se evidencia que la mayoría de personas emprendieron y lograron salir de la zona de confort. Referente a la asistencia a las sesiones los estudiantes mostraban actitud entusiasta y participativa, por esto en cada sesión se realizó de forma didáctica y de manera de que los temas se comprendieran de tal forma que para evaluar que dichos temas estuvieran claros se realizó un juego que se llamó “Quien Quiere ser Productivo”, con esta actividad
se identificó los temas estaban claros y si había alguna falencia entre los mismos compañeros y nosotros como capacitadores se reforzaron.

En cada una de las sesiones nosotros como capacitadores obtuvimos compromiso y responsabilidad, preparando los temas expuestos de forma didáctica y basándonos en ejemplos vividos y reforzando con videos, a su vez en el asesoramiento de la aplicación de los temas vistos para cada uno de sus negocios.

En el transcurso de la formación se identificó que las personas capacitadas son emprendedoras y líderes. Y que con los conocimientos brindados por parte de la Fundación Internacional María Luisa de Moreno y nuestro apoyo, se logró que algunas personas lograran implementar su plan de negocio y al final con la muestra en la localidad se dieron a conocer a los habitantes del sector. A su vez se evidencia que se crearon lazos de amistad como a su vez alianzas entre compañeros.

A continuación, describiremos algunos de los negocios que se lograron impulsar a través de las capacitaciones, esto ayuda a mejorar a los estudiantes cuanto a la parte económica y al crecimiento personal de cada uno de los partícipes del proyecto.

A continuación, relacionamos algunos de los proyectos que se implementaron en el transcurso de la capacitación:
FORMATO DE CONFERENCIA PARA DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL NEGOCIO

FECHA DE CONFERENCIA | 16-sep-18  
NOMBRE DEL NEGOCIO | 1957 BARBER SHOP  
PARTICIPANTE | JONATHAN LOPEZ-ALEJANDRO LOPEZ

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO
Personas con alta calidad para realizar, trabajos a su barba, cortes de cabello, adicionalmente venta de productos para la barba y cabello elaborados por ellos.

ANÁLISIS DEL NEGOCIO

| ESTADO ACTUAL | Se realiza todo lo relacionado con belleza a domicilios.  
| MATERIALES | Capas  
| | Muebles  
| | Sillas  
| | Espejos  
| INSUMOS | Tijeras, Cuchilla, Guantes, Maquina de Cabello, Secador, Peinillas.

NECESIDADES DEL NEGOCIO

| WEB | Publicar promociones en redes sociales  
| MARKETING | Repartir volantes, para darse a conocer ubicación  
| MATERIALES | Tener una mayor gama de artículos más variedad  
| SERVICIO | Ampliar para realizar también arreglo de uñas

RECOMENDACIONES
1. Estar cada día actualizándose en cortes y en productos de belleza.  
2. Realizar alianzas con otros negocios acorde, para tener mayor clientela y hacer conocer la empresa.  
3. Seguir trabajando en equipo, ya que de allí sale la buena relación hacia los clientes.

FORMATO DE CONFERENCIA PARA DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL NEGOCIO

FECHA DE CONFERENCIA | 16-sep-18  
NOMBRE DEL NEGOCIO | SOPAS CASERAS Y ALGO MÁS  

<table>
<thead>
<tr>
<th>PARTICIPANTE</th>
<th>GEORGGIA LEÓN-FERNANDO OSPINA</th>
</tr>
</thead>
</table>

**DESCRIPTORIÓN DEL NEGOCIO**
Producción de sopas, en tamaño estándar, ofreciendo acompañamiento con banano, para llevarlas a domicilio y realización de eventos.

**ANÁLISIS DEL NEGOCIO**

<table>
<thead>
<tr>
<th>ESTADO ACTUAL</th>
<th>Se realiza la producción en un local.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>MATERIALES</td>
<td>Icopor para alimentos</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>pailones</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Ollas</td>
</tr>
<tr>
<td></td>
<td>Estufa gas</td>
</tr>
<tr>
<td>INSUMOS</td>
<td>Arroz, Papa, Pollo, Carne, Zanahoria, Ajo, Plátano, Cebada, Yuca</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**NECESIDADES DEL NEGOCIO**

<table>
<thead>
<tr>
<th>PERSONAL</th>
<th>Tener personal de ayuda</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>HORARIOS</td>
<td>Tener una tabla de horarios para los empleados ya que hay días que llegan tarde y eso retrasa la producción de las sopas</td>
</tr>
<tr>
<td>INVENTARIOS</td>
<td>Saber qué días venden más sopas y de cuáles.</td>
</tr>
<tr>
<td>VENTAS</td>
<td>Tener en cuenta que todas las personas no son iguales y no tienen los mismos gustos por tal motivo tener varias opciones de acompañamiento.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**RECOMENDACIONES**

1. Se les sugirió implementar una ficha técnica, para tener porciones y cantidades estandarizadas.
2. Tener elementos de seguridad industrial para evitar riesgos.
3. Se sugiere realizar proyección de ventas, para así saber la cantidad de insumos a comprar.

**FORMATO DE CONFERENCIA PARA DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL NEGOCIO**
### FECHA DE CONFERENCIA
16-sep-18

### NOMBRE DEL NEGOCIO
MURANO BOUTIQUE

### PARTICIPANTE
ESPERANZA ORTEGA GUERRERO
LUI S GILDARDO DAZA

### DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO
Elaboración de bisutería.

### ANÁLISIS DEL NEGOCIO

<table>
<thead>
<tr>
<th>ESTADO ACTUAL</th>
<th>Realizan accesorios en casa y los ofrecen en ferias y conocidos.</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>MATERIALES</td>
<td>Pedrería, Nailon, Broches, Agujas</td>
</tr>
</tbody>
</table>

| INSUMOS        | Piedras de diferentes Colores y material. |

### NECESIDADES DEL NEGOCIO

<table>
<thead>
<tr>
<th>NEGOCIO</th>
<th>Establecimiento donde muestre sus productos</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PUBLICIDAD</td>
<td>Promociones y volantes para atraer clientes.</td>
</tr>
<tr>
<td>INSUMOS</td>
<td>Realizar alianzas con proveedores de pedrería, ya que como es usualmente la compra, los insumos salen muy costosos.</td>
</tr>
<tr>
<td>FORMALIZACION</td>
<td>Formalización del negocio para poder realizar ventas a negocios en almacenes de accesorios.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

### RECOMENDACIONES

1. Realizar catalogo para dar a conocer los accesorios
2. Entregar tarjetería en las ferias para que los clientes la puedan contactar.
3. Realizar alianzas con modistas para realizar blusas y vestidos con accesorios incorporado.
FORMATO DE CONFERENCIA PARA DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL NEGOCIO

<table>
<thead>
<tr>
<th>FECHA DE CONFERENCIA</th>
<th>16-sep-18</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>NOMBRE DEL NEGOCIO</td>
<td>POSTRES BYLUZDA</td>
</tr>
<tr>
<td>PARTICIPANTE</td>
<td>LUZ DARY RESTREPO TORRES</td>
</tr>
</tbody>
</table>

DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO
Elaboración de postres y tablas de quesos.

ANÁLISIS DEL NEGOCIO

<table>
<thead>
<tr>
<th>ESTADO ACTUAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Actualmente lo realiza por encargos.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>MATERIALES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Moldes</td>
</tr>
<tr>
<td>Nevera</td>
</tr>
<tr>
<td>Empaques</td>
</tr>
<tr>
<td>Batidora</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>INSUMOS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Gelatina, frutas, quesos.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

NECESIDADES DEL NEGOCIO

<table>
<thead>
<tr>
<th>INFRAESTRUCTURA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tener un establecimiento</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>MARKETING</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Armar un catálogo de productos o página Web donde dé a conocer sus productos.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>CAPACITACION</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Seguir capacitándose en los temas de repostería para ampliar su catálogo de productos.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>CERTIFICACIONES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Realizar curso de manipulación de alimentos.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

RECOMENDACIONES
1. Implementar empaque para los postres
2. Implementar Ficha técnica de los postres
3. Se le sugiere colocar un nombre al su empresa, ya que al empezar no tenía nombre.
NOMBRE DEL NEGOCIO | COMERCIALIZADORA ARTESANAL
PARTICIPANTE | MARTHA LUCIA ALARCON

DESCRIPTIÓN DEL NEGOCIO
Elaboración y comercialización de artesanías, armado desayunos sorpresa con entrega a domicilio en Bogotá.

ANÁLISIS DEL NEGOCIO

| ESTADO ACTUAL | Se realiza la producción en el lugar de vivienda. |
| MATERIALES | Canastas, Flores, Peluches, Papel celofán y papel ceda, Bombas y Figuras, Marcadores |
| INSUMOS | Quesos, Yogurt, Frutas, Cereales, Dulces, Jamón, Pan, Mámelos. Etc. |

NECESIDADES DEL NEGOCIO

| INFRAESTRUCTURA | Se necesita un local o lugar fijo para la venta |
| MATERIALES | Tener mayor variedad de formas y artículos |
| CERTIFICACIONES | Registro Sanitario Invima y permisos de autorizaciones |
| FORMALIZACION | Legalización de la empresa ante cámara de comercio y DIAN |

RECOMENDACIONES
1. Tecnicificar el negocio, tener mano de obra capacitada y/o adecuada y tener los insumos necesarios para la producción del día.
2. Tener el lugar adecuado para prestar un mejor servicio y cuestiones de higiene y salud.
3. Se dio charla para los pasos y requisitos para la constitución del negocio e implementación de tarjetas de publicidad.

FORMATO DE CONFERENCIA PARA DESCRIPCIÓN Y ANÁLISIS DEL NEGOCIO

FECHA DE CONFERENCIA | 16-sep-18
<table>
<thead>
<tr>
<th>NOMBRE DEL NEGOCIO</th>
<th>BANQUETES MEDINA</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>PARTICIPANTE</td>
<td>BENJAMIN MEDINA IBATA</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**DESCRIPCIÓN DEL NEGOCIO**
Elaboración de banquetes para eventos sociales.

**ANÁLISIS DEL NEGOCIO**

<table>
<thead>
<tr>
<th>ESTADO ACTUAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Se realiza la preparación de los ingredientes, para realizar el Bufe en el lugar de residencia.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>MATERIALES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Icopor para alimentos</td>
</tr>
<tr>
<td>pailones</td>
</tr>
<tr>
<td>Ollas</td>
</tr>
<tr>
<td>Estufa gas</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>INSUMOS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dependiendo el plato a petición del cliente.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**NECESIDADES DEL NEGOCIO**

<table>
<thead>
<tr>
<th>PERSONAL</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Tener personal de ayuda</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>MATERIALES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Compra de utensilios como cristalería y utensilios para el banquete.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>CERTIFICACIONES</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Realizar curso de manipulación de alimentos y demás certificaciones que necesiten</td>
</tr>
</tbody>
</table>

<table>
<thead>
<tr>
<th>VENTAS</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Dar a conocer su casa de banquetes para así lograr incrementar sus ventas y realizar alianzas.</td>
</tr>
</tbody>
</table>

**RECOMENDACIONES**

1. Se les sugirió implementar una ficha técnica, para tener porciones y cantidades estandarizadas.
2. Tener elementos de seguridad industrial para evitar riesgos.
3. Se sugiere formalizar empresa para poder realizar convenios con empresas.
11. Recomendaciones

Las universidades de la Salle en alianza con La Fundación Internacional María Luisa de Moreno deben continuar ejecutando el Proyecto de Despertar Productivo en cada una de las diferentes localidades de Bogotá. Debido a que dicho proyecto va dirigido a poblaciones vulnerables y se observa que con las capacitaciones muchas de los integrantes logran el desarrollo de su idea de negocio y con esto la comunidad está fomentando el desarrollo de su familia y de la localidad.

Adicionalmente se realizan las siguientes recomendaciones:

1. Establecer vínculos con las entidades Gubernamentales, ya que con apoyo de entidades como el SENA se logrará que mucha de las ideas de negocio no se quede en solo proyectos y se ejecuten.

2. Establecer alianzas con entidades privadas, ya que con esto las ideas de negocio se pueden materializar, ya sea por inversión de capital o por ejecución de ventas.

3. Realizar planes para que la comunidad de a conocer sus productos y servicios, tanto dentro de su localidad como afuera de ella, esto por medio de ferias y eventos sociales.
4. Disponer de espacios adecuados como salas informáticas, actualmente es necesario el uso de la tecnología y por medio de estas los estudiantes pueden fortalecer el proceso a través de consultas en línea.

5. Tener en cuenta que para nuevos proyectos es recomendable profundizar en temas de financiación, debido a que las personas por no cumplir ciertos requisitos de las entidades financieras no logran colocar su idea de negocio en marcha.

12. Conclusiones

En la ejecución de este trabajo se realizó capacitación de todos los recursos habidos en los temas contables y administrativos, teniendo en cuenta de que un 40% de población ya tenía ciertas bases de conocimiento respecto a los temas expuestos, lo cual fue de gran ayuda al momento de realizar las capacitaciones, puesto que las personas que no tenían ese mismo conocimiento adsorbieron con mayor facilidad de experiencias vividas y conocimientos de los mismos.

También se evidencia en el trascorrer de las capacitaciones, las personas que ya tenían un negocio establecido, fueron aplicando los temas vistos. Además, por medio del proyecto Despertar Emprendedor se establecieron vínculos y ello ayudo a consolidar equipos de trabajo tanto en lo laboral como en las clases teniendo como resultado alianzas y propagación de información de cada uno de los negocios.
Al realizar la implementación de las capacitaciones se logró que las personas se logró que los temas administrativos y contables fueran comprendidos tal como lo fue tener claro ¿Qué es el Rut?, diferencia entre los tipos de sociedades y tipos de personas, la diferencia en sus negocios entre Activo, Pasivo y Patrimonio, tipos de objeciones, tipos de ventas, diferencia entre las cuatro P.

Con el manejo de las clases de forma participativa se logró identificar entre los capacitadores y los alumnos necesidades de los negocios de sus compañeros, con estas tipo de clase los estudiantes realizaron sugerencias y a su vez propuestas para mejorar sus negocios. Por experiencias contadas en clase se evidencia que varios de los asistentes aplicaron temas tratados en clase y con esto sus negocios han ido mejorando.

Al finalizar las capacitaciones se percibe que el desarrollo de una temática empresarial ayuda al progreso social, económico y también se mejoró la forma de expresión en los temas anteriormente nombrados de cada uno de los participantes que asistieron a las capacitaciones.
13. Bibliografía

Alcaldía Mayor de Bogotá. (07 de 2015). Alcaldía Mayor de Bogotá. Recuperado el 2015 de Julio de 10, de Alcaldía Mayor de Bogotá: www.bogota.gov.co


Secretaria Distrital de Ambiente de Bogotá D.C. (28 de 02 de 2013). Secretaria Distrital de Ambiente. Recuperado el 29 de Mayo de 2015, de Plan Ambiental Local Localidad de Martires:


14. Anexo fotográfico
<table>
<thead>
<tr>
<th>Tema / Actividad</th>
<th>Hora</th>
<th>Lugar</th>
<th>Asistencia</th>
</tr>
</thead>
<tbody>
<tr>
<td>Día 1 Las Ventas</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 2 Buenas Prácticas Comerciales</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 3 El Vendedor Dinámico</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 4 MI producto</td>
<td>4</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 5 Técnicas de Ventas</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 6 Ficha Técnica del Producto</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 7 El proceso de Venta Activa</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 8 El Momento de Verdad</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 9 Manejo de Objetivas</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 10 Cierre de Ventas</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 11 Proyección de Ventas</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 12 Formalización de la Empresa</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 13 Productividad Comercial</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 14 Diseño de Producto</td>
<td>4</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 15 Proceso Productivo y Recursos</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 16 Promoción, Publicidad, Directo y Punto de Venta</td>
<td>4</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 17 Costo de Producto</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 18 Contabilidad Dinámica</td>
<td>4</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 19 Presupuesto</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 20 Flujo de Caja</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 21 Cultura del Ahorro</td>
<td>2</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 22 Reuniones Administrativas (Opcional)</td>
<td>4</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Día 23 Asesorías Específicas (Opcional)</td>
<td>4</td>
<td>8:00 am</td>
<td>12:00 pm</td>
</tr>
<tr>
<td>Rueda de Negocios (Finales)</td>
<td>62</td>
<td></td>
<td></td>
</tr>
</tbody>
</table>

Observaciones del Desempeño:

Clase 12: Temas DIAN
Clase 14: Temas DIAN
Clase 15: Temas DIAN